

# Untersuchungen einzelner Entwicklungsländer

Peru - Tunesien - Ägypten und Syrien

Von

Prof. Dr. E. Egner

Ministerialrat G. Seiler

Prof. Dr. R. Stucken

Herausgegeben von Prof. Dr. Rudolf Stucken



VERLAG VON DUNCKER & HUMBLLOT  
BERLIN 1960

**Schriften des Vereins für Socialpolitik**  
**Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften**  
**Neue Folge Band 21**

SCHRIFTEN  
DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften  
Neue Folge Band 21

---

Untersuchungen einzelner  
Entwicklungsländer

Peru - Tunesien - Ägypten und Syrien

Von

Prof. Dr. E. Egner

Ministerialrat G. Seiler

Prof. Dr. R. Stucken

Herausgegeben von Prof. Dr. Rudolf Stucken



VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT  
BERLIN 1960

# Untersuchungen einzelner Entwicklungsländer

**Peru - Tunesien - Ägypten und Syrien**

Von

Prof. Dr. E. Egner

Ministerialrat G. Seiler

Prof. Dr. R. Stucken

Herausgegeben von Prof. Dr. Rudolf Stucken



**VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT  
BERLIN 1960**

**A l l e R e c h t e v o r b e h a l t e n**

**© 1960 Duncker & Humblot, Berlin  
Gedruckt 1960 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin SW 61  
Printed in Germany**

## **Inhaltsverzeichnis**

Wirtschaftliches Wachstum in Perú und seine Widerstände Von o. Prof. Dr. Egner, Göttingen .....	7
Tunesien, der Modellfall eines Entwicklungslandes Von Ministerialrat G. Seiler, Düsseldorf .....	65
Ägypten und Syrien, Entwicklungsbedingungen und Entwicklungschancen Von Prof. Dr. Rudolf Stucken, Erlangen .....	93



## **Wirtschaftliches Wachstum in Perú und seine Widerstände**

Von o. Prof. Dr. *Erich Egner*, Göttingen

### *Zur Einführung: Vorhaben und Anlaß*

Die folgende Untersuchung möchte ein Länderbericht sein, d. h. sie will die Probleme wirtschaftlicher Unterentwicklung am konkreten Beispiel Perús beleuchten. Dadurch tritt die ganz individuelle Situation dieses Landes in Sicht, deren Schilderung aber nicht Selbstzweck ist. Es können, wie mir scheint, die allgemeinen Merkmale wirtschaftlichen Wachstums aus dem Zustande der Unterentwicklung heraus gut an diesem Falle verdeutlicht werden. Das Schwergewicht liegt dabei auf der Problemanalyse, weder auf der bloßen Beschreibung, noch auf den wirtschaftspolitischen Folgerungen, die nur abschließend kurz berührt werden.

Obwohl es hier um Probleme der wirtschaftlichen Unterentwicklung geht, wird dieser Begriff vermieden, da man ihn öfter als anstößig empfunden hat — wenn auch nicht in Perú, wo man ihn laufend im Munde führt. Auch der Ausdruck „Entwicklungsland“ wird umgangen, da alle von modernen Wirtschaftsmethoden berührten Volkswirtschaften eigentlich Entwicklungsländer sind. Deshalb wird hier die Rede von einem nichtindustrialisierten oder Rohstoff-Land vorgezogen, das von den industrialisierten Ländern abgehoben wird.

Wenn Perú in dieser Arbeit zum Demonstrationsobjekt gemacht wird, so soll darin keine Abwertung des Landes liegen, das niemanden, der mit ihm in Berührung gekommen ist, gleichgültig lassen kann. Immer hat es seit den Tagen Alexander v. Humboldts über Max Uhle, den Begründer der peruanischen Archäologie, bis auf unsere Tage die deutsche Forschung angezogen. Immer wieder gibt es neue Fragen und Rätsel auf, nicht zum Wenigsten auch auf dem hier verfolgten wirtschaftlichen und sozialen Gebiet. Ich bin nach Perú ausgezogen, um in der Ferne, in dieser nach dem Worte von R. Prebisch „peripheren Wirtschaft“ das ganz Andere zu entdecken. Das Fremde fesselte mich, nahm mich gefangen und gab mir schwere Probleme auf. Es zog mich an und stieß mich zugleich durch seine Widersprüche ab. Das vorläufige Ergebnis meiner Studien ließ mich dann im ganz Anderen unsere eignen Schwächen und Probleme entdecken. Das wird hier nicht ausdrücklich dargestellt, ist aber zwischen den Zeilen zu lesen.



Ihre Entstehung verdankt diese Arbeit einer Einladung der Wirtschaftsfakultät an der Universidad Mayor de San Marcos in Lima. Sie verhalf mir zu einem halbjährigen Südamerika-Aufenthalt, der mich vom November 1958 bis Anfang Mai 1959 für fünf Monate nach Perú und einen Monat nach Bolivien führte. Es ist mir eine Freude, dem Rektor der Universität und der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften für ihre Einladung auch an dieser Stelle verbindlich zu danken. Mein Dank gilt nicht weniger der Deutschen Ibero-Amerika-Stiftung, die mir durch ihre Hilfe die Durchführung der Studienreise erst ermöglicht hat.

Darüber hinaus ist es mir ein Bedürfnis, ein Wort des Dankes auch für meinen Lehrer und alten Freund Bruno Moll als Initiator des ganzen Unternehmens beizufügen, der sich in bald 25 Jahren als Mittler zwischen deutschem und peruanischem Geistesleben bewährte und mir den Zugang zu den Menschen und Problemen in Perú erleichterte. Schließlich sollen in meinen Dank auch alle die neuen Freunde einbezogen werden, die ich drüben gewinnen konnte, die meine Bestrebungen freundlich unterstützten und mich zum Teil noch heute mit Nachrichten und Literatur versorgen.

## **I. Teil: Der Zwang zum Strukturumbau der Volkswirtschaft**

Perú gehört zu den Ländern, für die der Weg der wirtschaftlichen Entwicklung und besonders des industriellen Ausbaues nicht eine unter mehreren Möglichkeiten ist. Man wird vielmehr zu einer beschleunigten Modernisierung der Wirtschaft gezwungen, wenn man nicht einen großen Teil der heute lebenden und morgen geborenen werdenden Menschen mangels einer wirtschaftlichen Existenzbasis zum Tode verurteilen will. Die peruanische Wirtschaft gleicht gegenwärtig einem Menschen, dessen Anzug aus den Nähten platzt, weil sein Besitzer aus ihm herausgewachsen ist. Die überkommene Wirtschaftsstruktur kann den an sie gestellten Anforderungen nicht mehr genügen. Trotz großer, noch unausgeschöpfter Naturgaben und Naturkräfte ist sie nicht mehr in der Lage, die wachsende Zahl der Menschen zu unterhalten, geschweige denn ihnen eine gehobene Lebenshaltung zu ermöglichen.

### *1. Der Bevölkerungsdruck*

Hinter dieser Feststellung steht teils die bisherige Wirtschaftsstruktur, teils der steigende Bevölkerungsdruck, dem das Land ausgesetzt ist. Zunächst sei dieser hier kurz umrissen. Nach der amtlichen peruanischen Statistik betrug die Gesamtbevölkerung im Jahre 1940 rund 7 Millionen, während sie für 1960 auf 10,86 Millionen errechnet worden ist<sup>1</sup>. Für diese schnelle Vermehrung ist wie in vielen anderen

Rohstoffländern die in den letzten Jahrzehnten gesunkene Sterblichkeit maßgebend gewesen. Sie ist von 16,2 ‰ im Jahre 1938 bis 1957 auf 9,0 ‰ gesunken, während der Geburtenüberschuß gleichzeitig von 14,9 ‰ im Jahre 1938 auf 27,6 ‰ im Jahre 1957 gestiegen ist<sup>2</sup>. Damit gehört Perú zu den Ländern mit den höchsten Vermehrungsraten in der Welt.

Der jährliche Bevölkerungsüberschuß von 27,6 ‰ wird in Lateinamerika, das die höchsten Werte der ganzen Welt aufweist, nur von Venezuela mit 36,8 ‰, Mexiko mit 34,0 ‰ und Columbien mit 28,7 ‰ übertroffen. Es ist klar, daß so hohe Zuwachsraten an noch unproduktiven jungen Menschen für eine Volkswirtschaft eine schwere Last bedeuten, selbst wenn diese in überwiegend agrarisch strukturierten Ländern nicht so hoch wie in den alten Industriestaaten zu veranschlagen ist. Allerdings baut der peruanische Durchschnittswert auf starken Unterschieden innerhalb des Landes auf. Für das Küstengebiet wird eine Vermehrungsrate von nicht weniger als 39 ‰ angegeben, während sie im Gebirge weit niedriger liegt, nach den letzten Daten bei 20 ‰<sup>3</sup>.

In diesen verschiedenen Reproduktionsraten drückt sich bereits eins der wirtschaftlichen Hauptprobleme des Landes aus. Dahinter steht die verschiedene Wirtschaftslage der in den verschiedenen Landesteilen lebenden Menschen. Perú ist ein Land der schroffen Gegensätze. Das zeigt sich ebenso in der menschlichen Welt, wie in der äußeren Natur.

In menschlicher Hinsicht springen die Abstammungsunterschiede zwischen Weißen, Indianern und Mischlingen — diese sind die sog. Mestizen oder „Cholos“, wie man drüben sagt — ins Auge, die auch der sozialen Schichtung im Volke weitgehend zugrunde liegen. Daneben gibt es eine Volksgruppe von Ostasiaten einerseits und von Negeren und Negermischlingen andererseits. Man kann etwa, obwohl die peruanische Statistik es vermeidet, Weiße und Mestizen voneinander zu trennen — was exakt auch gar nicht möglich ist —, mit folgenden Proportionen rechnen:

#### Die rassische Zusammensetzung der peruanischen Bevölkerung<sup>4</sup>

Europäischen, meist spanischen Ursprungs .....	12 ‰
Mestizen (Mischlinge europäischen und indianischen Blutes) .....	33 ‰
Indianer .....	50 ‰
Ostasiatischer oder negroider Abstammung .....	5 ‰

Quelle: Gemeinsamer Bericht der FAO und IBRD „The Agricultural Development of Perú“, Washington 1959, Teil II, S. 9.

<sup>1</sup> Anuario Estadístico del Perú 1956/57, Lima 1959, S. 69.

<sup>2</sup> Stat. Jahrb. d. Bundesrepublik Deutschland, Jg. 1957, S. 23\* u. 1959, S. 24\*.

<sup>3</sup> Banco Central de Reserva del Perú: Renta Nacional del Perú 1942—1957, Lima 1959, S. 50.

<sup>4</sup> Da man bei neueren Daten auf Schätzungen angewiesen ist, findet man gelegentlich von obigen leicht abweichende Werte. So wird das Element der

Perú ist, wie man sieht, ein Land der Indianer und Mestizen (der „cholos“). Diese Volksteile haben zugleich die höchsten Bruttoreproduktionsraten, wenn auch ihre Sterberaten vielfach noch hoch liegen. Neben den rassischen Gegensätzen stehen die sprachlichen. Nach dem peruanischen Zensus von 1940 waren 35 % der Bevölkerung nur einer Indianersprache, 46,7 % nur des Spanischen und 16,6 % sowohl des Spanischen als einer Indianersprache mächtig. Der Rest verstand neben dem Spanischen noch eine andere Weltsprache.

In bezug auf die Natur äußern die Kontraste des Landes sich in dem Gegensatz der drei Landschaftsteile, der Küste (Costa), des Gebirges (Sierra) und des Urwaldes (Selva). Der bei weitem größte Landschaftsteil ist das Urwaldgebiet, das siedlungs- und verkehrsmäßig so gut wie unerschlossen ist, deshalb wirtschaftlich keine Rolle spielt, aber noch große natürliche Reserven in sich birgt. Der kleinste Landschaftsteil ist demgegenüber die Küste, die hauptsächlich aus Wüste besteht, nur in den Flußtäälern blühende Oasen trägt und dorthin immer mehr Menschen zieht. Die Costa ist so die wirtschaftlich führende Region des Landes, besonders in ihrem mittleren Teil, geworden. Die Gebirgszone ist schließlich der Landesteil, in dem über die Hälfte der Bevölkerung und wohl vier Fünftel der Indianer ansässig sind, der noch große mineralische Schätze in sich birgt, darüber hinaus aber auch die größten Wirtschaftsnöte des Landes mit sich gebracht hat. Hier ist der Übervölkerungsdruck am stärksten. Diese Zusammenhänge spiegeln sich in folgenden Zahlen:

**Flächen- und Bevölkerungsverteilung auf die Hauptlandschaften Perús**  
in Prozenten

	Selva	Sierra	Costa	Insges.
Flächenanteile . . . .	61,6	26,8	11,6	100
Bevölkerungsanteile	13,0	58,5	28,5	100

Quelle: Banco Central de Reserva del Perú: Renta Nacional del Perú 1942—57, Lima 1959, S. 50.

Da das Gebirge sich bis zu Höhen von fast 7000 m erhebt, wird leicht verständlich, daß es als Produktionsgrundlage nur in sehr beschränktem Maße geeignet ist. Abgesehen vom Bergbau, der bis zu Höhenlagen von 5000 m betrieben wird, bieten die Täler und Hochebenen der Landwirtschaft Existenzgrundlagen. Darüber hinaus sind die Anden aber verkehrsmäßig, nämlich als gewaltiges Verkehrshindernis, ein sehr wichtiges wirtschaftliches Datum. Dadurch wird über die gesamte nordsüdliche Erstreckung des Landes hin, die über 2000 km

gelben und schwarzen Rasse gelegentlich weit geringer beziffert, nämlich nach dem Zensus von 1940 in bezug auf die gelbe Rasse mit 0,68 %, in bezug auf die schwarze Rasse mit 0,47 % veranschlagt.

ausmacht<sup>5</sup>, im Innern ein Riegel gezogen, der eine wirtschaftliche Integration der verschiedenen Landesteile außerordentlich erschwert. Auch die großen Ströme des Landes fließen sozusagen in die falsche Richtung, da sie östlich der Anden zum Amazonas entwässern, während die in den Pazifischen Ozean sich ergießenden Flüsse keine Schifffahrt ermöglichen.

Die wirtschaftlichen Probleme des Landes haben sich in neuerer Zeit durch räumliche Bevölkerungsverlagerungen zugespitzt. Neben der schon erwähnten großen Bewegung vom Gebirge zur Küste hin vollzieht sich eine Land-Stadt-Wanderung. Wohl ist Perú heute noch ein Agrarland, trotzdem ist die Tendenz zur Verstädterung unverkennbar. Man vergegenwärtige sich die folgenden Zahlen:

**Die Bevölkerungsverteilung Perús auf Stadt und Land<sup>6</sup>**  
in Prozenten

Jahr	Stadtbevölkerung	Landbevölkerung
1940 .....	36,1	63,9
1955 .....	40,4	59,6

Quelle: Comisión Económica para América Latina: El Desarrollo Industrial del Perú, Mexico 1959, S. 4.

Am stärksten wird dieser Prozeß an dem Emporschießen der Landeshauptstadt Lima und der mit ihr zusammengewachsenen Hafenstadt Callao erkennbar. Deren gemeinsame Einwohnerzahl hat sich von 1940 bis 1958 mehr als verdoppelt. Sie ist von 612 000 auf 1,3 Millionen gestiegen. Welche schweren ökonomischen und sozialen Probleme ein solches pilzartiges Wachstum mit sich bringt, liegt auf der Hand. Die Wirtschaftsstruktur des Landes hat sich nicht mit gleicher Schnelligkeit verändert.

*2. Die gespaltene Wirtschaft*

Das sind einige Merkmale des Hintergrundes, vor dem sich das aktuelle Wirtschaftsproblem des Landes herausgebildet hat. Das zentrale Problem, dem man in Perú gegenübergestellt wird, äußert sich wie in vielen anderen Rohstoffländern in der Spaltung seiner Wirtschaft. Man hat es mit einer *dual economy* zu tun, dem Nebeneinander einer selbstgenügsamen Unterhaltswirtschaft und einer Marktwirtschaft. Das Land verharret mit seinem eigenwirtschaftlichen Sektor in einem stationären Zustande und ist nur in seinem Marktsektor modernen Wirtschaftsformen mit ihrer Dynamik aufgeschlossen worden.

<sup>5</sup> Emilio Romero gibt in seiner Geografía Económica del Perú, Lima 1953, S. 143, eine Küstenlänge von 1500 Meilen an.

<sup>6</sup> Die Quelle dieser Tabelle, der Bericht „El Desarrollo Industrial del Perú“, wird künftig als „Cepalbericht“ zitiert werden. „Cepal“ ist die Abkürzung von Comisión Económica para América Latina. Im Englischen wird die Kommission als „Ecla“ abgekürzt.

Dies Nebeneinander weist auf das Übergangsstadium hin, in dem man sich befindet. Aus ihm ergeben sich die eigentlichen Entwicklungsschwierigkeiten der Rohstoffländer, die nach dem Worte von Rostow<sup>7</sup> noch nicht den Absprung in ein selbständiges Wachstum gefunden haben.

Die gespaltene Wirtschaft hat weitgehende Konsequenzen. In ihrem *eigenwirtschaftlichen Sektor* bleibt man an eine landwirtschaftliche und gewerbliche primitive Technik traditionaler Art gebunden. Die Arbeitsteilung findet kaum Entfaltungsmöglichkeiten und keine Wege zu einer Qualifizierung der Arbeitskräfte. Das führt zu einer minimalen Arbeitsproduktivität und macht den Unterhalt der Menschen von den Zufälligkeiten der äußeren Natur mit schwankenden Ernteerträgen abhängig. Dabei konservieren sich alte Lebenshaltungsgewohnheiten, während die Geldrechnung noch fehlt.

Das Gewicht solcher Zustände für die Gesamtheit hängt von dem Ausmaß dieses eigenwirtschaftlichen Sektors ab. Über seinen Umfang hört man in Perú Schätzungen, die von 45 bis 75 % der Gesamtbevölkerung reichen. Er ist schwer zu bestimmen, da die eigenwirtschaftliche Abgeschlossenheit heute oft schon durch gelegentlichen ergänzenden Gelderwerb gelockert ist. Die FAO- und IBRD-Denkschrift<sup>8</sup> schätzt, daß 50 % der Bevölkerung in bezug auf ihre Ernährung selbstgenügsam leben, wovon auch hier ausgegangen werden soll. Dieser Bevölkerungsteil lebt überwiegend im Gebirge. An seinen elenden Lebensbedingungen werden die Folgen der Eigenwirtschaft und der unter ihren Bedingungen bestehenden Übervölkerung deutlich erkennbar.

Das zeigt sich schon an den Behausungen dieser Menschen, nämlich Hütten primitivster Bauart, deren Material je nach den örtlichen Gegebenheiten aus Lehmziegeln („adobe“), Natursteinen, Bambus oder Schilf besteht, die einen einzigen Raum ohne Fenster, ohne Kamin, ohne Fußbodenbelag, praktisch auch ohne Mobiliar aufweisen, der von der ganzen Familie, manchmal noch zusammen mit einigen Haustieren, geteilt wird. Man schläft auf Decken zu ebener Erde, nur für die Lebensmittelvorräte verfügt man manchmal über eine zweite Hütte. Dieser äußeren Armut entspricht die vielfach herrschende *Unterernährung* der Menschen.

1945 sagte Luis N. Sáenz, daß „in wenigen menschlichen Gesellschaften außerhalb von Hungersnotzeiten, die durch Kriege, Plagen

---

<sup>7</sup> W. W. Rostow, *The Take-Off into Self-Sustained Growth*, the Economic Journal, Vol. 66 (1956), S. 25 ff.

<sup>8</sup> Unter diesem Namen wird künftig der schon genannte gemeinsame Bericht der FAO (Food and Agriculture Organization) und IBRD (International Bank for Reconstruction and Development) „The Agricultural Development of Peru“, Washington 1959, zitiert werden.

oder andere abnorme Bedingungen entstanden sind, so ernste Ernährungsmängel zu beobachten sind, wie unter den Menschen des peruanischen Hochlandes“. 1950 stellte die UNO-Kommission für die Untersuchung des Coca-Problems fest, daß der Haupteindruck in dem peruanischen und bolivianischen Hochland derjenige einer unterernährten Bevölkerung sei. Die Ernährung enthalte zu wenig Fett und tierische Proteine, sie sei auch wahrscheinlich kalorienmäßig unzureichend<sup>9</sup>. 1959 erklärte die FAO- und IBRD-Denkschrift, daß die Diät der Indianer sich während der letzten Jahre nicht gebessert habe. Sie gibt als durchschnittlichen Pro-Kopf-Konsum der Bevölkerung im ganzen Lande folgende Werte an:

**Durchschnittlicher Pro-Kopf-Verbrauch in Perú**

	1947	1952	1956
Kalorien pro Tag . . . . .	2 062	2 123	1 983
Proteine pro Tag in Gramm	52,8	52,1	44,1

Quelle: FAO- und IBRD-Bericht, Teil II, S. 66, auf Grund einer Untersuchung der SCIPA, La Situación Agropecuaria en el Perú 1946 a 1956, Lima 1958.

Die Denkschrift fügt diesen Ziffern hinzu, daß das Jahr 1956 besonders ungünstig gewesen sei. Sie betont zugleich (S. 307 ff.), daß die Lage in den verschiedenen Landesteilen sehr unterschiedlich sei. Im Küstengebiet ist die Ernährung am besten (in den Städten zwischen 2200 und 2800 Kalorien), im Gebirge am unbefriedigsten (zwischen 1600 und 2100 Kalorien) und in der Selva wenig besser (etwa 1900 Kalorien). Es wird besonders über geringen Konsum an Milch, Obst und Gemüse bei der Landbevölkerung geklagt. Der unter Indianern weit verbreitete Coca-Genuß, der auf die Dauer schwere Gesundheitsschädigungen mit sich bringt, wird hauptsächlich dadurch plausibel, daß er das Hungergefühl unterdrückt und gleichzeitig, wenigstens für eine Weile, die Leistungsfähigkeit des Menschen erhöht<sup>10</sup>.

Die Ausstrahlungen der selbstgenügsamen Wirtschaft erschöpfen sich keineswegs in der materiellen Not. Hinzu kommt, daß die Menschen unter solchen Bedingungen von der Umwelt abgeschlossen leben, was tiefgehende soziale Wirkungen hat. Ihre Isolierung bringt meist ein starkes Mißtrauen allem Fremden gegenüber, zugleich ein Festhalten an alten Traditionen mit sich. Diese üben zwar in ihrer Urwüchsigkeit

<sup>9</sup> Report of the Commission of Enquiry on the Coca Leaf (United Nations, Economic and Social Council, Official Records, 5<sup>th</sup> year, 12<sup>th</sup> session), Special Supplement No. 1, Lake Success/New York 1950, S. 16. Vgl. ferner die vom Internationalen Arbeitsamt (ILO) herausgegebene Schrift „Indigenous Peoples“, Genf 1955. Dort zur Wohnungsfrage S. 113, zur Ernährungslage S. 97/98. An dieser Stelle auch das Zitat aus Luis N. Sáenz, El Punto de Vista Médico en el Problema Indígena Peruano, Lima 1945, S. 35.

<sup>10</sup> Vgl. ILO, „Indigenous Peoples“, Genf 1955, S. 168 ff.

auf den Menschen der industriellen Zivilisation oft einen eigenartigen Reiz aus, verhindern aber eine mit rationalen Mitteln herbeizuführende Umgestaltung der primitiven Lebensformen. Statt dessen sind die einer solchen Sozialordnung eingegliederten Menschen von vielerlei Aberglauben beherrscht, von magischen Vorstellungen getrieben, was mancherlei Unzweckmäßigkeiten ihres Verhaltens — in bezug auf die Ernährung, die Körperpflege, die Wohnung, die Kindererziehung u. a. — mit sich bringt. Die Problematik eines solchen Traditionalismus tritt besonders bei der Behandlung von Krankheiten hervor.

So ist es nicht nur der Mangel an ärztlicher Versorgung, der abseits von den Städten eine erhebliche Rolle spielt, sondern zum guten Teil auch das Mißtrauen gegenüber der modernen Medizin, das die Indianer der Sierra an ihren überkommenen Heilpraktiken festhalten läßt. „Die Indianer stehen der wissenschaftlichen Medizin noch feindlich gegenüber und außerhalb des Umkreises staatlicher Wohlfahrtspflege und Präventionsmaßnahmen<sup>11</sup>.“ Deshalb ist es kein Wunder, wenn ihre Sterblichkeit hoch liegt, die durchschnittliche Lebenserwartung dieser Menschen hat man in einer Veröffentlichung aus dem Jahre 1946 auf 32 bis 40 Jahre geschätzt<sup>12</sup>.

Diese Zustände werden heute allerdings in einen langsamen Auflösungsprozeß hineingezogen. Die landwirtschaftliche Grundlage der Eigenwirtschaft ist teils durch den Bevölkerungsdruck, teils durch eine voranschreitende Bodenerosion, teils durch den Verfall alter indianischer Talhang-Terrassierungen immer schmaler geworden. Deshalb bröckelt die Selbstversorgungswirtschaft allmählich ab, greift das Streben nach gelegentlichem geldlichen Hinzuverdienst um sich. Dieser schafft dann Berührungen mit der Außenwelt. Aber auch unabhängig davon vermehren sich die Kontakte mit modernen Lebensformen. Das Auto dringt immer weiter zu einsamen Siedlungen vor und kehrt häufiger zurück. Mit ihm treten mehr oder weniger durch die moderne Zivilisation geprägte Menschen und in ihren Händen befindliche Industrieprodukte in den Gesichtskreis der bisher isolierten Eingeborenen. Das ist der Beginn des wirtschaftlichen und sozialen Wandlungsprozesses.

Neben diesem eigenwirtschaftlichen Sektor steht in der gespaltenen Wirtschaft der *Marktsektor*. Für diesen hat die Nachbarschaft zum eigenwirtschaftlichen Teil der Gesamtwirtschaft tiefgreifende Folgen. Die Selbstversorgung bringt zunächst eine Verengung der Marktversorgung und dadurch eine Verkleinerung aller Marktgrößen mit sich.

<sup>11</sup> M. H. *Kuczynski-Godard* und C. E. *Paz Soldán*, *Dissección del Indigenismo Peruano*, Lima 1948, S. 111, hier zitiert nach *Indigenous Peoples*, S. 141.

<sup>12</sup> ILO, *Indigenous Peoples*, loc. cit., S. 96. Nach Angabe von Michel *Berveiller* (*Mirages et visages du Perou*, Paris 1959, S. 198) sind von 3700 Ärzten in Perú nicht weniger als zwei Drittel in Lima tätig.

Man kann oft feststellen, wie eine industrielle Produktion schnell in die Gefahr kommt, die Fassungskraft des Marktes zu überschreiten. So ist z. B. eine peruanische Zuckerfabrik dazu übergegangen, aus dem Zuckerrohrabfall, der sog. Bagasse, Papiersäcke herzustellen. Dies Beispiel kann von anderen Zuckerfabriken nicht nachgeahmt werden, weil man dadurch in eine völlige Überfütterung des Marktes hineingeraten würde. Das ist kein Ausnahmefall. Da die moderne Technik in der Regel mit ihrer Vervollkommnung die Tendenz zu wachsenden optimalen Produktionskapazitäten in sich trägt, wird die begrenzte Aufnahmefähigkeit des Marktes zu einer Bremse für die Rationalisierungsfähigkeit der Produktion.

Die Enge des peruanischen Marktes ergibt sich aber nicht nur daraus, daß höchstens 50 % der Bevölkerung Marktteilnehmer sind, sondern ebenso daraus, daß die meisten dieser Marktteilnehmer über minimale Geldeinkommen verfügen und dementsprechend *kaufkraftschwache Konsumenten* sind. Diese Kaufkraftschwäche hängt damit zusammen, daß es durch die Kleinheit des Marktes zu keiner rechten Entfaltung der Arbeitsteilung kommt. Je geringer die Auflösung der Selbstversorgung, um so geringer ist die Arbeitsteilung ausgebaut, um so geringer ist die Spezialisierung unter den erwerbstätigen Menschen entwickelt, um so geringer ist ihre Arbeitsproduktivität. Dementsprechend gering ist schließlich ihr Arbeitseinkommen. Die geringe Spezialisierung führt auch zu der eigenartigen Lage, daß einerseits viele Menschen mit ihrer Arbeitskraft im Marke nicht ausgeschöpft werden, daß andererseits und als Folge dieses Tatbestandes viele nebeneinander mehreren Erwerbstätigkeiten nachgehen, die unter Umständen gar nicht miteinander verwandt sind und sehr unterschiedliche Anforderungen stellen. Ich bin Männern begegnet, die aus fünf verschiedenen Quellen ihr (Arbeits-)Einkommen bezogen. Dadurch wird erreicht, daß solche Menschen von der einen Arbeit zur anderen hetzen und daß keine mehr in Ruhe und sorgfältig erledigt werden kann.

Ganz andere Folgen der gespaltenen Wirtschaft erkennt man, wenn man den Blick auf die innere Struktur der Marktwirtschaft wirft. Dann sieht man, daß diese sich von den Märkten einer industrialisierten Volkswirtschaft erheblich unterscheidet. So fallen dem europäischen Besucher zunächst die *großen Preisunterschiede* im Innern des Landes auf. Apfelsinen und Pampelmusen etwa kann man in Tingo Maria jenseits der Anden, wo sie in Mengen gedeihen, zu ungefähr einem Zehntel des Preises erstehen, den man in Lima als dem zentralen Marktplatz des Landes bezahlen muß, wo der Preis nicht weit von dem abliegt, zu dem man die Früchte im Herzen Deutschlands erstehen kann. Darin offenbart sich die mangelnde Kommunikation der regionalen Teilmärkte und ihre geringe Integration zu einer volkswirtschaftlichen Einheit. Nur so wird auch das Paradoxon verständlich,



auf das man immer wieder stößt, daß nämlich zahlreiche Produkte, deren Rohstoffe reichlich im Lande vorhanden sind, nicht im Inlande erzeugt, sondern vom Auslande importiert werden. Das gilt z. B. für Schokolade, obwohl das Land Kakao, Milch und Zucker in Mengen hervorbringt. Auf Grund der schlechten Verkehrsbedingungen sind die an verschiedenen Orten im Landesinnern anfallenden Roh- oder Halbstoffe wirtschaftlich für den maßgebenden Markt nicht vorhanden, so daß sich die Einfuhr der Fertigwaren auf dem Seewege lohnt<sup>13</sup>. Ähnliches kann man bei anderen Lebens- und Genußmitteln, aber z. B. auch bei Porzellan beobachten.

Es wäre eine übermäßige Vereinfachung der Lage, wenn man solche Erscheinungen und damit die mangelnde Integration des volkswirtschaftlichen Marktes allein auf den Verkehrsfaktor zurückführen wollte. Man müßte dann, obwohl bessere und billigere Verkehrsmittel gewiß bedeutsam wären, auch auf das Fehlen anderer Produktionsvoraussetzungen wie der unternehmerischen Erfahrungen, des technischen Wissens, der Kapitalversorgung, der Marktorganisation, der Ergänzungsbetriebe hinweisen. Was aber eigentlich fehlt, sind nicht einzelne, in dieser Weise aufzählbare Produktionsvoraussetzungen, auch nicht die mangelnde räumliche Integration, die nur symptomatische Bedeutung hat, sondern ganze Entwicklungsstadien des Marktgeschehens. Der peruanische Markt unterscheidet sich, was bei einer bloßen Außenbetrachtung der Dinge leicht übersehen wird, wesentlich durch seine *geringere innere Ausreifung* von den Märkten hochentwickelter Volkswirtschaften. Diesen Tatbestand sichtbar zu machen, soll die Aufgabe des folgenden Abschnittes sein, der ihn durch die Unterscheidung von Wirtschaftsbereichen gegensätzlicher Struktur und unterschiedlicher historischer Abkunft im Rahmen der Volkswirtschaft aufzudecken sucht.

### 3. Wirtschaftsbereiche und historische Schichten im Aufbau der Volkswirtschaft

Wirtschaftsbereiche und historische Schichten, von denen hier die Rede ist, meinen zwei Seiten desselben Sachverhalts. Man kann im Aufbau der peruanischen Wirtschaft fünf Wirtschaftsbereiche unterscheiden, die zugleich ein verschiedenes Alter haben. Die beiden ältesten Bereiche sind noch naturalwirtschaftlicher Natur und gehen deshalb auf sehr frühe Zeiten zurück. Daneben stehen zwei Bereiche marktwirtschaftlicher Struktur und zwischen beiden Gruppen ein Bereich des Überganges. Je geringer ihr Alter, um so näher stehen sie der modernen Wirtschaft. Die Buntheit dieser Strukturformen um-

<sup>13</sup> Es gibt zwar schon eine bescheidene nationale Produktion an Schokolade, die bisher aber sowohl preislich als auch qualitativ im Schatten des Auslandsangebotes lebt.

schließt, wie sich zeigen wird, ein wichtiges Element peruanischer Wirtschaftsproblematik. Man kann in diesem Lande dicht nebeneinander im Mittelalter, in der beginnenden Neuzeit und in der Gegenwart leben.

a) *Die indianischen comunidades.* Der älteste dieser Wirtschaftsbereiche ist derjenige der indianischen Markgenossenschaften, der „comunidades“, wie man heute sagt. Diese urtümliche Genossenschaftsform geht vermutlich auf weit frühere Zeiten als das Inkareich im 15. Jahrhundert zurück, von dem sie im übrigen konserviert wurde, leitet sich wahrscheinlich von den alten ayllu's ab, die ursprünglich blutsverwandte Gruppen, wie etwa die Sippen bedeuteten, dann aber mit deren kollektivem Grundeigentum gleichgesetzt wurden. Überraschenderweise können die ayllus oder comunidades auch als Markgenossenschaften angesprochen werden, da durch einen rätselhaften Zufall die gemeinsame Flur der Dorfgenosser in der Ketschua-Sprache wie im Deutschen die „Mark“ als „marka“ angesprochen wurde<sup>14</sup>.

Die alten comunidades zeichneten sich durch die Ausgliederung des Hofgrundstücks für die individuelle Nutzung und einer Allmende für die allgemeine Nutzung aus. Das restliche Nutzland wurde alljährlich unter die beteiligten Familien je nach deren Größe neu verteilt. Feldbestellung und Ernte erfolgten familienweise, doch kannte man dabei auch das System des „ayni“, der gegenseitigen Nachbarschaftshilfe. Ein veräußerbares Individualeigentum war im Rahmen dieses Systems unmöglich. Obwohl der größte Teil solcher Markgenossenschaften die spanische Kolonialzeit nicht überlebt hat und auch die Republik sie erst 1920 rechtlich anerkannt hat, ist es erstaunlich, wie viele sich trotzdem auf die Gegenwart retten konnten.

Für das Jahr 1950 gab die offizielle Statistik 1322 comunidades mit einer Bevölkerung von reichlich 1 Million Köpfen an<sup>15</sup>. Allerdings erkennt man auch den beschränkten Wert solcher Zahlen, wenn man hört, daß es comunidades mit einem Umfang von 8400 ha und überreichlich Land pro Kopf des einzelnen Mitgliedes, aber auch solche mit 8 ha und mit comuneros gibt, die über fast kein Land verfügen<sup>16</sup>.

<sup>14</sup> Zum Vorstehenden gibt es eine breite Literatur, von der hier nur Louis Baudin, *El Imperio Socialista de los Incas*, 4. Aufl. Santiago de Chile 1955, S. 139—41, zitiert werden soll.

Stellenweise wird die Bezeichnung ayllu heute noch gebraucht. So werden im Raume von Cuzco viele Dörfer in zwei Teile aufgeteilt, von denen wie in alten Zeiten der eine als das obere und der andere als das untere ayllu bezeichnet werden. Vgl. César Guardia Mayorga, *La Reforma Agraria en el Perú*, Lima 1957, S. 92.

<sup>15</sup> Vgl. ILO, *Indigenous Peoples* S. 318. Die Bedeutung dieser Zahlen versteht man, wenn man berücksichtigt, daß die Gesamtbevölkerung Perus 1950 sich auf 8,5 Millionen belief. Legt man die oben angenommene Proportion von 50% als Anteil der eingeborenen Bevölkerung zugrunde, so heißt das, daß fast ein Viertel aller Indianer — und ein noch größerer Teil der Gebirgsbevölkerung — in den comunidades lebte.

Reinaga wurde in einem Falle von den Leitern einer solchen Markgenossenschaft erklärt, über deren Größe könne man keine Angaben machen. Man brauche zehn Tage, um deren Grenzen abzuschreiten, und auch dann blieben noch zwei Exklaven übrig. Deshalb könne man die Gesamtgröße nicht kalkulieren<sup>16</sup>. Wie der Umfang, so schwankt auch die Zahl der in einer Kommune lebenden Menschen sehr. Es gibt solche mit 50 und andere mit 2000 Bewohnern<sup>17</sup>.

Heute ist die alte Struktur dieser Gebilde in Verfall geraten. So haben sich oft dem Privateigentum sehr nahe kommende Zustände herausgebildet, wenn man von dem Recht der freien Grundstücksveräußerung absieht. Die Gemeinsamkeit ist manchmal auf die gemeinsame Nutzung von Weiden oder die Unterhaltung von Straßen und Bewässerungsanlagen eingeschrumpft<sup>18</sup>. Immerhin ist der Geist der gegenseitigen Hilfsbereitschaft noch lebendig. Die Hauptschwäche dieser Wirtschaftsform, die noch in hohem Maße selbstgenügsam ist, besteht darin, daß sie, von Ausnahmen abgesehen, zu einer Konservierung überholter Produktionsmethoden und einer entsprechend geringen Produktivität geführt hat<sup>19</sup>. Demgegenüber gibt es Bestrebungen, die comunidades durch Einführung moderner genossenschaftlicher Prinzipien in ihrer Leistungsfähigkeit zu heben.

b) *Die quasi-feudale Großlandwirtschaft der Anden.* Bei diesem zweitältesten Wirtschaftsbereich Perús handelt es sich um die Nachwirkungen der spanischen Kolonialperiode, in welcher dieser Großgrundbesitz zuerst entstanden ist. Die Latifundienwirtschaft tritt hier wie auch sonst in der Welt oft verbunden mit dem Absentismus auf. Sie ist nach außen hin, dadurch daß der Grundherr sein oft großstädtisches Leben aus den Erträgen seines Grundbesitzes zu finanzieren sucht, schon monetarisiert, dagegen nur in sehr geringem Umfange in ihrem Innern. Hier erinnert ihre Struktur an die mittelalterliche Grundherrschaft in Europa. Daher die häufige Rede von den feudalen Einschlügen dieser Wirtschaftsform. Der Grundherr oder sein Verwalter, der mayordomo, bewirtschaftet das zur Hazienda gehörende Land nur zum geringen Teil selbst. Das meiste Land — man schätzt im Durchschnitt etwa zwei Drittel der Nutzfläche — ist teils an Pächter (als yanacona, aparcerero oder arrendire bezeichnet), teils an in eigenem Betriebe beschäftigte Arbeiter (colono oder peón genannt) vergeben. Auch kirchliche Einrichtungen sind Großgrundbesitzer<sup>20</sup>.

<sup>16</sup> César Augusto Reinaga, *La Fisionomía Económica del Perú*, Cuzco, 1957, S. 64/65.

<sup>17</sup> Vgl. Moisés Poblete Troncoso, *Condiciones de Vida y de Trabajo de la Población Indígena del Perú*, Genf, Internationales Arbeitsamt, 1938, S. 55.

<sup>18</sup> C. *Guardia Mayorga*, loc. cit., S. 90.

<sup>19</sup> M. *Poblete Troncoso* S. 61 u. FAO u. IBRD Bericht, Teil II, S. 154.

<sup>20</sup> Emilio Romero, *Geografía Económica*, loc. cit. S. 286/87.

Diese quasi-feudale Großlandwirtschaft ist politisch besonders umstritten. Genaue Zahlen über ihre Bedeutung gibt es nicht. Immerhin teilt ein so unparteiischer Beobachter wie der US-Amerikaner Th. R. Ford mit, daß die Grundbesitzverteilung in der Sierra, um die es sich hier allein handelt, wie folgt aussieht (Werte vermutlich für 1950)<sup>21</sup>:

**Grundbesitzverteilung in der Sierra**

17 000 Betriebe in Größen unter 6 ha = 64,6 % aller Betriebe	verfügen über	27 500 ha
2 600 Betriebe in Größen über 300 ha = 9,9 % aller Betriebe	verfügen über	1 021 000 ha

Diese Ziffern täuschen allerdings insofern in ihrer Bedeutung, als eine Reihe von Riesenbetrieben zum großen Teil aus unfruchtbarem Gebirgsgelände besteht. Die größte mir feststellbare Hazienda mit 190 000 ha soll zu nicht weniger als 80 % solches Unland umfassen<sup>22</sup>. Auch die nutzbaren Teile gestatten bei der Kargheit der Natur in den Höhen des Altiplano — 3500 bis über 4000 m — nur eine extensive Weidewirtschaft. Für die politische Linke ist die Enteignung und Aufteilung dieser Riesenbetriebe ein Hauptprogramm. Die FAO- und IBRD-Denkschrift urteilt dagegen über die Zweckmäßigkeit eines Abbaues der Latifundien sehr vorsichtig. Die Großbetriebe verfügen danach oft über qualifizierte Leiter, die mit Hilfe moderner Technik befriedigende Leistungen erbringen, wenn auch zugegeben wird, daß einige solcher Betriebe in traditionaler und verschwenderischer Weise verwaltet werden. Eine Neuverteilung des Landes der Hazienden wird nur so lange als sinnvoll bezeichnet, als die Erträge der Großbetriebe nicht höher als diejenigen der kleinen Landwirte sind, die die Nutznießer einer solchen Agrarreform sein würden<sup>23</sup>.

Dem muß aber hinzugefügt werden, daß das Problem dieses Wirtschaftsbereiches sich nicht nur auf die agrarische Mengenleistung, sondern ebenso auch auf die *Qualifizierung seiner Arbeitskräfte* erstreckt. An der sozialen Abhängigkeit der Pächter und Landarbeiter, die vielfach auch Dienstverpflichtungen ihrer ganzen Familie umschließt, deshalb die Abwanderung selbst der jungen Generation aus dem Herr-

<sup>21</sup> Thomas R. Ford, Peru, Man and Land, Univ. of Florida Press, Gainesville, 1955, S. 67.

<sup>22</sup> César Augusto Reinaga, El Indio y la Tierra en Mariátegui, Cuzco 1959, S. 99 ff., besonders S. 105. In Bolivien hat es vor der Enteignung nach diesem Autor Hazienden mit mehr als 1 Million ha gegeben.

<sup>23</sup> FAO und IBRD Denkschrift, II. Teil, S. 41—42, 47 u. besonders 157. Aus einem Manuskript von Peter B. Diebold, einem Mitglied der FAO-Mission in Perú, über „Socio-Economic Imbalance in Agriculture“ vom Jahre 1958 ist zu ersehen, daß sich bei gleichmäßiger Verteilung aller Latifundien der Sierra auf die dortigen Kleinbauern für jeden einzelnen ein Gewinn von etwa 0,2 ha ergeben würde.

schaftsbereich der Hazienden sehr erschwert, hat sich die Kritik immer wieder entzündet<sup>24</sup>. Auf die Dauer wird eine Leistungssteigerung dieser Menschen ohne den Abbau des überkommenen Herrn-Knechts-Verhältnisses nicht zu erreichen sein. Inwieweit dazu die Zerschlagung der Großbetriebe der zweckmäßigste Weg ist, bleibt allerdings eine hier nicht zu prüfende offene Frage.

c) *Die selbständigen Kleinfarmer und Handwerker*: Sie verkörpern den dritten Wirtschaftsbereich. Unter den landwirtschaftlichen Produzenten ist dieser Typ noch relativ jung, scheint sich erst seit der Mitte des 19. Jahrhunderts entwickelt zu haben. Reinaga führt seine Entstehung auf die Wirkung des bürgerlichen Gesetzbuches zurück, das 1936 nach 80jähriger Geltung außer Kraft gesetzt ist<sup>25</sup>. Als Wirtschaftsfigur ist der Kleinbauer, aber ebenso der Handwerker — dieser ist bald Landhandwerker und steht dann dem Kleinbauern nahe, bald städtischer Handwerker, der dem „Preiswerker“ Karl Bücher's in der „Stadtwirtschaft“ entspricht — einer historisch weit älteren Schicht zuzuordnen, nämlich der Frühzeit der Marktbildung. Deshalb wurde dieser Wirtschaftsbereich oben als ein solcher des Überganges von der Selbstversorgungs- zur Marktwirtschaft bezeichnet.

Dafür spricht einmal die Tatsache, daß für diese Farmer wie für die Landhandwerker die Selbstversorgung noch eine wichtige Rolle spielt, obwohl sie in neuerer Zeit zurückgegangen ist, was sich bei den städtischen Handwerken schon in der Kolonialzeit vollzog<sup>26</sup>. Die Landhandwerker sind aus der häuslichen Selbstversorgung entstanden und betreiben neben dem Handwerk die Landwirtschaft. Reinaga hat den Grad der Selbstversorgung bei den Kleinfarmern auf 50 % ihrer Produktion geschätzt<sup>27</sup>. Für das hohe Alter dieses Wirtschaftsbereiches spricht zum anderen das Festhalten an traditionellen und kapitalextensiven Produktionsmethoden mit entsprechend niedrigen Erträgen, schließlich aber auch die Art der *Marktbeschickung*.

Diese ist für diesen Zusammenhang besonders kennzeichnend. Sie erfolgt, wie der soeben zitierte Autor eingehend darstellt, oft durch Aufkäufer, die zu den Bauern oder Handwerkern freundschaftliche Beziehungen zu unterhalten wissen, was sie nicht an deren Übervorteilung hindert. Sie sind meist Mestizen. Sie kommen mit Geschenken zu ihren Lieferanten, unter denen der Alkohol eine Rolle spielt, sie bestimmen den Preis, geben unter Umständen auch Kredit. Eine Abwandlung dieses Zwischenhändlers (*rescatista*) liegt dort vor, wo ein indianischer Viehtreiber (*arriero*) sich zum Marktverkäufer der Dorf-

<sup>24</sup> M. Poblete, S. 76 ff.

<sup>25</sup> Reinaga, *El Indio*, S. 117.

<sup>26</sup> Vgl. Emilio Romero, *Historia Económica des Perú*, Buenos Aires 1949, S. 140/42.

<sup>27</sup> Reinaga, *El Indio*, S. 78.

produkte aufschwingt. Neben diesem Verkauf an Großhändler gibt es die andere Form der Beschickung des Einzelhandelsmarktes. Dabei zieht der Indio oder seine Frau mit den Waren selbst zum Markt, auf den Wochen- oder Sonntagsmarkt, wie sie über das ganze Land hin vom kleinsten zentralen Orte bis zur Großstadt eine große Rolle spielen. Um die Waren dort an letzte Verbraucher abzusetzen, nimmt man große Mühen und weite Wege auf sich, die man keinem Europäer zumuten könnte<sup>28</sup>.

Über die zahlenmäßige Bedeutung dieses Wirtschaftsbereiches Angaben zu machen, ist sehr schwer. Beim Zensus von 1940 haben sich 40 % aller in der Landwirtschaft Erwerbstätigen als selbständige Landwirte bezeichnet, wodurch man für das Jahr 1957 auf 0,9 Millionen kommen würde. Außerdem verzeichnet die Statistik 435 000 Selbständige im gewerblichen Sektor, worunter man sich in der Hauptsache kleine Handwerker vorstellen muß. Die Unsicherheit solcher Angaben folgt aus der Tatsache, daß der Übergang von der Selbständigkeit zur Unselbständigkeit in Perú ein fließender ist. Der eigene Betrieb reicht oft für den Familienunterhalt nicht aus, deshalb ist man auf einen Hinzuverdienst angewiesen. Das gilt besonders für die kleinen Landwirte. Die Indios sind einmal auf die schlechteren Böden durch die Großbetriebe abgedrängt worden, zum anderen durch die Erbteilung in eine extreme Parzellenwirtschaft — das sog. *minifundio* — hineingeraten. So wird man gezwungen, alle oder einige Familienangehörige entweder bei größeren Landwirten oder im Bergbau oder in der Stadt zu verdingen.

d) *Die großunternehmerische Rohstoffproduktion*: Der Abstand der bisher besprochenen Wirtschaftsform von der Gegenwart wird deutlich, wenn jetzt der Blick auf den vierten Wirtschaftsbereich geworfen wird, der die peruanische Volkswirtschaft kennzeichnet. Die großunternehmerische Rohstoffproduktion wird durch die sog. *kommerzielle Landwirtschaft* im Küstengebiet, die Großbetriebe des *Bergbaues* im Gebirge und schließlich durch die *Erdölgesellschaften* verkörpert. In allen diesen Fällen handelt es sich um Unternehmungen mit einem relativ hohen Kapitaleinsatz, der zum großen Teil aus dem Auslande gekommen ist. Sie haben die Form von Aktiengesellschaften, wenn auch in einzelnen Fällen von Familien-Aktiengesellschaften. Alle Unternehmungen dieses Bereichs sind überwiegend exportorientiert, liefern Stapelwaren des Welthandels, nämlich Baumwolle und Zucker einerseits, Blei, Kupfer, Silber, Zink und Eisenerz andererseits, schließlich Erdöl und seine Derivate. Sie sind deshalb der typische Ausdruck eines „Rohstofflandes“ mit monokultureller Ausfuhrtenenz, wenn auch im Falle Perús das Gewicht mehr auf der Rohstoffausfuhr als

<sup>28</sup> Zum Vorstehenden vgl. außer *Reinaga* loc. cit. S. 76 ff. die ILO-Schrift *Indigenous Peoples*, S. 264 u. 443/45.

auf der Monokultur liegt. Historisch gesehen entsprechen diese Merkmale dem Kapitalismus im Stile des 19. Jahrhunderts, wenn tatsächlich auch die hier in Frage kommenden Unternehmungen sich fast alle erst seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts entwickelt haben.

Für die Volkswirtschaft ist dieser Wirtschaftsbereich deshalb von besonderer Bedeutung, weil 80 bis 85 % des Exports von ihm abhängen und auf diesem Wege der Zuschußbedarf an Lebensmitteln und ein beträchtlicher Teil des Bedarfs an Kapitalgütern gedeckt wird. Trotzdem ist dieser Wirtschaftsbereich mit besonderen Problemen beladen. Sie hängen zum großen Teil mit dem Mißtrauen zusammen, das man in weiten Kreisen ihm gegenüber an den Tag legt. Man beargwöhnt die Kapitalmacht, die man den leitenden Männern der großen Unternehmungen zuschreibt, besonders wenn es sich um Ausländer oder doch um Menschen zwar peruanischer Nationalität, aber ausländischer Abkunft handelt. Das Stigma des „Gringo“, des Fremden aus Westeuropa oder Nordamerika, verliert man auch nicht, wenn die Familie schon seit mehreren Generationen im Lande sitzt und längst nationalisiert worden ist. Man befürchtet, daß die Leitungen dieser Unternehmungen nur ihrem Profitinteresse oder demjenigen ausländischer Kapitalgeber dienstbar sind.

Obwohl die Unternehmer den Arbeitern gegenüber patriarchalische Methoden anwenden, eine Art von betrieblicher Wohlfahrtspolitik entwickeln, deren sie sich sonst im Lande nicht erfreuen können, gelingt es ihnen nicht, das soziale Klima zu beruhigen. Es ist gespannt und unstabil, weshalb Streiks und Arbeiterunruhen häufig sind, bei denen es nicht selten zu Gewalttätigkeiten kommt. So ist dieser Wirtschaftsbereich mit viel Ressentiment belastet, ist er nächst der quasi-feudalen Landwirtschaft Hauptansatzpunkt kommunistischer Propaganda<sup>29</sup>.

Unter diesen Umständen überrascht es vielleicht nicht mehr, wenn man in einer us-amerikanischen Dissertation, die gewiß nicht kommunistischer Ideologie verdächtig ist, folgende Sätze lesen kann<sup>30</sup>: „Die Tatsache, daß Perú wirtschaftlich ein koloniales Land ist, tritt zu seinen Problemen hinzu und kompliziert das Bild. 60 % der peruanischen Eisenbahnen gehören für die Dauer den Engländern. Eine deutsche Familie besitzt Casa Grande, wo 45 % der peruanischen Zuckerernte erzeugt werden. Italienern gehört eine Bank und das Elektrizitäts-, Kraft-, Licht- und Straßenbahn-Monopol in Lima. US-Kapital steckt in der Cerro de Pasco Copper Corporation, die 95 % des Kupfers und mehr als die Hälfte der großen Gold- und Silberproduk-

<sup>29</sup> Deshalb ist es kein Zufall, daß diese Wirtschaftsbereiche in Bolivien verstaatlicht worden sind, nachdem dort im Jahre 1951 eine sozialrevolutionäre Regierung ans Ruder kam.

<sup>30</sup> Harry Kantor, *The Ideology and Program of the Peruvian Aprista Movement*, Berkeley 1953, S. 5 (Univ. of California Publications in Political Science, Vol. 4, No. 1).

tion des Landes hervorbringt. Andere wichtige US-Unternehmungen mit Investitionen in Perú sind die International Petroleum und die W. P. Grace and Co., die praktisch ein Monopol für die Schifffahrt zwischen den USA und Perú hat.“ Das häufig auftauchende Monopolargument ist im übrigen bei Unternehmungen, die in einer scharfen Weltmarktkonkurrenz stehen, von problematischem Wert. Mit größerem Recht kann man von der oligopolistischen Stellung dieser Unternehmungen als Einkäufer im Lande sprechen, so etwa auf dem Arbeitsmarkt, auch im Verhältnis der großen Bergbauunternehmungen zu den kleinen Bergwerken, die ihre Erzeugung an jene verkaufen u. a. m.

e) *Der industriewirtschaftliche Bereich:* Der fünfte und letzte Wirtschaftsbereich hebt sich wiederum deutlich von demjenigen der Groß-Rohstoffproduktion ab. War diese typisch für Entwicklungen des 19. Jahrhunderts mit dem Gegensatz von Rohstoff- und Industrieländern, so hat das 20. Jahrhundert die Tendenz zur Überwindung dieses Gegensatzes und damit zur Aufhebung der Importabhängigkeit von Rohstoffländern in bezug auf Industrieprodukte mit sich gebracht. So entwickelte sich der industriewirtschaftliche Bereich, der 1. durch die Verarbeitung der im Lande gewonnenen Rohstoffe und Halbwaren, 2. durch die Erstellung (industrieller) Fertigwaren mit Hilfe moderner Technik und 3. durch die primäre Ausrichtung auf die Versorgung des Binnenmarktes gekennzeichnet ist. Diese jüngste Schicht im Aufbau der Gesamtwirtschaft ist zunächst noch dünn und mehr das Produkt äußerer Anstöße als eines inneren Wachstums. Solche Anstöße gingen von den beiden Weltkriegen, besonders dem letzten, aber auch von dem Zustrom europäischer Einwanderer und der Korea-Krise aus. Immerhin sind eine Reihe von Industriezweigen ohne beträchtliche Stützung im heimischen Markte lebensfähig gemacht worden. Perú hat mit geringeren industriellen Schutzzöllen als andere Länder gearbeitet. Es wird sogar darüber geklagt, daß eine rein fiskalische Orientierung der Zollpolitik zu einer geringen Belastung des Konsumgüterimports und einer relativ höheren von Halbwaren und Kapitalgütern geführt habe<sup>31</sup>.

Die industrielle Hauptentwicklung hat sich erst in den letzten 15 Jahren vollzogen. So weist der industrielle Produktionsindex mit der Basis 1949/51 = 100 für 1945 den Wert von 82, für 1955 von 145 und für 1958 von 149 aus<sup>32</sup>. Die industrielle Produktion ist mithin während des letzten Jahrzehnts im Durchschnitt um die Hälfte gewachsen. Damit hat Perú gut mit der Entwicklung in anderen süd-amerikanischen Staaten Schritt gehalten. Die industrielle Beschäfti-

<sup>31</sup> Cepal-Bericht, loc. cit. S. 158.

<sup>32</sup> Vgl. den von der Cepal herausgegebenen Economic Survey of Latin America 1956, United Nations, New York 1957, S. 147. Der Wert für 1958 wurde ergänzt nach der „Renta Nacional 1942—1957“, S. 15.



gung belief sich allerdings im Jahre 1957 auf noch nicht mehr als 140 000 Köpfe, das sind 4,1 % aller Erwerbstätigen oder 10,6 % der Arbeitnehmerschaft.

Wirft man einen Blick auf die branchenmäßige Zusammensetzung, so sieht man, daß die *Konsumgüterindustrien* bei weitem das Übergewicht haben und unter diesen wiederum jene, die für einen Massenbedarf sorgen. Im Jahre 1956 entfielen vom Bruttoproduktionswert der gesamten Industrie 66,5 % auf Konsumgüter, 5 % auf Kapitalgüter und der Rest auf Halbwaren<sup>33</sup>. Am weitesten entwickelt sind die Textil-, Lebensmittel- und Getränke-Industrien. Das Übergewicht der Konsumgüterindustrien geht darauf zurück, daß sie oft mit bescheidenen Mindestbetriebsgrößen auskommen, keine hohe Kapitalintensität erfordern und auch nur geringe technische Anforderungen stellen. Es fehlen infolgedessen die höhere technische und kapitalmäßige Anforderungen stellenden Industrien der langlebigen Konsumgüter.

Die *Grundstoffproduktion* (oder diejenige von Halbwaren) ist am weitesten beim Zement entwickelt. Auf chemischem Gebiet steht die Grundstoffproduktion noch in den Anfängen. In den letzten Jahren wurde die Erzeugung künstlichen Düngers aufgenommen, der im natürlichen Guano eine schwere, aber den heimischen Bedarf nicht voll deckende Konkurrenz hat. Daneben spielt die Erzeugung von Schwefelsäure und kaustischem Soda eine gewisse Rolle, ebenso diejenige von synthetischen Spinnfasern<sup>34</sup>. Die Metallgewinnung hat durch die Errichtung des Eisen- und Stahlwerks von Chimbote einen beträchtlichen Auftrieb erhalten, doch bleibt die Leistungskraft dieser kleinsten derartigen Anlage in Südamerika noch weit hinter dem nationalen Bedarf zurück. Bei den Walzwerkserzeugnissen beläuft sich die Bedarfsdeckung auf etwa 40 %. Auch sind die Kinderkrankheiten der Schwerindustrie in Form hoher Produktionskosten noch nicht überwunden<sup>35</sup>. Die Gewinnung der Nichteisenmetalle kommt der heimischen Industrie nicht zugute, da fast das gesamte Produkt exportiert wird. Die Metallverarbeitung hat sich im übrigen nach dem Kriege gut entwickelt, umschließt aber noch viele kleinste Betriebe handwerkerlichen Charakters, die sich vorwiegend auf Reparaturen beschränken, häufig importierte Roh- und Halbstoffe verwenden. Es werden nur technisch einfache Güter hergestellt.

Bei dieser Lage kann man sagen, daß eine *Investitionsgüterindustrie*, nämlich die Erzeugung von Maschinen, elektrischen Apparaten, Fahrzeugen, Feinmechanik und Optik, praktisch im Lande noch fehlt<sup>36</sup>.

---

<sup>33</sup> Cepal-Bericht, S. 58.

<sup>34</sup> Cepal-Bericht, S. 94 u. 119.

<sup>35</sup> Näheres Cepal-Bericht, S. 134/35.

<sup>36</sup> Cepal-Bericht, S. 141.

Die Trennung dieser fünf Wirtschaftsbereiche beabsichtigt nicht, eine erschöpfende Strukturanalyse der peruanischen Volkswirtschaft zu geben. So wurde z. B. darauf verzichtet, die Sektoren des Bank- und Versicherungswesens oder des Großhandels einem dieser Wirtschaftsbereiche zuzuordnen. Es sollte hier nur gezeigt werden, wie von der Produktion her gesehen der Anteil moderner Wirtschaftsformen im Aufbau der Volkswirtschaft noch sehr schmal ist, daß eine große Kluft zwischen den jüngsten und ältesten Strukturelementen besteht. *Nicht die kleine avantgarde modernster Wirtschaftsformen, sondern die große arrièregarde primitiver Wirtschaftsformen bestimmt das Entwicklungstempo der Gesamtwirtschaft.* Das ist eine der wichtigsten Einsichten moderner Wachstumstheorie, die es überhaupt erst zu dem Bemühen um die Entwicklung der wirtschaftlichen Rückstandsgebiete in der Welt kommen ließ. Einen Gradunterschied zwischen fortgeschrittenen und zurückgebliebenen Wirtschaftsformen — sei es zwischen Unternehmungen, Wirtschaftszweigen, Märkten oder Regionen — gibt es innerhalb jeder Volkswirtschaft ebenso wie zwischen diesen. Je rückständiger und zahlreicher die Nachzügler der wirtschaftlichen Entwicklung, um so stärker wird durch sie die ganze Entwicklung abgebremst. Umgekehrt wird sie um so mehr gefördert, je geringer die Spanne zwischen Vorhut und Nachhut und je kleiner der Umfang dieser Nachhut ist.

#### 4. Die Einkommensbildung

Nach der Kennzeichnung der verschiedenen Wirtschaftsbereiche ist jetzt ein weiteres Merkmal der peruanischen Wirtschaft herauszuarbeiten, das ihre strukturelle Schwäche noch von einer anderen Seite oder genauer von zwei Seiten her beleuchtet. Dabei handelt es sich um die Wertschöpfung in der Produktion, aus der die Volkswirtschaft ihr Einkommen bezieht. Die wirtschaftliche Lage der Gesamtheit ist augenscheinlich um so günstiger, je ergiebiger die Quellen dieser Wertschöpfung sind. Es kommt aber nicht allein auf die Gesamtgröße der erzielten Erträge an, sondern auch darauf, wie sich die Ergiebigkeit der einzelnen Quellen unterscheidet und wem die Erträge der einen oder anderen von ihnen als Einkommen zufließen.

Auch in bezug auf diese Zusammenhänge kann man feststellen, daß Perú ein Land der krassen Gegensätze ist. Das soll nach zwei Seiten hin dargetan werden, indem zunächst ein Blick auf die Wertschöpfung der großen Wirtschaftszweige geworfen wird, die es nun als vorwiegend technisch bestimmte und statistisch abgegrenzte Einheiten von den bisher besprochenen Wirtschaftsbereichen zu trennen gilt. Danach wird die Einkommensverteilung unter dem Gesichtspunkt ihrer regionalen Verteilung ins Auge gefaßt werden.

Die *Wertschöpfung der Wirtschaftszweige* wird hier nach ihrem Anteil am Netto-Sozialprodukt zu Faktorkosten, d. i. dem Volkseinkommen, gemessen, zugleich wird ihr der prozentuale Anteil desselben Wirtschaftszweiges an der Gesamtbeschäftigung in der Volkswirtschaft gegenübergestellt. Dadurch wird es möglich, die Abweichungen in dem prozentualen Gewicht festzustellen, das die Wirtschaftszweige einerseits als Erzeuger von Volkseinkommen, andererseits als Arbeitgeber für die Bevölkerung besitzen. Mit diesen peruanischen Werten werden sodann die entsprechenden Zahlen der deutschen Bundesrepublik verglichen, um dadurch den Gegensatz zwischen einem noch wenig industrialisierten und einem altindustrialisierten Lande deutlich zu machen.

**Die Entstehung des Volkseinkommens und die Beschäftigungsverteilung auf die Produktionszweige in Perú und Westdeutschland für das Jahr 1957**

Wirtschaftszweige	Prozentuale Anteile am Volkseinkommen a)		Prozentuale Anteile an der Beschäftigung b)	
	Perú	Westdeutschland	Perú	Westdeutschland
Landwirtschaft . . .	27,6	8,9	60,6	15,2
Bergbau . . . . .	9,5	5,8	2,0	} 48,3
Industrie . . . . .	14,7	43,7	18,7	
Handel . . . . .	19,2	13,1	5,0	} 19,8
Verkehr . . . . .	5,6	7,5	3,7	
Banken und Versicherungen . . . . .	4,0	3,8	0,4	} 16,7
Öffentliche Verwaltung . . . . .	13,4	9,3	3,4	
Sonstige Dienste . .	6,0	8,1	6,2	

a) Peruanische Ziffern bezogen auf die Renta Nacional al Costo de los Factores, laut „Renta Nacional 1942—1957“, Lima 1959, S. 17. Westdeutsche Ziffern bezogen auf das Netto-Inlandsprodukt zu Faktorkosten = Wertschöpfung, laut Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Jahrgang 1959, S. 483/84.

b) Für Perú Distribución de la Población Económicamente Activa, laut „Renta Nacional 1942—1957“, S. 13, für die deutsche Bundesrepublik Erwerbstätige (Erwerbsspersonen-Konzept) vom Oktober 1957, laut Wirtschaft und Statistik, 11. Jahrgang 1959, S. 177. Leider ist eine weitere, den peruanischen Ziffern entsprechende Aufgliederung der deutschen Beschäftigungsziffern, die vom Statistischen Bundesamt vorbereitet wird, gegenwärtig noch nicht möglich.

Bei Betrachtung dieser Tabelle springt zunächst die eigentümliche Lage der Landwirtschaft ins Auge, die in Perú reichlich 60 % der Erwerbstätigen an sich zieht, aber nur 27,6 % des Volkseinkommens erbringt, weniger als die Hälfte dessen, was ihrem Beschäftigungsanteil in der Volkswirtschaft entsprechen würde. Die sich darin ausdrückende

geringe Produktivität der landwirtschaftlichen Arbeit zeigt sich, obwohl in etwas abgemindertem Maße, auch in Deutschland. Immerhin handelt es sich hier nicht um 60 %, d. s. fast zwei Drittel, die davon betroffen werden, sondern nur noch 15,2 % oder ein Siebtel der Erwerbstätigen. Das Gegenbeispiel zur Landwirtschaft bildet die Industrie, deren Umfang sowohl in bezug auf Beschäftigung als auch auf Wertschöpfung in Perú verglichen mit den deutschen Werten gering ist. Die industrielle Beschäftigung macht in Perú 18,7 %, in Westdeutschland rund 43 %, die industrielle Wertschöpfung in Perú 14,7 %, in Westdeutschland 43,7 % aus. Außerdem fällt auf, daß zwischen Beschäftigungs- und Volkseinkommens-Anteil in Perú wieder eine Spanne, wenn auch eine geringere als bei der Landwirtschaft, vorliegt, die auf eine relative Unproduktivität der dortigen Industriearbeit hindeutet, während in Deutschland sich Beschäftigungs- und Volkseinkommens-Anteile ungefähr entsprechen. Hier zeigt sich deutlich die unterschiedliche Struktur beider Volkswirtschaften, wie sich nämlich Perú auf eine relativ unproduktive Landwirtschaft, Deutschland dagegen auf eine produktive Industrie spezialisiert hat.

Eine überraschende Tatsache ist es dabei, daß in Perú neben der Landwirtschaft sich auch die *Industrie* als relativ unergiebig darstellt, während bei allen *anderen* Wirtschaftszweigen das umgekehrte Verhältnis vorliegt, die Wertschöpfung nämlich höhere Volkseinkommens-Anteile erbringt, als man nach ihrem Beschäftigungs-Anteil annehmen könnte. Von diesen Ziffern her sollte man nicht in einem Industrieausbau, sondern in einer Expansion der Sektoren Banken und Versicherungen, Bergbau, Handel und öffentliche Verwaltung das Heil der peruanischen Wirtschaft erwarten. Auf einen Beschäftigungsanteil von 0,4 % erwirtschaftet der Sektor Banken und Versicherungen einen zehnmal höheren Volkseinkommens-Anteil, während die Sektoren Handel und öffentliche Verwaltung es auf fast vierfache Wertschöpfungs-Anteile gegenüber ihren Beschäftigungsanteilen bringen. (Beschäftigungs-Anteil beim Handel 5 %, Anteil am Volkseinkommen 19,2 %, Beschäftigungs-Anteil bei der öffentlichen Verwaltung 3,4 %, Anteil am Volkseinkommen 13,4 %).

Beim Zustandekommen dieser Ziffern sind verschiedene Faktoren im Spiele. Die *scheinbare Unergiebigkeit der Industrie* klärt sich dadurch auf, daß unter diesem Namen ein umfangreiches, unmodernes Handwerk mit der zahlenmäßig kleinen, aber modernen Industrie zusammengezählt wird und diese dabei erdrückt. Eine genaue Trennung von Industrie und Handwerk kennt die peruanische Statistik nicht. Man kann den Gegensatz aber an Hand der in der Statistik gemachten Unterscheidung zwischen einer „registrierten“ und einer „nicht registrierten“ Industrie abschätzen, da diese letzte schon als „industria no registrada y artesanía“ bezeichnet wird und vermutlich alles Klein-

gewerbe umfaßt<sup>37</sup>. Unter dieser Voraussetzung stellt sich heraus, daß von der gewerblichen („industriellen“) Gesamtbeschäftigung, die oben mit 18,7 % angegeben wurde, nur 23 % als Beschäftigte der Industrie im engeren Sinne anzusehen sind. Wenn man ferner nach einer Schätzung der Cepal<sup>38</sup> das Verhältnis der von der registrierten und der nicht registrierten Industrie erzeugten Werte auf 10:6 veranschlagt, dann ergibt sich die Feststellung, daß 4,3 % aller Beschäftigten in der Industrie 9,2 % des Volkseinkommens erzeugen, während im kleingewerblichen Sektor 14,4 % aller Beschäftigten ganze 5,5 % des Volkseinkommens entstehen lassen.

Erscheint so die industrielle Produktivität in einem wesentlich günstigeren Licht als in der vorstehenden Tabelle, so bleibt doch die Produktivität der anderen oben aufgezählten Wirtschaftszweige noch überraschend. Sie ist beim Bergbau leicht aufzuklären, da sie dort einmal auf die Gunst der Naturgaben, zum andren auf die hohe Kapitalausstattung dieses Wirtschaftszweiges zurückgeht<sup>39</sup>. Landwirtschaft und Gewerbe sind demgegenüber, — mit Ausnahme der kommerziellen Landwirtschaft und der Industrie im engeren Sinne — ausgesprochen kapitalarm. Der Gesichtspunkt der besseren Kapitalausstattung ist teilweise auch bei den anderen Wirtschaftszweigen — Banken und Versicherungen, Handel, Verkehr — in Rechnung zu stellen, bei der öffentlichen Verwaltung kann er keine Rolle spielen. Er reicht aber allein nicht zur Erklärung der günstigen Spanne zwischen Beschäftigungsvolumen und volkswirtschaftlicher Wertschöpfung aus.

Es ist nicht zu übersehen, daß gerade die *Wirtschaftszweige einer materiellen Gütererzeugung* — wieder mit der Ausnahme der kommerziellen Landwirtschaft, des Groß-Bergbaues und der modernen Industrie, deren Beschäftigungskapazität zusammen genommen gering ist —, in ihrer *Ergiebigkeit schlecht liegen*, während alle bloßen Dienstleistungen, voran die finanziellen, gefolgt von den bürokratischen, den händlerischen und schließlich den Verkehrsdiensten, sich einer günstigen Wertschöpfung erfreuen (vgl. wieder die obige Tabelle). Das ist kein Zufall, sondern entspricht einer alten Erfahrung, daß nämlich der Handel auf vorindustriellen Wirtschaftsstufen ein leichter Weg zum Reichtum ist als die Produktion. Darin drückt sich eine unzureichende Marktentwicklung aus. Wenn man von der Wertschöpfung der öffentlichen Verwaltung absieht, die das Ergebnis staatlicher Eingriffe in den Wirtschaftsablauf und nicht des Marktprozesses ist, darum auch der Kritik besondere Ansatzpunkte bietet, so ist der

---

<sup>37</sup> So wird die Lage auch vom Cepal-Bericht beurteilt, vgl. diesen S. 54 und öfter.

<sup>38</sup> Cepal-Bericht, S. 55. Die Schätzung bezieht sich auf das Jahr 1955.

<sup>39</sup> Cepalbericht, S. 12, vgl. ferner das unten im Abschnitt über den Kapitalmangel zum Auslandskapital Gesagte.

hohe Anteil der anderen aufgeführten Dienste am Volkseinkommen die Folge der Tatsache, daß die Güterbeschaffung einen so kostspieligen Vermittlungsapparat erfordert. *Diese hohe Wertschöpfung der Dienstleistungen trägt*, sie ist kein Zeichen der Wohlfahrt, sondern des Mangels. Wie anders die Lage in einer industriell entwickelten Wirtschaft aussieht, macht das deutsche Beispiel im Vergleich zu Perú deutlich. Zählt man nämlich die sämtlichen Dienstleistungssektoren der obigen Tabelle vom Handel über den Verkehr, die Banken und Versicherungen, die öffentliche Verwaltung bis zu den „sonstigen Diensten“ zusammen, so ergibt sich

in Perú eine „tertiäre“ Beschäftigung von 18,7% mit einem Anteil am Volkseinkommen von 48,2%,

in Westdeutschland eine „tertiäre“ Beschäftigung von 35,5% mit einem Anteil am Volkseinkommen von 41,8%.

Die Dienstleistungen sind mithin in Deutschland beschäftigungsmäßig sehr ausgeweitet, ihre Wertschöpfung geht aber kaum über ihren Beschäftigungs-Anteil hinaus. Die darin erkennbar werdende Nivellierungstendenz ist der Wertschöpfung der Güterproduktion zugute gekommen. Das ist ein typisches Merkmal der fortgeschrittenen wirtschaftlichen Entwicklung, die schließlich von der Erzeugung materieller Güter getragen wird, während die Dienstleistungen nur das Rankenwerk sind, das sie umwindet. Die Wertschöpfung der Dienstleistungssektoren zu senken und diejenige der Produktion von materiellen Gütern zu steigern, bis beide sich auf einer gemeinsamen Ebene begegnen, muß deshalb das Ziel der Entwicklungsbemühungen sein<sup>40</sup>.

Nur kurz soll schließlich die peruanische Wirtschaftsstruktur noch von einer anderen Seite der Wertschöpfung her beleuchtet werden, von derjenigen der *regionalen Einkommensverteilung*. Weil die materielle Produktionsfähigkeit der Volkswirtschaft gering ist, so ist auch das Gesamteinkommen gering. Mit einiger Zuverlässigkeit erfaßbar ist nur das monetäre Volkseinkommen. Interessanter als seine Gesamtgröße ist hier das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen der Bevölkerung. Dies ist in Perú von 52 \$ im Jahre 1942 auf 123 \$ im Jahre 1957 gestiegen<sup>41</sup>. Trotz des in diesen Zahlen sich ausdrückenden Fort-

<sup>40</sup> Eine der vorstehenden Analyse sehr ähnliche Untersuchung der wirtschaftlichen Entwicklungstendenzen findet sich, wie ich nachträglich feststelle, bei Simon Kuznets, *Aspectos Cuantitativos del Desarrollo Económico*, Centro de Estudios Monetarios Latino-Americanos, México 1959, S. 58 ff. Der Autor, der Ziffern für eine ganze Anzahl von Ländern zusammengetragen hat, kommt zu Ergebnissen, die meine obigen Thesen voll bestätigen. Das im Text Gesagte ist deshalb nicht nur für den peruanischen Einzelfall gültig, sondern hat typische Bedeutung.

<sup>41</sup> Es handelt sich um US-Dollar-Werte. Vgl. zu obigen Zahlen die unten auf Seite 52 wiedergegebene Tabelle in der Spalte 5 und die dazu angegebene Quelle. Gegenüber diesen offiziellen peruanischen Angaben findet

schritts und obwohl Perú mit diesen Werten im internationalen Vergleich keineswegs an letzter Stelle steht, besagt dieser Gesamtdurchschnitt der Volkswirtschaft relativ wenig, weil er das Ergebnis weit auseinander liegender Einzelwerte ist. Errechnet man das Pro-Kopf-Einkommen für die drei Landschaftsteile Perús im Jahre 1957, so ergibt sich für die Costa ein Wert von 249 \$, für die Sierra von 79 \$ und die Selva von 47 \$. Auch diese Zahlen drücken noch nicht die größten Gegensätze des Landes aus. Die Extremwerte ergeben sich bei einer Aufgliederung der Volkswirtschaft nach Departamentos mit einem Spitzenwert von 328 \$ pro Kopf in Lima und einem Niedrigstwert von knapp 22 \$ im Departamento Madre de Dios<sup>42</sup>. Das ist ein Verhältnis von 15 : 1.

Diese großen Unterschiede sind wohl teilweise durch verschiedene Grade der Monetarisierung des Einkommens zu erklären, dadurch, daß in Lima ein Naturaleinkommen kaum eine Rolle spielt, in der Sierra und Selva aber eine erhebliche Bedeutung hat. Trotzdem ist nur ein kleiner Teil der Einkommensdiskrepanzen als eine solche optische Täuschung aufzufassen. In der Hauptsache handelt es sich um durchaus reale Einkommensunterschiede, die sich aus der verschiedenen Wirtschaftsstruktur der Landschaftsteile ergeben. In diesen großen Wohlstandsgegensätzen der verschiedenen Regionen spiegelt sich wieder eine strukturelle Schwäche der Volkswirtschaft.

Von den beiden Gesichtspunkten dieses Abschnittes her, von der unterschiedlichen Fähigkeit zur Wertschöpfung und Einkommensbildung sowohl der Wirtschaftszweige als auch der Regionen des Landes, stößt man auf die krassen Kontraste innerhalb der peruanischen Wirtschaft. Ihre Beobachtung entspricht dem, was schon zum Schlusse des letzten Abschnittes über die Wirtschaftsbereiche und historischen Schichten festgestellt wurde. Das schwächste Glied einer Kette bestimmt ihre Belastungsfähigkeit. So halten die in bezug auf ihre Einkommensbildung schwächsten Wirtschaftszweige und Wirtschaftsregionen die ganze wirtschaftliche Entwicklung auf. Diese kann nicht zu

---

man gelegentlich ganz andere Werte. So zitiert Charles P. *Kindleberger*, *Economic Development*, New York 1958, S. 6, die UN-Veröffentlichung „National and per Capita Income in Seventy Countries“, New York 1949, die für dies Jahr statt der 75 \$ meiner Quelle 100 \$ und eine Veröffentlichung von M. L. *Watkins* vom Center for International Studies des Massachusetts Institute of Technology, der für 1953 statt meiner 111 \$ ein durchschnittliches Pro-Kopf-Einkommen von 140 \$ angibt. Eine Aufhellung dieser Widersprüche ist mir mangels näherer Erläuterungen nicht möglich.

<sup>42</sup> Alle diese Werte sind auf Grund des durchschnittlichen Dollar-Kurses für 1957 aus den Angaben in peruanischen Soles der „Renta Nacional 1942—1957“, Lima 1959, S. 49, errechnet worden. Es werden hier durchweg Dollar-Werte statt der originären Soles-Werte angegeben, um die Trübung des Bildes durch die Inflationierung der peruanischen Währung der Nachkriegszeit zu vermeiden.

einem „selbsttätigen“ Wachstum ausreifen, solange sie mit dem Ballast einer solchen wirtschaftlichen Rückständigkeit belastet ist.

### 5. Die außenwirtschaftliche Verflechtung

Die hohe außenwirtschaftliche Verflechtung Perús, die für alle Rohstoffländer kennzeichnend ist, trat schon bei Besprechung des Wirtschaftsbereichs der großunternehmerischen Rohstoffproduktion in Sicht. Dieser Zusammenhang muß hier noch etwas verdeutlicht werden. Dabei zeigt sich, daß die außenwirtschaftliche Abhängigkeit Perús insgesamt, vor allem aber die Importabhängigkeit seit dem zweiten Weltkrieg beträchtlich gewachsen ist. Der Anteil der Einfuhr am Brutto-sozialprodukt ist von 1942 bis 1957 von 11,5 % auf 22,6 % gestiegen, d. h. um fast 100 %, der Anteil der Ausfuhr am Brutto-sozialprodukt dagegen nur von 16,7 % auf 18,6 %, d. h. um runde 10 %<sup>43</sup>.

Die Zusammensetzung der *Einfuhr* ist im großen und ganzen stabil geblieben und umfaßt zu rund einem Viertel Konsumgüter, zu fast 50 % Kapitalgüter, während der Rest auf Rohstoffe und Halbwaren entfällt. Überraschend ist bei den eingeführten Konsumgütern der hohe Anteil der Lebensmittel, voran eines großen Postens von Weizen, aber auch von Fleisch, Milch, Milchprodukten und Nahrungsfetten. Bei den sonstigen Konsumgütereinfuhren spielt auch der Import von Textilien noch eine beträchtliche Rolle. Bei den Roh- und Halbwaren springt der hohe Einfuhrbedarf von Holz ins Auge bei einem Lande, das über ungeahnte Holzreserven verfügt<sup>44</sup>, ferner von Flugzeugbenzin, Dieselöl und Schmieröl in einem Lande, das eine beträchtliche Erdölproduktion besitzt. Dagegen entspricht der hohe Einfuhrbedarf von Maschinen, Apparaten, Fahrzeugen und feinmechanischem Gerät, der den Hauptposten der Gruppe Kapitalgüter ausmacht, durchaus den Erwartungen.

Die Zusammensetzung der *Ausfuhr* wurde schon oben bei Besprechung der Großrohstoffproduktion erkennbar. Die landwirtschaftlichen Stapelwaren Baumwolle und Zucker halten in ihrer Exportbedeutung seit längerem den bergbaulichen Produkten etwa das Gleichgewicht. Während aber in den ersten Nachkriegsjahren die landwirtschaftlichen Produkte ein leichtes Übergewicht hatten, verschob sich die Lage inzwischen zugunsten der Bergbauprodukte. (Prozentualer Exportanteil der landwirtschaftlichen Produkte gegenüber den bergbaulichen 1950 = 51 : 45, 1957 dagegen 40 : 45.) Sehr an Bedeutung verloren hat die Ausfuhr an Erdöl und seinen Derivaten. In den letzten Jahren hat sich schon ein bescheidener Export an Industriewaren entwickelt. Vorwiegend handelt es sich dabei um Produkte der Fischwirtschaft, nämlich um Fischkonserven, Fischmehl und Fischöl.

<sup>43</sup> Renta Nacional del Perú 1942—1957, Lima 1959, S. 39.

<sup>44</sup> Vgl. dazu den Cepal-Bericht S. 103.



Das Hauptproblem der peruanischen Außenwirtschaft besteht in den *schwankenden Austauschrelationen*, die sich aus Verschiebungen in den Preisverhältnissen der Einfuhr- und Ausfuhr Güter ergeben. Das ist das viel erörterte Problem der „terms of trade“. Die Handelsbilanz ist in steigendem Maße passiv, obwohl die ausgeführten Gütermengen zugenommen haben. Das zeigen die folgenden Zahlen:

Der peruanische Außenhandel nach Mengen (in 1000 t)					
	1950	1952	1954	1956	1957
Ausfuhr . . . .	1,801	1,934	3,870	5,000	6,227
Einfuhr . . . . .	641	838	815	1,310	1,427

  

Der peruanische Außenhandel nach Werten (in Millionen US-Dollar)					
	1950	1952	1954	1956	1957
Ausfuhr . . . .	193,6	238,7	247,6	311,4	330,0
Einfuhr . . . . .	186,2	287,5	249,7	361,0	400,1

---

Saldo	+ 7,4	— 48,8	— 2,1	— 49,6	— 70,1
-------	-------	--------	-------	--------	--------

Quelle: Renta Nacional del Perú 1942—1957, Lima 1959, S. 172.

Die Sprache dieser Zahlen ist eindeutig. Setzt man die eingeführten und ausgeführten *Mengen* des Jahres 1950 = 100, so ist die Ausfuhr bis zum Jahre 1957 auf 346 gestiegen, die Einfuhr dagegen nur auf 223. Bei gleichen Preisverhältnissen und gleicher gütermäßiger Zusammensetzung des Außenhandels wie im Jahre 1950 würde sich durch die im Jahre 1957 ausgetauschten Gütermengen ein Aktiv-Saldo von rund 200 Millionen Dollar statt des ausgewiesenen Defizits ergeben haben. Der Passiv-Saldo der Außenhandelsbilanz ist deshalb das Ergebnis der verschlechterten Austauschrelation.

Näher besehen stellt man dann allerdings auch fest, daß nicht allein die Verschlechterung der terms of trade im letzten Jahrzehnt Außenhandelsnöte geschaffen hat, sondern daß ebenso bedeutsam ihre *Unstabilität* ist. Geht man von der Austauschrelation des Jahres 1950 als Grundwert aus, so nähern sich die Preisverhältnisse mehrmals diesem an, um sich dann schnell wieder von ihm zu entfernen. Diese Abweichungen vollziehen sich mit einer einzigen Ausnahme zuungunsten Perús, während ein Vergleich mit der Lage in einem Industrielande wie der deutschen Bundesrepublik dort einen umgekehrten Trend deutlich macht.

#### Die Entwicklung der Austauschrelationen in Perú und der deutschen Bundesrepublik

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Perú . . . . .	100	114,9	83,4	74,5	99,6	80,1	97,4	98,5	84,2
Deutschland . . . . .	100	95,9	108,3	116,3	116,2	113,6	114,8	116,1	126,4

Quellen: Für Perú bis 1956 Anuario Estadístico 1956/57, S. 519, für 1957 und 1958 Boletín de Estadística Peruana 1959 II, Nr. 3, S. 557; für die Bundesrepublik Deutschland bis 1956 Geschäftsberichte der Bank Deutscher Länder 1955 und 1956, später Monatsberichte der Bundesbank. Für 1958 umgerechnet auf Grund des neuen Index mit Basis 1954.

Klar tritt in diesen Zahlen der Rohstoffboom im Zusammenhang mit der Korea-Krise am Anfang der dargestellten Zeitreihe hervor. Im übrigen spiegelt sich darin der Trend des Welthandels in der Nachkriegszeit, der gegenüber der Vorkriegszeit ein relatives Absinken der Nahrungsmittel- und landwirtschaftlichen Rohstoff-Importe durch die Industrieländer bei einem relativen Anstieg des Industriegüter-Imports durch die Rohstoffländer mit sich brachte<sup>45</sup>. Allerdings ist die daraus hervorgewachsene Verschlechterung in den terms of trade der Rohstoffländer unter dem Blickwinkel eines größeren Zeitraums nicht zu dramatisieren, da die Ungunst verschwindet, sobald man für ihre Bemessung auf einen früheren Zeitpunkt zurückgreift. So stellte der Sachverständigen-Ausschuß des GATT fest, daß nicht die Nachkriegszeit, sondern die Zeit zwischen den beiden Weltkriegen für die Außenhandelsrelation der Rohstoffländer besonders ungünstig gewesen sei. In den Jahren 1956 bis 1957 dagegen hätten die terms of trade dieser Länder sich „etwa auf der Höhe von 1928“ gehalten<sup>46</sup>.

Unter diesen Umständen ist es nicht überzeugend, wenn man grundsätzlich und allgemein eine Benachteiligung der Rohstoffländer im Welthandel gegenüber den Industrieländern behauptet. Eine dahin wirkende Zwangsläufigkeit kann nicht nachgewiesen werden. Dann bleibt aber nur die andere angesichts der Austauschrelationen für die Rohstoffländer bestehende Schwierigkeit übrig, auf die schon hingewiesen wurde, diejenige ihrer Unstabilität. In dem heftigen und häufigen Hin- und Herschwanken der terms of trade liegt die eigentliche crux der Rohstoffländer in bezug auf ihre außenwirtschaftliche Verflechtung.

Daß diese Unstabilität eine Folge der eigenartigen Wirtschaftsstruktur dieser Länder ist, läßt sich leicht plausibel machen. Sie ergibt sich aus der Erfahrungstatsache, daß die Lebensmittel und Rohstoffe des Welthandels weit stärkeren Preisschwankungen als die Industriegüter unterliegen. Diese Beobachtung liegt hinsichtlich der Agrarprodukte schon der *King'schen Regel* zugrunde. Sie ist darauf zurückzuführen, daß die Einkommenselastizitäten der Nachfrage für die Ausfuhrüter der Rohstoffländer im allgemeinen niedrig, jedenfalls kleiner als 1 sind, während die Einkommenselastizitäten der Industriegüter, wenigstens in den Rohstoffländern, die Tendenz haben, recht hoch, d. h. größer als 1 zu sein<sup>47</sup>.

---

<sup>45</sup> Vgl. dazu den Bericht eines Sachverständigen-Ausschusses des GATT, Entwicklungstendenzen im internationalen Handel, Genf 1958, deutsche Ausgabe, Berlin 1959, § 119 ff.

<sup>46</sup> Entwicklungstendenzen im internationalen Handel, loc. cit. § 133.

<sup>47</sup> Nach dem Cepal-Bericht, S. XXVI, betrug die Nachfrage-Elastizität nach Importgütern in Perú während der Jahre 1945—55 nicht weniger als 2, bei Einschränkung der Betrachtung auf die Jahre 1948—55 immer noch 1,57.

Aus diesen Zusammenhängen wird in Perú und in allen Ländern gleicher Lage der weit verbreitete Ruf nach einer Diversifizierung der Produktion mit Hilfe einer Industrialisierung der Volkswirtschaft verständlich. Man möchte unter eigener Verarbeitung der im Lande erzeugten Rohstoffe zu einer Selbstversorgung in bezug auf die wichtigsten Industriegüter kommen. Man möchte dadurch die hochgradige Störungsanfälligkeit der heimischen Wirtschaft überwinden, die sich aus ihrer eigenartigen Weltmarktverflechtung bisher ergeben hat. Nicht, daß man nach Autarkie strebt, wohl möchte man im Export einerseits neben Bodenleistungen in erhöhtem Maße Arbeitsleistungen an das Ausland liefern, andererseits auch Güter anbieten, die nicht so preismempfindlich im Weltmarkte sind, wie die bisherigen Spezialitäten der Rohstoffländer.

Im Rückblick auf die bisherige Umschreibung der peruanischen Wirtschaftslage ergibt sich, daß die Volkswirtschaft unter einem *Zwang zum Umbau ihrer Wirtschaftsstruktur* von folgenden Seiten her steht:

*Erstens* läßt der Bevölkerungsdruck einen wachsenden Unterhaltsbedarf entstehen. Mit dem Vordringen hygienischer und sanitärer Methoden wird er voraussichtlich noch wachsen. *Zweitens* ist die gespaltene Wirtschaft unfähig, diesem wachsenden Bedarf mit einer entsprechenden Produktivitätssteigerung Rechnung zu tragen. Deshalb ist es notwendig, die noch bestehende Selbstversorgungswirtschaft dem Markte einzugliedern. *Drittens* zeigt sich, daß eine solche Zielsetzung den verschiedenen Wirtschaftsbereichen gegenüber, die zugleich historische Schichten sind, vor recht unterschiedliche Aufgaben stellt. Die alten Schichten bremsen die wirtschaftliche Entwicklung ab. *Viertens* ergab sich, daß eine entsprechende Bremswirkung auch aus der unzureichend entwickelten Wertschöpfung der Wirtschaftszweige Landwirtschaft und Industrie einerseits und der armen Wirtschaftsregionen in Sierra und Selva andererseits hervorwächst. *Fünftens* wurde deutlich, daß die bisherige Eingliederung Perús als Rohstofflieferant in den Weltmarkt destabilisierende Wirkungen für die Volkswirtschaft mit sich bringt und sie dadurch von außen her erheblichen Erschütterungen aussetzt.

## II. Teil: Hemmungen des wirtschaftlichen Entwicklungsprozesses

Die Darstellung der wichtigsten Strukturmerkmale hat bisher nur die Voraussetzungen geschaffen, von denen aus jetzt die Entwicklungsprobleme der peruanischen Volkswirtschaft ins Auge gefaßt werden können, auf welche diese Untersuchung in erster Linie abzielt. Es geht dabei darum, der zentralen Schwierigkeiten gewahr zu werden, mit denen diese Entwicklung belastet ist. Daß alles wirtschaftliche Wachstum Opfer kostet, von Fehlschlägen mit größeren oder geringeren

Verlusten für die Gesamtheit begleitet ist, leicht zu Existenzkrisen ganzer Volksschichten führt, ist eine Erfahrung der alten Industriestaaten. Man sollte das durch eine kluge Entwicklungspolitik aber zu vermeiden trachten, indem man Lehren aus diesen Erfahrungen zieht. Doch ist auch nicht zu verkennen, daß die Startbedingungen für die wirtschaftliche Entwicklung und eine darauf abzielende Politik in den Rohstoffländern im Vergleich zu den Industrieländern beträchtlich erschwert sind. Das ergibt sich im peruanischen Falle schon aus der bisherigen Strukturanalyse und wird nun durch die Betrachtung von Folgeerscheinungen der Wirtschaftsstruktur noch deutlicher werden.

### 1. Die mangelnde Unternehmer-Initiative

Die Schwierigkeiten der wirtschaftlichen Entwicklung offenbaren sich dem Besucher Perús zunächst in einer Erscheinung, auf die er immer wieder zu seinem Erstaunen stößt, in dem weit verbreiteten *Beschäftigungsmangel*. Er macht sich besonders auf der Ebene der geringen Qualifikationen, bei der ungelerten Arbeit im Sinne industrieller Maßstäbe, geltend. Auf höheren Ebenen mit steigender Spezialisierung verliert sich das Überangebot, von Einzelfällen abgesehen. So hat man gelegentlich festgestellt, daß es zuviel Landwirtschafts-Ingenieure, die unseren Diplom-Landwirten entsprechen, im Lande gibt, so daß ein Teil von ihnen fachfremd oder in Positionen beschäftigt wird, die keine akademische Ausbildung erfordern<sup>48</sup>. Ähnliche Schwierigkeiten gibt es bei wirtschaftswissenschaftlichen Universitätsabsolventen, wie man aus Klagen über fehlende Fortkommensmöglichkeiten in der Privatwirtschaft entnehmen kann.

Das Hauptproblem liegt aber doch bei der unqualifizierten Arbeit. Es ist viel von der verkappten Arbeitslosigkeit in der Landwirtschaft der Rohstoffländer gesprochen worden. Sie besteht hier in ausgesprochenem Maße überall dort, wo die Landwirtschaft extensiv betrieben wird, d. h. davon ausgenommen ist nur die intensive „kommerzielle“ Landwirtschaft des Küstengebietes. Doch ist der Beschäftigungsmangel nicht auf die landwirtschaftlichen Arbeitskräfte beschränkt. Er findet sich ebenso beim ländlichen Gewerbe, das mit der Landwirtschaft des Gebirges noch eng verflochten ist, reicht bis in den städtischen Bereich hinein. Der städtische Beschäftigungsmangel ist im Grunde nur eine Ausstrahlung der ländlichen Arbeitslosigkeit, da diese erst zu den teils zeitlich begrenzten, teils dauernden Abwanderungen ländlicher Bevölkerungsteile in die Städte führt. Die unzureichende landwirtschaftliche Existenzgrundlage läßt die Indios sich der Stadt zuwenden, wo sie einen Erwerb zu finden hoffen. Darin sehen sie sich nur allzu oft enttäuscht, da es auch hier an Beschäftigungsgelegenheiten mangelt.

<sup>48</sup> Vgl. den FAO- und IBRD-Bericht, Teil II, S. 247.

So entsteht eins der großen und paradoxen Probleme der Volkswirtschaft. Die Menschen wandern aus dem Gebirge ab, das ihnen keinen ausreichenden Unterhalt bietet. Die *Abwanderung* ist aber nicht groß genug, um dort eine fühlbare Entlastung von dem bestehenden Bevölkerungsdruck zu schaffen. Sie ist zugleich bei dem anhaltenden Nachschub zu groß, um von den Städten, besonders den größeren Städten, assimiliert zu werden. Dies Unvermögen der Städte ist in erster Linie eine Folge ihrer geringen industriellen Entwicklung. Nur mit ihrer Hilfe könnte man einen laufenden Zustrom von Arbeitskräften absorbieren. Daß es nicht zu dieser Entwicklung kommt, widerspricht aller theoretischen Erwartung, denn das große Arbeitsangebot müßte zusammen mit dem dadurch hervorgerufenen Lohndruck einen Anreiz für den Ausbau der industriellen Produktion schaffen. Dieser Stimulus genügt aber nicht, um das wichtigste Entwicklungshindernis zu überwinden, das sich dem in den Weg stellt. Es besteht in dem Fehlen einer ausreichenden auf industrielle Ziele gerichteten *Unternehmer-Initiative*.

Ehe die Hintergründe dieses Tatbestandes analysiert werden, müssen hier die Folgen beleuchtet werden, die sich aus diesem Entwicklungshindernis ergeben. Dadurch gerät ein großer Teil der städtischen Zuwanderer aus einer Not in die andere. Sie leben unter trostlosen hygienischen Verhältnissen in den städtischen Elendsvierteln, den sog. *barriadas*, dementsprechend traurig ist ihr Gesundheitszustand. Auf kümmerlichste Weise suchen sie sich einen Erwerb zu schaffen, bei der Schwierigkeit dessen werden sie oft genug auf Bettelei und Diebstahl abgedrängt.

Ausdruck dieser Existenznot ist die oft groteske Arbeitsverschwendung, bei der die Menschen unter Nichtachtung der in ihnen angelegten höheren Leistungsfähigkeiten durch körperliche Arbeit, die ihnen mit primitivsten Hilfsmitteln abverlangt wird, als Lasttiere verwandt werden. Der dabei erzielte Entgelt entspricht der so erreichten minimalen Arbeitsproduktivität. Eine andere Begleiterscheinung dieser Existenznot ist die außerordentliche *Aufblüfung des Handels* ohne produktive Funktionen. Dieser macht sich als Bagatellhandel überall breit, werk- und feiertags, tags und nachts, innerhalb und außerhalb der Marktplätze, in den Geschäftsstraßen, am Bahnhof, im Zuge, am parkenden Omnibus, bei den Vergnügungszentren usw. Teils hat er seinen festen Verkaufsort, teils ist er ambulant, teils legal, teils und wohl zum größeren Teil illegal. Eine Unzahl von Waren zweifelhafter Qualität und Herkunft kann man so in kleinsten Mengen erstehen. Die Konkurrenz ist dabei so hoffnungslos groß, daß man nur durch den Einsatz unendlicher Geduld, durch die Erregung von etwas Mitleid — die Händler sind ganz überwiegend Frauen und Kinder — und durch bestmögliche Übertölpelung des Kunden ganz bescheiden auf seine

Kosten kommen kann. Die Grenze zwischen Arbeitslosigkeit und Arbeit, zwischen Bettelei und Verkaufstätigkeit ist hier flüssig geworden.

Fragt man, warum diese unausgenutzten Arbeitskräfte nicht durch Unternehmer in sinnvollen produktiven Einsatz gebracht werden, so stößt man auf eine ganze Reihe von Faktoren, die hier im Vergleich zur Lage in den alten Industrieländern erschwerend wirken. Man kann sie zusammengenommen auf die Formel des *fehlenden Industrieklimas* bringen. Die Erschwerungen ergeben sich *erstens* aus den mangelnden unternehmerischen Erfahrungen auf industriellem Gebiet. Es fehlt nicht völlig an Menschen mit unternehmerischem Können. Man kennt sich aber nur auf dem kommerziellen Sektor aus, was eine hochgradig spekulative Gesinnung, das Streben nach kurzfristigem hohen Gewinn mit sich bringt. Es fehlt dagegen der Sinn für langfristige, rational auskalkulierte Dispositionen, für eine Politik der Bedarfsweckung für heimische Industrieprodukte durch Bereitstellung von qualitativ einwandfreien Standardwaren, für den Grundsatz großer Umsatz, kleiner Nutzen.

Die Erschwerungen ergeben sich *zweitens* aus dem Fehlen von Ratgebern und Vorbildern, an denen man sich orientieren könnte. Inländische Erfahrungen gibt es nicht und ausländische Vorbilder führen leicht in die Irre. Deshalb kann man daraus keinen Nutzen ziehen, muß man alle wichtigen Fragen nach eigenem Gutdünken entscheiden, so in bezug auf das zu wählende technische Verfahren, das den örtlichen Bedingungen angepaßt sein muß, in bezug auf die Betriebsgröße, in bezug auf die Organisation des Betriebsablaufs, von Einkauf und Verkauf.

*Drittens* ergeben sich Schwierigkeiten aus dem Fehlen ergänzender Dienste, mit denen man in entwickelten Volkswirtschaften als etwas Selbstverständlichem rechnen kann. Es mangelt an qualifizierten Kräften. Mitarbeiter muß der Unternehmer sich erst selbst heranziehen, deshalb muß er zuerst alles selbst im Auge behalten. Er muß damit rechnen, daß die noch nicht angelernten Arbeitskräfte in der Produktion vieles verderben, was durch qualifiziertere Arbeiter vermieden werden könnte. Es ist kein Kapitalmarkt vorhanden, auf den man sich abstützen kann. Deshalb muß der Unternehmer sein eigener Kapitalgeber sein, soweit ihm nicht persönliche Beziehungen weiterhelfen. Der Eigenkapitalbedarf ist wesentlich höher als unter den Bedingungen alter Industrieländer. Der Kapitalbedarf ist insgesamt höher wegen des Zwanges zu einer großen Vorratshaltung an Roh- und Hilfsstoffen, an maschinellen Ersatzteilen, weil Komplementärbetriebe fehlen, mit denen man in einem industriellen Milieu rechnen kann, weil es manchmal auch am vollständigen Ausbau der Infrastruktur mangelt, auf die ein Industriebetrieb angewiesen ist. Mir begegnete ein Unternehmer, der Steinkohlen abbaute und mangels anderer Ver-

kehrsmöglichkeiten auf Eselsrücken abtransportierte. Der Kapitalbedarf einer Unternehmung ist aber auch deshalb höher als in Industriestaaten, weil man mit einem hohen Grad nicht ausgenutzter Produktionskapazitäten rechnen muß. Diese überraschende Tatsache, die in Lateinamerika eine sehr verbreitete Schwäche der Industrie sein soll, geht nicht allein auf die Enge des Absatzmarktes, sondern darüber hinaus auf die Schwierigkeiten zusätzlicher Kapitalbeschaffung einerseits und auf den Mangel an technischen Spezialisten und Qualitätsarbeitern andererseits zurück, der die Einführung mehrerer Schichten und damit eine bessere Ausnutzung der Produktionsanlagen meist verhindert<sup>49</sup>.

*Viertens* spielen auch Imponderabilien eine Rolle, die mit der geringen Rationalisierung des Marktes zusammenhängen. Das äußert sich einmal in einer mangelhaften Zahlungsmoral eines beträchtlichen Teils der Konsumenten. Der erste Angestellte, den jeder Geschäftsmann braucht, so wurde mir gesagt, ist der *cobrador*, der Kassierer, der nichts als fällige Forderungen einzutreiben hat und am Erträgnis seiner Bemühungen beteiligt ist. Es soll Menschen geben, die aus unpünktlicher Zahlung einen Sport zu machen suchen. Daß dies aber möglich ist, hängt zum anderen damit zusammen, daß die Justiz bei der Eintreibung von Schulden nur zähflüssig arbeitet. Prozesse kosten Geld und dauern oft jahrelang. In der Zwischenzeit sucht sich der Schuldner seinen Verpflichtungen zu entziehen. Er überträgt sein Eigentum auf Familienangehörige. Wenn der Prozeß sein Ende erreicht, besitzt er nichts mehr, geht der Gläubiger leicht leer aus.

Das alles führt zu dem Ergebnis des außerordentlich *erhöhten Risikos* für jeden Geschäftsmann, der mit langfristiger Disposition und mit der Kapital-Immobilisierung in fixen Anlagen für einen erst zu erschließenden Markt unter dem Druck einer überlegenen ausländischen Konkurrenz zu arbeiten sucht. Die abschreckende Wirkung des hohen Unternehmerrisikos in den Anfangsstadien des Industrialisierungsprozesses kann kaum überschätzt werden. Das Risiko ist allerdings nicht nur ein Hemmschuh der industriellen Entwicklung, sondern zugleich auch ein sehr bedeutsames Regulativ, das vor leichtfertigen Fehlinvestitionen in einem Lande warnt, in dem man mit seinen Kapitalien vorsichtig umzugehen gezwungen ist. Die Entmutigung der Unternehmerinitiative durch Sorge vor allzu hohen Risiken hat deshalb nicht nur eine negative, sondern durchaus auch eine positive Seite. Um der Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung willen kommt es nicht darauf an, den Unternehmern mehr Mut zur Übernahme von Risiken einzuflößen, sondern diese Risiken nach Möglichkeit zu vermindern.

---

<sup>49</sup> Cepal-Bericht, S. 67/69, 305.

## 2. Das Konsumentenverhalten

Man hat sich daran gewöhnt, im Sinne Joseph Schumpeters die Unternehmer als die Triebkraft der wirtschaftlichen Entwicklung aufzufassen, übersieht dabei aber, daß sie eigentlich nur als Beauftragte der Konsumenten tätig werden, da diese das Unternehmerhandeln nachträglich honorieren müssen. Ohne eine für den Fortschritt aufgeschlossene Konsumentenschaft wird alle wirtschaftliche Entwicklung unmöglich.

In Perú stößt man statt dessen weithin auf ein *stationäres Konsumentenverhalten* und dies auf zwei verschiedenen Ebenen. Das eine Mal handelt es sich um die reiche Oberschicht der kleinen Zahl alteingesessener Familien europäischer Abstammung, die die Schlüsselpositionen des Landes in Händen halten. Hier hängt man einem seigneurialen Konsumstil an, d. h. man fühlt sich als Angehöriger der Herrenschicht des Landes und sucht dementsprechend aufzutreten. So entfaltet man einen möglichst glänzenden Aufwand, ist man in einem den Europäer überraschenden Maße auf Repräsentation bedacht, sucht man den Eindruck eines großzügig-verschwenderischen Lebens zu erwecken, das über kleinliches Geldrechnen ebenso wie über Erwerbsarbeit erhaben ist. Der vornehme Mann lebt nur seinen Neigungen oder auch freiwillig übernommenen Verpflichtungen. Dazu bedarf es aber des Besitzeinkommens, das ihm das ererbte Familienvermögen verschafft und ihn „unabhängig“ macht. Diese Konsumentenhaltung ist auf die Erhaltung des status quo der überkommenen Wirtschafts- und Sozialstruktur, aber nicht auf deren Umbau durch eine moderne, wirtschaftliche Entwicklung gerichtet.

Dem steht als andere Ebene eines stationären Konsumverhaltens die arme und breite Unterschicht des Landes gegenüber, die durch die Indianerbevolkerung und einen Teil der Indianermischlinge verkörpert wird. Diese Menschen leben auf einem von Europa her unvorstellbar erbärmlichen Unterhaltsniveau, das ein körperliches und geistiges Dahinvegetieren mit sich gebracht hat. Trotzdem sind sie aber nicht auf den wirtschaftlichen Fortschritt bedacht, sondern bereit, sich mit ihrem Schicksal abzufinden. Vor dem Gedanken an eine dauerhafte Besserung ihrer Lage haben sie längst resigniert. Seit Menschengedenken ist es nicht anders gewesen, deshalb glaubt man auch nicht, daß die Verhältnisse sich in absehbarer Zeit wesentlich ändern werden, jedenfalls nicht zum Besseren. So bringt man allen Neuerungen ein tiefes Mißtrauen entgegen.

Bedarf es eines Beweises, daß man mit solchen Menschen keine moderne Wirtschaft bauen kann? Solange die vermögende Oberschicht ihre Mittel für einen Luxuskonsum oder für Ausgaben im Auslande statt für die wirtschaftliche Inlandsentwicklung verwendet, solange der Wille zu wirtschaftlichem und sozialem Aufstieg in der Unterschicht



fehlt, darf man nichts für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes erhoffen. Aber die Gefahr liegt nicht nur darin, daß ohne die wesentlichsten finanziellen Reserven und ohne eine *Dynamisierung des Konsumentenverhaltens* die wirtschaftliche Entwicklung des Landes unmöglich wird, sondern zugleich darin, daß durch falsche Investitionen und eine falsche Dynamisierung des Konsumentenverhaltens die wirtschaftliche Entwicklung in eine falsche Richtung gelenkt wird.

Ein solcher Irrweg wird einerseits beschritten, wenn die Oberschicht eine Industrialisierung einzuleiten sucht, ohne gleichzeitig einen Umbau der Sozialstruktur und eine Änderung der wirtschaftlichen Chancen für die breiten Volkskreise zu betreiben. Dieser Weg muß sich als eine Sackgasse erweisen, weil die Industrie nur dadurch Entfaltungsmöglichkeiten gewinnt. Nicht weniger gefährlich ist andererseits der Irrweg, der durch die Weckung des triebmäßigen Begehrs in bisher mit geringen materiellen Mitteln sich begnügenden Menschen beschritten wird. So versetzt man bescheidene und mit ihrer ärmlichen Lage sich abfindende Menschen in einen Zustand der Unzufriedenheit und der sozialen Unruhe, ohne ihre Lebenslage durchgreifend zu verbessern. Beide Gefahren sind in Perú akut, die zweite von ihnen wird aber höchst selten gesehen<sup>50</sup>. Sie ist gerade von besonderer Bedeutung.

Zwar ist die Masse der peruanischen Indianer noch nicht in jenen Zustand der sozialen und politischen Gärung versetzt, wie das etwa in Bolivien durch die Politik der MNR-Regierung<sup>51</sup> seit 1951 bewirkt wurde. Will man verhindern, daß sich hier Ähnliches vollzieht und das Land dadurch schweren inneren Erschütterungen ausgesetzt wird, so muß man den Auflösungsprozeß der stationären Sozialordnung zu regulieren und kanalisieren suchen. Dazu wird es nötig, daß man den Menschen als Konsumenten anspricht, um ihm den Übergang aus seinem bisherigen Dasein naturalwirtschaftlicher Selbstversorgung in das künftige monetärer Marktversorgung zu erleichtern. Die darin liegenden Schwierigkeiten hat man selten beachtet.

Man verkannte, daß es dem Menschen der vorindustriellen Sozialordnung schwer fallen muß, besonders wenn er auf einem niedrigen Bildungsniveau steht, die wesentlichen Merkmale der modernen Wirtschaft zu erfassen. Er hält sich nur an das Äußere und wird dadurch zu einem bloßen Nachäffer abendländischer Zivilisation, ohne die durch

<sup>50</sup> Vermutlich, weil sie noch nicht unmittelbar bedrängend ist. Wenn z. B. Bruno Moll darauf hinweist, daß der Arbeiter unter Umständen Lohnerhöhungen mit Einschränkungen der von ihm geleisteten Arbeitszeit beantwortet, sei es mit weniger Arbeitstagen in der Woche, sei es saisonmäßig mit längeren Ruhepausen, so handelt es sich dabei deutlich noch um ein stationäres Arbeitsverhalten. Vgl. das Kapitel „El desarrallo económico de los países atrasados, especialmente de la América Latina“ bei Bruno Moll, Curso Superior de Finanzas, Lima 1955, S. 256.

<sup>51</sup> MNR = Movimiento Nacional Revolucionario.

sie gebotene Möglichkeit eines sozialen Aufstieges nutzen zu können. So entsteht das, was man den *unausgewogenen dynamischen Haushalt* nennen kann, dem nämlich eine innere Ordnung mangelt. Es fehlt in ihm das Verständnis der Haushaltsmitglieder für die Abhängigkeit ihrer Lebenshaltung von den durch sie selbst im Markte erbrachten Arbeitsleistungen — daher oft bei Arbeitskämpfen das Streben nach Lohnerhöhungen ohne Rücksicht auf die Arbeitsproduktivität. Es fehlt weiter, nachdem die stationäre Bedarfsordnung aufgegeben worden ist, die Fähigkeit, bei der Eindeckung des Haushalts im Markte eine sinnvolle Rangordnung im Hinblick auf die Lebenswichtigkeit der Bedarfsarten und Güter durchzusetzen. So wendet sich der Begehrgern entbehrlichen Gütern zu, besonders solchen, deren Gebrauch bei den Mitmenschen ein Prestige verschaffen soll, selbst wenn es sich um Industriewaren geringster Qualität handelt. Dabei spielt aller augenfällige Konsum, wie bei Kleidungsstücken, beim Motorrad und Auto, aber auch beim Radio und Fernsehapparat, eine große Rolle.

Die Überwindung des unausgewogenen dynamischen Haushalts ist eine wichtige Aufgabe, wenn die wirtschaftliche Entwicklung nicht dadurch auf Abwege geraten soll, daß die Menschen sich den im Entwicklungsprozeß an sie gestellten Anforderungen nicht gewachsen zeigen. Dies Ziel ist nur zu erreichen, wenn man vom Haushalt her Verständnis für seine veränderte Lage durch die Einbeziehung in das Marktgeschehen und für seine dadurch veränderten Möglichkeiten gewinnt. Die Umstellung der Haushaltsführung ist dabei in erster Linie Sache der *Hausfrau*. Deshalb fällt ihr bei der Überwindung des unausgewogenen dynamischen Haushalts eine besondere Verantwortung zu.

Das gilt überhaupt für die Rolle der Frau beim Wandel von der vorindustriellen zur industriellen Gesellschaft. Ihre Stellung wird dadurch am stärksten verändert. Die Frauen sind ihrem Naturell entsprechend der konservativste Teil der menschlichen Gesellschaft, bisher war ihnen eine dienende und passive Rolle im Hause zugewiesen. Jetzt wird ihnen ein Heraustreten aus ihrer bisherigen Rolle und eine Beförderung der erforderlich werdenden Umstellung zugemutet. Die wirtschaftliche und soziale Entwicklung hängt so zu einem wesentlichen Teil von der *Emanzipation der Frauen* ab<sup>52</sup>. Wie der rückständigste Wirtschaftsbereich nach den obigen Feststellungen durch sein Gewicht die ganze Wirtschaftsentwicklung aufhalten kann, so gilt das nicht weniger für die Hausfrauen, wenn die Bemühungen um eine Modernisierung der Wirtschaft im Hause nicht am Konservatismus der Frauen scheitern sollen.

<sup>52</sup> Vgl. Richard F. Behrendt, Art. Entwicklungsländer im Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 1960.

Um dieser Zusammenhänge willen ist die Erziehung und Aufklärung der Frauen eine der zentralen entwicklungspolitischen Aufgaben. Zwar gibt es in Perú schon Ansätze für einen hauswirtschaftlichen Beratungsdienst, den die SCIPA unterhält. Wie ernst man diese Aufgabe auch nimmt, so ist das auf das Ganze der Indianerbevolkerung gesehen doch nicht mehr als ein Tropfen auf den heißen Stein. Dieser hauswirtschaftliche Beratungsdienst — durchgeführt von *agentes de mejoramiento del hogar* — ist mit dem landwirtschaftlichen Beratungsdienst der SCIPA gekoppelt<sup>53</sup>. Da dieser im ganzen Lande 27 Beratungsstellen unterhält und jede von diesen über eine hauswirtschaftliche Beraterin, vielleicht noch mit einer Stellvertreterin verfügt, kann man sich ausmalen, was diese in einer zwischen 5 und 6 Millionen umfassenden indianischen Landbevölkerung auszurichten vermögen.

Noch größer sind die Schwierigkeiten, die sich hinsichtlich der schulischen Grundausbildung der weiblichen Jugend ergeben. Es ist nicht nur ein Merkmal der Indianer, sondern auch vieler anderer in einer stationären Sozialordnung lebender Völker, daß sie die Schulausbildung der Mädchen für überflüssig halten<sup>54</sup>. Die peruanische Statistik, soweit mir zugänglich, gibt leider nur Gesamtzahlen der Schulbesucher für das ganze Land an. Sie besagen, daß unter 1,1 Millionen Volksschulbesuchern sich 440 000 Mädchen befinden, unter 92 000 höheren Schülern 34 000 Mädchen. Ihr Anteil macht also beide Male etwas über ein Drittel aus. Dieser Anteil würde sich aber stark verschieben, wenn man die ländlichen Gebiete, besonders der Sierra, isolieren könnte. Der FAO- und IBRD-Bericht klagt darüber, daß in ländlichen Bezirken nur etwa die Hälfte der schulpflichtigen Jugend tatsächlich am Schulunterricht teilnimmt<sup>55</sup>. Leider werden dabei wieder die Mädchen nicht ausgegliedert. Man müßte darauf gefaßt sein, daß der Anteil der schulbesuchenden Mädchen sonst wesentlich niedriger als in den vorstehenden Zahlen erscheinen würde.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß angesichts des großen Einflusses, den die Konsumentenhaltung auf den Gang der wirtschaftlichen Entwicklung hat, hinsichtlich der Konsumentenaufklärung und Konsumentenerziehung noch große Aufgaben der Lösung harren.

<sup>53</sup> Die SCIPA = Servicio Cooperativo Interamericano de Producción de Alimentos ist eine von den USA und der peruanischen Regierung gemeinsam gegründete Organisation, die dem peruanischen Agrarministerium zur Auswertung nordamerikanischer Erfahrungen in der peruanischen Landwirtschaft angegliedert ist. Sie arbeitet nur mit peruanischem Personal. Das gilt auch für die hauswirtschaftlichen Beraterinnen, die, soweit ich das feststellen konnte, sorgfältig ausgebildet sind.

<sup>54</sup> Vgl. Noël Drogat, S. J., *Pays sous-développés et coopération technique*, Paris 1959, S. 160.

<sup>55</sup> FAO- und IBRD-Bericht, Teil II, S. 255. Gleichzeitig wird auf S. 273 festgestellt, daß es 1955 im Lande 1 065 000 Volksschüler und höhere Schüler gab, von denen aber nur 54 000 in ländlichen Bezirken gelegene Schulen besuchten!

Sie sind besonders gegenüber den Hausfrauen, voran den Frauen der Unterschicht zu erfüllen, ohne daß der männliche Konsument ganz vernachlässigt werden darf. In Abwandlung eines französischen Wortes kann gesagt werden: „Die Frauen müssen das neue Perú bauen oder es wird gar nicht gebaut werden“<sup>56</sup>.

### 3. Die fehlende Industriearbeiterschaft

Einen weiteren Engpaß der wirtschaftlichen Entwicklung stellt der Mangel an einer Industriearbeiterschaft dar. Wohl gibt es eine große Zahl von Arbeitern und ein entsprechendes Arbeitsangebot. Diesen Kräften fehlt aber noch viel, um als brauchbare Industriearbeiter verwandt zu werden. Sie sind Naturkinder, die unter den Bedingungen einer extensiv betriebenen Landwirtschaft fern aller Zivilisation aufgewachsen sind.

Man hört über die Brauchbarkeit der Indianer bei der Arbeit sehr gegensätzliche Urteile. Die einen sagen, daß sie zu qualitativ gehobener Arbeit nicht verwendbar seien. Dabei wird besonders auf die leistungsmindernden Folgen eines gewohnheitsmäßigen Cocagenusses hingewiesen. Die anderen betonen die Gelehrigkeit und Geschicklichkeit junger Indianer, besonders wenn diese dem Coca noch nicht verfallen sind<sup>57</sup>. Angesichts solcher Gegensätze muß festgestellt werden, daß Leistungswilligkeit und Leistungsfähigkeit des Menschen sozialbestimmt sind und deshalb mit der Veränderung der Umweltbedingungen gewandelt werden können. Der Naturmensch arbeitet nur unter dem Zwang zur Existenzfristung. So kann man in der Sierra nur immer wieder den Bienenleiß der mit primitivsten Hilfsmitteln arbeitenden Indianer bewundern, die keine Mühe und Last scheuen — trotz oder gerade wegen der geringen Produktivität, die dabei erzielt wird. Umgekehrt kann man aber auch dort, wo die Natur dem Menschen die Existenzfristung leicht macht, beobachten, wie der Indianer gar nicht daran denkt, größere Anstrengungen zu machen als für seinen gewohnten, bescheidenen Lebensunterhalt erforderlich ist. Hier zeigt sich wieder, wie stark das Arbeitsverhalten des Menschen mit seinem Lebensstandard verbunden ist. Erst ein dynamischer Lebensstandard zieht einen auf Leistungssteigerung bedachten Arbeitseinsatz nach sich.

Wenn die Umschaltung darauf bei den meisten Indianern auch noch nicht vollzogen ist, so verfügt die vorhandene Industrie doch schon über eine Industriearbeiterschaft, deren Größe mit Zahlen zwischen

<sup>56</sup> Dieser Ausspruch stammt im Original von Robert Delavignette, der erklärte: „Il faut que les femmes fassent l'Afrique nouvelle, sans quoi l'Afrique nouvelle ne se fera pas“. Hier zitiert nach Noël Drogat, loc. cit. S. 115.

<sup>57</sup> Vgl. den Report of the Commission of Enquiry on the Coca Leaf (United Nations, Economic and Social Council, Special Supplement No. 1), Lake Success and New York 1950, S. 57 u. 29.

120 000 und 145 000 Köpfen angegeben wird. Wie weit diese Arbeitskräfte aber als vollwertige Industriearbeiter anzusprechen sind, ist schwer zu beurteilen. Auch hier widersprechen sich die Meinungen der Beobachter sehr. Manche klagen laut über die Unzulänglichkeit der verfügbaren Arbeiter und erklären, daß man zwei bis drei Arbeiter benötige, wo in Europa ein einziger genüge, andere dagegen sagen, daß man mit Geduld im ungeschulten Indio das Verständnis für die Anforderungen der Industriearbeit wecken könne. In 1½ bis 2 Jahren lasse sich ein brauchbarer Arbeiter aus ihm machen. Natürlich handelt es sich in der Regel nur um angelernte Arbeiter.

Nicht nur die Arbeiter, auch die Voraussetzungen, unter denen diese ihre Arbeit leisten müssen, sind im übrigen recht verschieden von denjenigen, die in alten Industriestaaten die Regel bilden. Das äußere Bild des peruanischen Industriebetriebes unterscheidet sich meist erheblich von einem gleichartigen etwa bei uns. Eine derartige Anlage macht stark einen behelfsmäßigen Eindruck. Man verfügt wohl über eine oder mehrere moderne Maschinen, auf die man stolz ist, daneben werden aber veraltete Modelle, die man unter Umständen mit eigenen Kräften zu modernisieren versucht hat, weiter benutzt. Man hat so ein System von Aushilfen entwickelt, bei denen die manuelle Arbeit eine große Rolle spielt. Der ganze Betrieb wirkt daher nicht als von vornherein einheitlich geplant, sondern als das Produkt eines von zufälligen örtlichen Bedingungen abhängigen Wachstums. Das Produktsortiment ist außerdem oft außerordentlich bunt, wodurch man die Enge des Marktes für das einzelne Produkt zu kompensieren sucht.

Wenn die Heranbildung einer qualifizierten Industriearbeiterschaft, wie sich ergab, eng mit dem Konsumentenverhalten zusammenhängt, so muß es schwer fallen, ihre Arbeitskraft zu qualifizieren, solange den Menschen die elementarsten Kulturbedürfnisse fehlen. Deshalb ist es z. B. ein großes Hindernis für die Entwicklung einer qualifizierten Arbeiterschaft, wenn die Arbeiter, sei es auf Grund ihres gewohnten Lebensstils, sei es unter dem Zwang äußerer Umstände, mit ihren Familien in Erdlöchern oder Strohhütten hausen, wie das an der Peripherie der größeren Städte in den „barriadas“ verschiedentlich der Fall ist.

Eine andere Schwierigkeit für die Qualifizierung des Arbeiters beim Übergange von der vorwiegend agrarisch bestimmten zur industriellen Wirtschaftsstruktur stellt sich durch die häufige *Wanderarbeit* einzelner Familienmitglieder ein. Dann bildet sich eine zwiespältige Lage dadurch heraus, daß man einerseits monetären Hinzuverdienst, oft für ganz konkrete Zwecke wünscht, daß man andererseits aber die alte agrar- und naturalwirtschaftliche Existenzbasis der Familie nicht aufgeben will. Auf diese Weise entstehen fluktuierende Arbeitskräfte, die für die Unternehmungen, die sie beschäftigen, eine Belastung bedeu-

ten. Die Anlernung muß laufend von neuem begonnen werden, sie kann nicht zu Ende geführt werden. Der Arbeiter gewöhnt sich nie völlig an den Ablauf des Betriebsgeschehens, kann sich deshalb nicht reibungslos darauf einspielen. Auch wird die Umstellung des Arbeiters auf das veränderte soziale Milieu nicht wirklich vollzogen. Bekanntlich bringt die Anhäufung nicht bodenständiger, fern von ihren Familien lebender Arbeitskräfte im städtischen Milieu meist schwere soziale Mißstände, wie Alkoholmißbrauch, hohe Kriminalität, mit sich. Auch die in der Heimat zurückbleibende Familie leidet. Die Abwanderung schwächt die ihr verfügbaren Arbeitskräfte, was oft Produktivitätseinbußen nach sich zieht, begünstigt die Desintegration der Familie. Das gilt nicht nur für die auswärtige Arbeit des Familienvaters, sondern auch für die Lohnarbeit der Kinder, die sich dem Hause entfremden. Im Ergebnis bedeutet die Wanderarbeit für die Herausbildung einer modernen Industriearbeiterschaft eine erhebliche Verzögerung und Erschwerung.

Der bodenständige Arbeiter dagegen, der seine Familie an den Ort seines neuen Arbeitsplatzes nachkommen läßt und der dort eine neue Existenz aufbaut, bringt die Voraussetzungen für eine völlige Umstellung auf das veränderte soziale Milieu mit sich. Er kann sich seiner industriellen Arbeitsaufgabe innerlich erschließen, dadurch zu einer Arbeitsqualifizierung kommen. Diese hebt dann seinen Lohn an und ermöglicht ihm in seinem Haushalt eine entsprechend über das bloße physische Existenzminimum gehobene Lebenshaltung. Daß dabei die Wohnung wieder eine wichtige Rolle spielt, liegt auf der Hand. Deshalb sind größere Unternehmungen bestrebt, dem Arbeiter diesen Aufstieg zu erleichtern, indem man Belegschaftswohnungen bereitstellt und dadurch zugleich die Bildung einer Stamarbeiterschaft befördert<sup>58</sup>.

Bei solchen Bestrebungen stößt die Unternehmerschaft allerdings bald auf Grenzen, die ihrer Politik durch die *Gewerkschaften* gezogen werden. Kein Zweifel, daß auch den Gewerkschaften bei der Bildung der Industriearbeiterschaft eine wichtige Aufgabe zufällt. Es ist kein qualifizierter Industriearbeiter denkbar, der sich nicht seiner wichtigen volkswirtschaftlichen Funktion bewußt wäre und deshalb nach Wahrung seiner Interessen mit Hilfe der gewerkschaftlichen Organisation strebte. Deshalb ist die Entfaltung der Gewerkschaftsbewegung im Lande ein erfreuliches Zeichen des Fortschreitens auf moderne Wirtschaftsformen. Trotzdem haben sich auch aus dieser Entwicklung Schwierigkeiten ergeben. Sie hängen damit zusammen, daß die Gewerkschaften in starkem Maße politisiert sind. So kommt es zu Kämp-

<sup>58</sup> Ein Teil dieser Belegschaftswohnungen mutet den Arbeitern allerdings noch sehr primitive Lebensbedingungen zu. Immerhin ist man in neuerer Zeit um eine Hebung des Wohnungsstandards bemüht.

fen zwischen der Arbeiter- und Unternehmerseite, die mit der wirtschaftlichen Lage der Unternehmung und der Leistung des Arbeiters nichts mehr zu tun haben. Es wird versucht, die Löhne über das Maß des wirtschaftlich Vertretbaren hinaufzuschrauben. Da die Arbeiter selbst nicht urteilsfähig, aber leicht aufzuwiegeln sind, wird dadurch die Atmosphäre der gegenseitigen Zusammenarbeit vergiftet. Außerdem wird das unternehmerische Risiko sehr erhöht. Diese Politisierung der Gewerkschaften hat sich im Extrem zwar nicht in Perú, sondern in anderen südamerikanischen Staaten vollzogen, sie strahlt aber dort hin aus. Im Kern handelt es sich hier um das Problem der Gewerkschaftsführer, die nicht Arbeiterselbsthilfe im Sinne der klassischen Gewerkschaftsbewegung, sondern Politik als Machtkampf zwischen politischen Gruppen betreiben.

Der Aufstieg von Arbeiterführern, die mehr sind als politische Agitatoren, kann nicht von heute auf morgen erwartet werden. Er setzt im Grunde die Heranbildung der qualifizierten Industriearbeiterschaft schon voraus, an deren Formung die Gewerkschaften mitwirken sollen. Sicher ist die Bildung einer Arbeiterelite erst das Ergebnis einer praktischen und geistigen Bewährung. Heute entstammen die Arbeiterführer meist nicht der Arbeiterschaft selbst, sondern der Mittelschicht. Arbeiter mit dem für solche Aufgaben erforderlichen Weitblick fehlen im allgemeinen.

Die Paradoxie der Lage kann man an folgender Beobachtung erkennen: Bei dem großen Mangel an Qualitätsarbeitern bemüht sich das Internationale Arbeitsamt an einigen Stellen des Landes, junge Menschen sorgfältig dazu auszubilden. Das eine dieser Zentren in Chucuito am Titicaca-See konnte ich besuchen. Dort wurden 57 ausgewählte Indianer im Alter von 17 bis 20 Jahren in einem zweijährigen Lehrgang theoretisch und praktisch geschult. Sie waren gemeinsam in einem Internat untergebracht, es gab drei Klassen, je eine für Tischlerei, Schlosserei und Automechanik. Der Eindruck, den die Zöglinge machten, war ausgezeichnet, er hätte in einer gleichartigen europäischen Institution nicht besser sein können. Das Ergebnis dieser Bemühungen, bei denen wohl unter anderen künftige Arbeiterführer ihre Grundschulung hätten erfahren können, bestand aber nach Aussagen des Leiters darin, daß man am Ende der Ausbildung Not hat, diese nun vollwertig qualifizierten Arbeitskräfte in für sie geeigneten Arbeitsplätzen unterzubringen.

Das ist die Lage in einem Lande, in dem eine Lehrlingsausbildung, wie wir sie im Handwerk und in der Industrie kennen, nicht existiert und in dem über einen allgemeinen *Rückstand der technischen Ausbildung* geklagt wird<sup>59</sup>. Der Cepal-Bericht glaubt für das Jahr 1955

<sup>59</sup> Z. B. José Carlos Mariátegui im 4. Kapitel seiner „7 Ensayos de Interpretación de la Realidad Peruana“, zuerst Lima 1928.

im ganzen Lande 23 800 qualifizierte Arbeiter feststellen zu können, von denen er aber sagt, daß sie in Wirklichkeit nur mittelmäßig qualifiziert seien. Der Bericht meint weiter, daß für die industrielle Entwicklung des Landes bis zum Jahre 1965 zusätzlich weitere 50 000 qualifizierte Arbeiter benötigt würden, daß man es aber mit Hilfe der vorhandenen Ausbildungsstätten nur auf 13 500 werde bringen können. Ähnlich, wenn auch nicht ganz so kraß, ist die Lage bei den Ingenieuren der mittleren und höheren Stufe. Hier benötigt man zusätzlich zu den vorhandenen 2800 Technikern bis zum Jahre 1965 etwa 4950 Kräfte, während man nur etwa 3000 als Absolventen der bestehenden Lehranstalten erwarten kann. Der Bericht schließt diese Feststellungen mit folgenden Worten ab: „Insgesamt kann man sicher sein, daß die Investitionen mit dem höchsten wirtschaftlichen Ertrag, die das Land künftig vornehmen kann, in der Errichtung von Lehrwerkstätten für die Heranbildung qualifizierter Arbeiter und von Anstalten für die höhere technische Ausbildung bestehen<sup>60</sup>.“

Letztlich aber handelt es sich um der wirtschaftlichen Entwicklung willen nicht nur um die technische Ausbildung, sondern um das ganze Schulsystem und dabei wiederum besonders um die Grundschulung der Jugend in den ländlichen Gebieten des Gebirges. Vorläufig spielt der Analphabetismus noch eine beträchtliche Rolle im Lande. Eine neuere Ziffer über seinen Umfang ist mir nicht bekannt geworden. Der Zensus von 1940 gab 56,6 % der Bevölkerung als Analphabeten an, die sich aber so über das Land verteilten, daß sie 32,45 % der Bevölkerung in der Costa, 73,16 % in der Sierra — in deren Kerngebieten sogar 81,45 % — und 49,54 % in der Selva ausmachten<sup>61</sup>. Dank der inzwischen betriebenen Alphabetisierungs-Campagne dürften diese Prozentsätze heute gesenkt worden sein. Trotzdem ist die Aufgabe einer Grundschulung der ganzen Bevölkerung noch längst nicht gelöst.

#### 4. Der Kapitalmangel

Ein weiterer Engpaß für den wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß besteht in dem Kapitalmangel der noch nicht industrialisierten Länder. Manchmal hat man ihn sogar für das wichtigste Entwicklungshindernis gehalten. Aus solcher Auffassung spricht jedoch eine Ideologie, die das Entwicklungsproblem auf einen einzigen Gesichtspunkt zu verkürzen sucht, es durch Kapitalzufuhr von außen für lösbar hält<sup>62</sup>. Damit geht meist eine Idealisierung der Auslandsgeschenke, der sog. „grants“, einher. Die Unzulänglichkeit dieser Meinung kann man sich durch die Gegenthese klar machen, daß die Kapitalbereitstellung nicht

<sup>60</sup> Cepal-Bericht, S. 300 ff., das Zitat S. 304.

<sup>61</sup> ILO, *Indigenous Peoples* S. 181 und 183.

<sup>62</sup> Vgl. dazu die Kritik von Bruno Moll, *Curso Superior de Finanzas*, Lima 1955, S. 258.



eine Vorbedingung, sondern eine Folge der wirtschaftlichen Entwicklung ist. Wenn diese erst einmal einen Anstoß erhalten hat, so wird die Finanzierung der weiteren Expansion aus Unternehmungsgewinnen möglich. Der russische Weg der Entwicklungspolitik läuft auf die Idealisierung einer solchen inneren Aufbringung durch Selbstfinanzierung aus der Produktion hinaus. Die Wahrheit liegt, wie meist bei solchen Antithesen, in der Mitte. Kapital ist eine wichtige Entwicklungsbedingung, wenn auch nicht die einzige und die absolut wichtigste. Der Grad seiner Wichtigkeit hängt von der jeweiligen Gesamtkonstellation ab. Die Entwicklung wird erleichtert, wenn Inlands- und Auslandsfinanzierung zusammenkommen, obwohl auf die Dauer nur die eigene Kapitalbildung der Volkswirtschaft den Entwicklungsprozeß tragen kann.

Die Hauptschwierigkeit der Kapitalversorgung von Rohstoffländern liegt in dem Fehlen einer „Kapitalmentalität“, die auf die Pflege der Voraussetzungen für die Bildung und die Erhaltung von Kapital bedacht ist. Wenn die einen am Existenzminimum leben und die anderen im und vom ererbten Reichtum, so fehlt den ersten die Möglichkeit, den zweiten der Anreiz zur Kapitalbildung. Es fehlt bei den Besitzenden auch der Trieb zur Kapitalerhaltung, da extensiv genutzter Grundbesitz sich im wesentlichen von selbst erhält. Dort, wo aber der Sparwille vorhanden ist, führt er leicht nicht zu einer volkswirtschaftlichen Kapitalbildung. Gelder werden gehortet oder in Preziosen und Edelmetallen angelegt oder auch zum Ankauf von Immobilien benutzt, deren Verkäufer sie wieder konsumtiv verausgaben. Leihgelder, ob inländischer oder ausländischer Herkunft, werden bei gewagten Unternehmungen vertan, da man das eingegangene Risiko nicht einzuschätzen wußte, oder sie begünstigen zu Lasten des eigenen Sparens einen steigenden Lebensstandard. Das alles sind Entwicklungsbremsen, deren Lockerung nur erreicht werden kann, wenn sich das Sparen für die Kapitalbildung als ein Mittel zum wirtschaftlichen Aufstieg erweist, das die Aufstiegswilligen in ihren Bann zieht.

Der Bildung einer Kapitalmentalität steht zunächst die *Inflationspolitik* im Wege, die während des letzten Jahrzehnts und besonders während der letzten Jahre unter dem Einfluß der sich verschlechternden außenwirtschaftlichen Lage in Perú große Fortschritte machte. Der Dollarkurs der peruanischen Währungseinheit, des Sol, betrug im Durchschnitt des Jahres 1938 1 \$ = 4,47 Soles. 1946 machte der Freikurs 7,75 Soles aus, er stieg dann bis 1957 auf 19,07 und bis Ende 1958 auf 25,09 Soles. Der Regierungswechsel des Sommers 1959 hat der weiteren Beanspruchung der Zentralbank durch den Staat jetzt ein Ende gesetzt und zu einer Stabilität des Sol etwa auf dieser Höhe geführt. Die fortschreitende Inflation bestrafte nicht nur den Sparer, sondern zwang auch den Unternehmer zu einer steigenden Kapital-

ausschüttung an den Staat, da das Anlagevermögen der Unternehmungen nicht der Geldentwertung entsprechend neu bewertet werden durfte und dadurch wachsende Scheingewinne entstanden, die durch Gewinn- und Übergewinnsteuern progressiv belastet wurden<sup>63</sup>.

Andere Schwierigkeiten ergeben sich aus der *Struktur des Kreditapparates*. Zwar fehlt es nicht an Banken. Neben der Zentralbank, die ein halbstaatliches Unternehmen ist, und einigen staatlichen Entwicklungsbanken — je eine für Landwirtschaft, Bergbau und Industrie — gibt es Sparkassen und eine Reihe von Großbanken. Diese sind zum Teil ausländischer Abkunft. Wichtiger als dies ist die Tatsache, daß die Großbanken und bedeutenden Versicherungsgesellschaften ganz in Lima konzentriert sind. Infolgedessen wird über den Zentralismus der Bankenwelt geklagt. Es läuft dort das sarkastische Wort um, daß die Bank eine Institution sei, deren Eigenart darin bestehe, daß sie das Geld der Armen im Kreditwege an die Reichen weiterleite<sup>64</sup>. Damit wird darauf angespielt, daß die Großbanken die ihnen aus vielen Quellen zufließenden Gelder über ihre Zentralen vorwiegend großen Kreditnehmern zugänglich machen, da diese ihnen die besten Kreditsicherheiten zu bieten vermögen. Da die kleinen Einleger zum großen Teil in den Provinzen, die Großkreditnehmer aber meist in der Landeshauptstadt sitzen, läuft dies Verfahren praktisch auf eine finanzielle Absaugung der Provinzen zugunsten der Metropole hinaus. Ähnliches wie für die Gelder der Großbanken wird auch für die Mittelverwendung der Versicherungsgesellschaften und Sparkassen in Hypothekarkredit beklagt<sup>64</sup>.

Hinzu kommt, daß ein organisierter Kapitalmarkt nur in rudimentärer Form existiert. Zwar gibt es eine Effektenbörse. Diese spielt aber nach dem Cepal-Bericht nur eine geringe Rolle. Die meisten Aktienumsätze vollziehen sich außerhalb von ihr<sup>65</sup>. Dennoch sind die Unternehmungen zum großen Teil als Aktiengesellschaften organisiert, da dies die einzige Gesellschaftsform mit beschränkter Haftung ist, die das dortige Recht kennt. Außerdem wird bei ihr die Selbstfinanzierung, die eine der wichtigsten Finanzierungsformen ist, durch die Steuergesetzgebung begünstigt. Es werden sogar alle möglichen, nicht auf Erwerb abzielende Einrichtungen, wie gesellige Clubs, als Aktiengesellschaften gegründet. Die Aktien bleiben aber in solchen Fällen wie bei den Unternehmungen meist in den Händen eines kleinen Kreises von Menschen<sup>65</sup>. Ihre Emission kann nicht über den anonymen

<sup>63</sup> Hierzu ist auf einige Arbeiten von Romulo A. Ferrero zu verweisen, besonders auf „Comentarios acerca de los Impuestos en el Perú“, Lima 1955, und auf „Directivas para un Programa de Desarrollo Económico Nacional, Lima 1956. Siehe auch Bruno Moll, Problemas Monetarios Contemporáneos, Lima 1951, Kap. IV, S. 111 ff.

<sup>64</sup> Vgl. Fernando Balaúnde Terry, La Conquista del Perú por los Peruanos, Lima 1959, S. 52 und 61 ff.

<sup>65</sup> Cepal-Bericht, loc. cit. S. 153.

Kapitalmarkt, sondern nur durch Verkauf im Freundes- und Bekanntenkreise erfolgen. Darin äußert sich deutlich die fehlende Kapitalmentalität. Man wagt das Geld nicht jenseits eines unmittelbaren Bekanntenkreises anzulegen.

Bei dieser Lage ist es kein Wunder, daß für unternehmerisch geneigte Menschen, die selbst über kein Kapital verfügen, der Weg zu selbständiger produktiver Betätigung hier versperrt ist. Statt dessen ist die Finanzkraft des Landes, auch wenn man vom Staate und dem Auslandskapital, von dem sogleich zu sprechen ist, einmal absieht, in einem erstaunlich engen Kreise konzentriert. Dazu schreibt ein allem Extremismus fernstehender und konservativer Autor wie der Nationalökonom der Universität Cuzco Reinaga: „Für niemand ist es ein Geheimnis, daß diese wirtschaftliche Oligarchie sich in 30 Familien verkörpert, die alle in Lima wohnen und deren Namen weithin und alljährlich durch die Banco de Crédito verbreitet werden. Wir verzeichnen sie nur um der Information willen, indem wir sie aus dem ‚Vademecum del Inversionista 1956/57‘ (Lima, Banco de Crédito) alphabetisch ausziehen<sup>66</sup>.“ Es folgt dann eine Liste von 70 Namen unter Angabe der von ihnen bekleideten Vorstands- und Aufsichtsratsposten, unter denen 21 Familien mit 2 bis 5 Familienmitgliedern, 10 weitere Namen mit nur je einem Angehörigen vertreten sind. Alle zusammen besetzen etwa 200 Vorstands- und Aufsichtsratsposten in vermutlich allen bedeutenderen Unternehmungen des Landes, soweit sie sich nicht in ausländischen Händen befinden. Der Einfluß dieser Familien erstreckt sich meist neben anderen Unternehmungen auf eine der Großbanken oder der Versicherungsgesellschaften, manchmal nach beiden Seiten hin zugleich. Reinaga fügt der von ihm wiedergegebenen Liste die Bemerkung an, daß diese Lage eine potentielle Verknüpfung zwischen wirtschaftlicher und politischer Macht mit sich bringe, wodurch das heutige Bild Perús Ähnlichkeit mit demjenigen der europäischen Nationen im 19. Jahrhundert gewinne.

Diese Parallele mit der europäischen Vergangenheit des 19. Jahrhunderts ist allerdings nur teilweise zutreffend. Sie mag für die Konzentration der Kapitalmacht in relativ wenigen Händen gelten. Sie stimmt dagegen nicht in bezug auf den hier entscheidenden Gesichtspunkt der Kapitalmentalität. Das 19. Jahrhundert hat in Europa die Aufgabe gelöst, die in Perú jetzt noch zur Lösung aufgegeben ist. Es wurden breite Volksschichten zum Sparen erzogen und die so gebildeten Spargelder durch die unpersönliche Organisation des Kapitalmarktes der Produktion zugänglich gemacht. Das wurde nur durch die Gewissenhaftigkeit des Umganges mit diesen Mitteln erreicht, die das Risiko des Sparers auf das menschenmögliche Maß verminderte.

<sup>66</sup> César Augusto Reinaga, *La Fisionomía Económica del Perú*, Cuzco 1957, S. 172 u. 178.

Nur unter solchen Voraussetzungen kann sich die Kapitalmentalität entfalten, die für die Entpersönlichung und Versachlichung der Kreditbeziehungen die Voraussetzung bildet.

Ein Ansatz dazu scheint immerhin auch hier schon gegeben zu sein. Darauf stößt man besonders beim *Auslandskapital*. Dies ist seit dem Jahre 1951 in beträchtlichem Umfange zugeflossen. Das gesamte Auslandskapital im Lande ist von 439 Millionen Dollar im Jahre 1950 auf 800 Millionen Dollar im Jahre 1958 angewachsen. Den letzten Betrag veranschlagte man auf rund 15 % der Gesamtinvestitionen in der peruanischen Wirtschaft<sup>67</sup>. Ein solcher Zustrom ist nur dadurch möglich geworden, daß die ausländischen Kapitalgeber die in Perú investierten Mittel für hinreichend gesichert betrachteten. Sie wirken insofern als Schrittmacher einer Kapitalmentalität im Lande, indem sie zeigen, welche Erfolge durch eine vorsichtige Kapitaldisposition zu erzielen sind. Darin liegt eine nicht weniger wichtige Leistung als der direkte produktive Beitrag des Auslandskapitals.

Doch würde die Anstoßwirkung für die Entwicklung des heimischen Kapitalmarktes wesentlich erhöht werden, wenn die ausländischen Gelder sich nicht wie bisher meist auf ganz in ihrer Hand befindliche Unternehmungen und dazu noch solche der Rohstoffproduktion für den Export konzentrierten, sondern stärker die Zusammenarbeit mit einheimischem Kapital in der Versorgung des Binnenmarktes suchen würden. Bisher stehen bei der Aufnahme von Auslandskapital der Bergbau — mit 198 Millionen Dollar im Jahre 1956 — und die Erdölproduktion — mit 129 Millionen Dollar im gleichen Jahre — obenan, während die Industrie nur etwa 30 Millionen an sich gezogen hat<sup>68</sup>. Das sind knapp 10 % aller industriellen Investitionen im Lande. Die meisten dieser Mittel sind als Direktinvestitionen gekommen, soweit nicht öffentliche internationale Finanzinstitute ihre Mittel über öffentliche peruanische Entwicklungsbanken lenkten oder peruanische Wertpapiere im Auslande untergebracht wurden.

Nachdem bisher soviel von der Kapitalmentalität die Rede war, die es zu entfalten gilt, muß schließlich noch ein Gesichtspunkt bedacht werden, der damit nur am Rande zu tun hat, aber trotzdem auf ein wichtiges Hindernis der Kapitalversorgung hinweist. Dabei handelt es sich um die aus der Struktur des Rohstofflandes mit seiner Weltmarkt-abhängigkeit erwachsenden Schwierigkeiten. Wenn man die konkreten Ziffern der *Kapitalbildung* in der Volkswirtschaft während der letzten 1½ Jahrzehnte betrachtet, so verraten sie eine erstaunliche Unstabilität

<sup>67</sup> Cepal-Bericht, S. 21/22.

<sup>68</sup> Vgl. Cepal-Bericht, S. 156. Außerdem benutzte ich eine vom Servicio de Informaciones de los Estados Unidos de América herausgegebene Broschüre „El Rol de las Inversiones Norteamericanas dentro de la Economía Peruana“, Lima, o. J. (ca. 1957).

tät (vgl. dazu die Tabelle über die Kapitalbildung in Perú). Was das für eine nach Ausbau ihres Produktionsapparates strebende Volkswirtschaft bedeutet, liegt auf der Hand. Allein die Bevölkerungsvermehrung, zugleich aber der Ausbau vieler langfristiger Anlagen wie der landwirtschaftlichen Meliorationen, von Siedlungsvorhaben nach Art der Kolonisation in der Selva, von Verkehrswegen, erfordern über viele Jahre sich erstreckende Investitionspläne. Diese müssen bei Schwankungen der jährlichen Investitionsquote am Volkseinkommen, die über die Spanne von 2 bis 20 % hinausreichen, in größere Schwierigkeiten geraten.

**Die Kapitalbildung in Perú 1942—1957**

Jahr	Brutto-Investitionen in Millionen \$ (USA)	Netto-Investitionen in Millionen \$ (USA)	Anteil der Netto-Investitionen am Volkseinkommen in %	Jährl. Veränd. d. Netto-Invest. am Volkseinkommen in %	Volkseinkommen pro Kopf in \$ (USA)
1942	31	6	1,5	—	52
43	72	33	8,1	+ 6,6	54
44	82	26	5,5	— 2,6	63
1945	80	31	5,5	+—0	73
46	158	29	4,6	— 0,9	78
47	180	74	11,4	+ 6,8	81
48	118	41	6,3	— 5,1	79
49	161	73	11,4	+ 5,1	75
1950	201	145	18,6	+ 7,2	90
51	335	195	20,3	+ 1,7	108
52	357	188	18,1	— 2,2	116
53	333	100	9,9	— 8,2	111
54	298	159	16,7	+ 7,8	102
1955	398	182	16,8	+ 0,1	118
56	454	89	7,7	— 9,1	117
57	523	23	1,9	— 5,8	123

Quelle: Renta Nacional del Perú 1942—1957, Lima 1959, S. 38 (Spalte 1—4) und S. 34 (Spalte 5).

Hier sieht man, daß die Überwindung der Kapitalnöte zwar in hohem Maße eine Sache des Strebens nach Bildung einer Kapitalmentalität im Volke ist, daß man das Problem aber von dieser Seite allein doch nicht auflösen kann. Es muß der strukturelle Umbau der Volkswirtschaft hinzutreten, der eine gleichmäßigere Spar- und Kapitalbildung erlaubt. Das heißt im Grunde nichts anderes, als daß erst mit voranschreitender Entwicklung das Kapitalproblem seine Schärfe verliert.

### 5. Politische Widerstände

Als letzter Hemmungsfaktor für den wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß sind jetzt die Schwierigkeiten anzuführen, die sich dafür auf der politischen Ebene herausbilden. Der Staat ist an sich dazu berufen, durch seine Politik nach Kräften die wirtschaftliche Entwicklung zu fördern. Da der konkrete Staat aber hinter den dadurch an ihn gestellten Anforderungen mehr oder weniger zurückbleibt, wächst sich sein Handeln oft in das Gegenteil, zu Entwicklungshindernissen aus. Dieser Gesichtspunkt hat drei verschiedene Seiten, einmal handelt es sich um die allgemeine politische Lage im Staate, zum anderen um die spezielle von ihm betriebene Wirtschaftspolitik und schließlich um seine Sozialpolitik.

In bezug auf die *allgemeine politische Lage* ergeben sich in Perú Schwierigkeiten aus dem immer wieder beklagten Zentralismus der Staatsverwaltung<sup>69</sup>. Er führt einerseits zu einer Hypertrophie der zentralen Verwaltung, die vom grünen Schreibtisch in der Landeshauptstadt aus regiert, einen langen Instanzenweg und große Zeitverluste mit sich bringt, andererseits zu einer Erstickung der örtlichen und regionalen Initiativkräfte führt, die man umgekehrt möglichst wecken sollte. Es wächst daraus eine allgemeine Schwächung der vom Zentrum abgelegenen Regionen hervor, da diese — mit der alleinigen Ausnahme von Arequipa, der zweitgrößten Stadt des Landes, die der Sitz einer politischen Fronde ist und dadurch dem Egoismus der Landeshauptstadt Einhalt zu bieten sucht, — allein nach Lima ausgerichtet sind, sofern sie nicht in ihrer Isolierung nur dahinvegetieren. Gleichzeitig hat sich Lima zum Wasserkopf des Landes ausgebildet. Hier vollzieht sich eine Scheinblüte, die allzu leicht als die Erfüllung des Entwicklungsraumes angesehen wird. Demgegenüber wird hier auf die Feststellung Gewicht gelegt, daß diese Entwicklung sich in erheblichem Maße zu Lasten aller anderen Landesteile vollzieht und deshalb keine Förderung, sondern eher eine Behinderung für die Gesamtentwicklung des Landes bedeutet.

Von einer anderen Seite her wird die Leistung der Staatsverwaltung durch ihre Unstabilität herabgesetzt. Durch häufigen Regierungswechsel und damit verbundenen Personalaustausch wird die Verfolgung einer gradlinigen Politik oft unmöglich gemacht. So konnte etwa Th. R. Ford feststellen, daß an derartigem Regierungswechsel und den damit verbundenen Änderungen in den Zielsetzungen und Planungen die peruanische Agrarpolitik der letzten Jahrzehnte letztlich gescheitert ist<sup>70</sup>. Die FAO- und IBRD-Denkschrift hat eine Statistik über die

<sup>69</sup> Emilio Romero, *Historia Económica del Perú*, Buenos Aires 1959, S. 374/75.

<sup>70</sup> Th. R. Ford, *Man and Land in Peru*, Gainesville 1955, S. 125.

Häufigkeit des Wechsels in den leitenden Stellungen des Agrarministeriums aufgestellt, wodurch die Aussagen dieses Autors bestätigt werden.

**Der Wechsel in höheren Verwaltungsposten Perú**  
dargestellt am Beispiel des peruanischen Agrarministeriums

Stellungen											Summe
	1948	49	50	51	52	53	54	55	56	57	1948 bis 1957
Landwirtschafts- minister . . . . .	1	1	—	1	1	—	—	1	3	1	9
Staatssekretär	1	1	—	—	—	—	1	—	—	—	3
7 Abteilungs- leiter . . . . .	1	3	2	2	—	2	2	—	1	—	13
23 Dezernats- leiter . . . . .	—	4	—	5	2	2	5	6	2	5	31

Die Tabelle gibt an, wie oft der Inhaber der angegebenen Stellungen in den verschiedenen Jahren gewechselt hat.

Quelle: FAO- und IBRD-Bericht, Teil II, S. 378.

Die Leistungsfähigkeit des staatlichen Verwaltungsapparates wird schließlich auch durch eine unzureichende Durchsetzung des Leistungsprinzips bei der Stellenvergabe in der öffentlichen Verwaltung beeinträchtigt, womit eine unzureichende Besoldung einhergeht. Dadurch werden viele Beamte zu einem Nebenerwerb veranlaßt, der dann einen erheblichen Teil ihrer Kraft beansprucht. Die FAO- und IBRD-Denkschrift, die diese Zusammenhänge im Agrarsektor verfolgt, erklärt, daß die gesetzlichen Grundsätze für die Personaleinstellungen des Staates an sich gesund seien, daß sie aber „oft durch die Intervention lokaler Politiker unwirksam gemacht werden“<sup>71</sup>. Es müsse mit der Leistungsberücksichtigung eine genauere Verantwortungsabgrenzung innerhalb der Verwaltung Platz greifen und danach das Gehalt abgestuft werden.

Daß auch *wirtschaftspolitische Maßnahmen* sich entwicklungshemmend auswirken können, besonders wenn sie den Tendenzen des Marktgeschehens zuwiderlaufen, ist eine alte Erfahrung. Zwar hat Perú schon 1949 grundsätzlich den Schritt zu einer liberalen Wirtschaftspolitik getan. Doch hat man damals, augenscheinlich um des Konsumentenschutzes, aber auch um der Inflationsbekämpfung willen, einige Marktmanipulationen beibehalten, die im Laufe der Jahre schwere Marktverzerrungen mit sich gebracht haben<sup>72</sup>.

Zum Teil ist eine Höchstpreispolitik bei Lebensmitteln ohne gesetzliche Grundlage von örtlichen und regionalen Dienststellen im Lande betrieben worden. Die anderen Maßnahmen ergriff der Staat. So

<sup>71</sup> FAO- und IBRD-Denkschrift, Teil II, S. 365.

<sup>72</sup> Zu den folgenden Angaben vgl. FAO- u. IBRD-Denkschrift, Teil II, S. 180 ff.

schrrieb er der „kommerziellen“ Landwirtschaft der Küste vor, daß sie neben dem Anbau ihrer Exportprodukte 15 bis 30 % der Nutzfläche mit Lebensmitteln für den heimischen Verbrauch zu bestellen hätte. Diese sog. Politik des „pan llevar“ mutete den Betrieben erhebliche Ertragsopfer zu, konnte allerdings nur in der Nähe von Lima wirklich durchgesetzt werden. Der Staat zwang ferner die Reisproduzenten, ihm selbst ihre gesamte Ernte zu billigen Preisen zu verkaufen, was den Erfolg einer Qualitätsminderung und eines Produktionsrückganges hatte, so daß man Reis importieren mußte, nachdem man gerade erst Reis-Exporteur geworden war. Die Regierung suchte die Fleischpreise niedrig zu halten, was dazu führte, daß dies zur Viehzucht von der Natur prädestinierte Land steigende Fleischimporte nötig hatte, die subventioniert wurden und daß man im Lande meist Schuhsohlen als Fleisch zu essen bekam. Auch die Milchproduktion wurde wegen eines Höchstpreises unrentabel. Andere Eingriffe gab es noch bei Weizen und Brot, für Zucker, Kaffee, Gummi und für den Guano, der von einer staatlichen Monopol-Gesellschaft zu einem Drittel des Exportpreises im Inlande verkauft wurde.

Schließlich gab es noch Mietkontrollen und Benzinhöchstpreise. Um diese letzten, deren Erhöhung mit fortschreitender Inflation am Widerstand der Taxi-Chauffeure in Lima gescheitert war, kam es zu einem schweren Konflikt, nachdem der inländische Hauptproduzent in Gestalt einer us-amerikanischen Gesellschaft sich geweigert hatte, weitere Investitionen für den steigenden Bedarf vorzunehmen. Sie waren unrentabel geworden. Gleichzeitig schrumpfte der bisherige Erdölexport so zusammen, daß der Augenblick eines Zufuhrbedarfs vorauszusehen war, während im Lande es sich bei den herrschenden Preisen lohnte, das Benzin anderen Energiequellen vorzuziehen und darüber hinaus die ältesten und unzuweckmäßig gewordenen Autos noch weiter zu betreiben<sup>73</sup>. Erst nach Überstehen eines Streiks der Taxi-Fahrer konnte die Regierung Beltrán nach ihrem Antritt im Sommer 1959 die Benzinpreise erhöhen. Die Mehrzahl dieser Regulierungen dürfte heute der Vergangenheit angehören.

Nach den wirtschaftspolitischen Eingriffen ist jetzt der Blick den sozialpolitischen Maßnahmen zuzuwenden und der Frage, inwieweit sie sich als ein Hemmnis der wirtschaftlichen Entwicklung erwiesen haben. Es ist eine bekannte Tatsache, daß viele nichtindustrialisierte Länder sich um einen möglichst modernen Ausbau ihrer Sozialpolitik bemüht haben. Das gilt auch für Perú. Die Ergebnisse dieser Bemühungen haben nicht recht befriedigt, wie aus der Kritik hervorgeht, die sie bei einer Reihe von inländischen und ausländischen Sachverständigen gefunden haben. Diese Beanstandungen schlugen sich

<sup>73</sup> Vgl. dazu den Cepal-Bericht, S. 123/24.



zusammenfassend in Untersuchungen eines peruanischen und eines us-amerikanischen Experten nieder, an die hier angeknüpft wird<sup>74</sup>.

Daraus ergibt sich, daß die Politik der sozialen Sicherheit einmal besonders teuer ist. Die Kosten des Gesamtsystems hat man bei Angestellten auf 41,4 % des Grundgehaltes und bei Arbeitern auf 45,9 % des Grundlohnes berechnet. Davon hat der Arbeitgeber bei Angestellten 39,7 % und bei Arbeitern 41,4 % zu tragen<sup>75</sup>. Dazu ist mit Recht bemerkt worden, daß dieser einseitigen Lastenverteilung der Irrtum zugrunde liegt, man könne durch sie den Arbeitnehmer begünstigen, während es volkswirtschaftlich nur auf die gesamten Lohnkosten einschließlich ihrer sozialen Lasten ankommt. Diese hohen sozialen Lasten haben den inflatorischen Preisauftrieb im Lande begünstigt, da die Unternehmer sie im Preise weiter zu wälzen gezwungen sind.

Ferner hat man gesagt, daß dem System bei einer großen Zahl gesetzlicher Regelungen die innere Ausgewogenheit und Vollständigkeit fehlt<sup>76</sup>. Es ist insofern unausgewogen, als z. B. bei Angestellten für die wichtigsten Risiken der Krankheit und des Alters ganze 6,6 % der Sozialbeiträge aufgewandt werden, bei Arbeitern 13,9 %, was immer noch zur Gesamtheit der sozialen Lasten in keinem rechten Verhältnis steht. Außerdem schaffen die bestehenden Regelungen durch Kumulationen Ungleichheiten, nämlich Begünstigungen einerseits und Benachteiligungen andererseits. So muß der Unternehmer für seine Angestellten Lebensversicherungen abschließen, zugleich aber nach 30jähriger Beschäftigung eine Bonifikation und nach 35 Jahren eine Pension zahlen. Außerdem gibt es für Arbeiter und Angestellte das System der Indemnisationen, das Recht auf Abgangsentschädigungen nach einer gewissen Beschäftigungsdauer in einem Unternehmen. Diese zu zahlenden Entschädigungen steigen schon nach wenigen Jahren so stark an, daß der Arbeitnehmer praktisch unkündbar wird. Nach fünf Jahren gewinnt er ein Anrecht auf etwa 10 % aller in diesem Zeitraum bezogenen Einkommen. Nach 25 Jahren wächst der Entschädigungsbetrag auf etwa 20 % und nach 35 Jahren bis auf 27,5 % aller bezogenen Einkommen an<sup>77</sup>. Diese Vorschriften zwingen den Unternehmer, für solche Eventualitäten Rückstellungen zu machen, die seine flüssigen Mittel verkürzen. Sie verhindern außerdem eine Mobilität im Arbeitsmarkt, die zur Förderung des Leistungsprinzips eine der Grundvoraussetzungen der wirtschaftlichen Entwicklung ist.

<sup>74</sup> Vgl. Rómulo A. Ferrero y Arthur J. Altmeyer, *Estudio Económico de la Legislación Social Peruana y Sugerencias para su Mejoramiento*, Lima 1957, ferner die den Inhalt des vorstehenden Buches resümierende Broschüre von Rómulo Ferrero, *La Realidad Económica de los Beneficios Sociales*, Lima 1957 (Centro de Estudios Económicos y Sociales).

<sup>75</sup> Ferrero und Altmeyer loc. cit. S. 121 und 124.

<sup>76</sup> Ferrero und Altmeyer, S. 127/28.

<sup>77</sup> Ferrero und Altmeyer, S. 110/111.

Alle diese Schwächen möchten hingehen, wenn das ganze System der sozialen Sicherheit eine dem großen Aufwande — nämlich ungefähr 10 % des monetären Volkseinkommens — entsprechende soziale Hilfe brächte. Das ist aber durchaus nicht der Fall. Daß es in diesem System keine Arbeitslosenversicherung und dementsprechend auch keine Arbeitslosenunterstützungen gibt, ja daß nicht einmal ein öffentliches Arbeitsvermittlungswesen existiert, ist mehr als ein Schönheitsfehler. Dadurch fehlt ein in Industriestaaten zentrales Stück der Sozialpolitik. Es ist wohl die Hauptschwäche dieser Sozialpolitik, daß sie allzu äußerlich sozialpolitische Regelungen der Industriestaaten zu übernehmen trachtet. Ihre Grenze wird besonders deutlich, wenn man hört, daß nur etwa 50 % aller Angestellten, Arbeiter und Bauern im Lande oder 20 % aller arbeitenden Menschen in der Volkswirtschaft von diesen Regelungen erfaßt werden<sup>78</sup>. Die sozialen Probleme liegen zum großen Teil gerade bei den *nicht* unter die gesetzlichen Vorschriften fallenden Menschen.

Das sind die aus dem Gebirge in die Städte der Costa abwandernden Indianer, die hier in gesundheitlicher, moralischer, sozialer und wirtschaftlicher Hinsicht besonders gefährdet sind. Es gibt keine Vorkehrungen, um sich ihrer anzunehmen. Während meines peruanischen Aufenthalts wurde der Roman eines bekannten Limenier Feuilletonisten preisgekrönt, der beschrieb, wie eine solche mit großen Hoffnungen in die Hauptstadt gekommene Zuwandererfamilie in deren Räderwerk allmählich zerrieben wird. Nur nebenbei wird geschildert, wie ein tuberkulosekranker Schicksalsgenosse vergeblich beim Arzt, im Krankenhaus, im Ambulatorium Hilfe sucht. Nicht daß ihm das Geld fehlt, um seine Behandlung zu bezahlen, ist das Schlimmste. Schlimmer für ihn ist das Fehlen der Sozialversicherungskarte! Deshalb muß er elend zugrundegehen<sup>79</sup>.

So gibt es auch von dieser Seite her zahlreiche Reibungswiderstände für die wirtschaftliche Entwicklung.

### III. Teil: Folgerungen

Die aus allen vorstehenden Beobachtungen abzuleitenden Folgerungen müssen hier rudimentär bleiben. Die Zusammenhänge sind im einzelnen so kompliziert, daß die Frage nach dem, was zur Überwindung der Entwicklungswiderstände und zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung zu tun sei, auch bei bescheidenen Ansprüchen eine Analyse erfordert, die nicht hinter dem Umfang der bisherigen Darlegungen zurückbleibt. Statt das zu versuchen, sollen hier nur einige Hinweise gegeben werden, die andeuten, in welcher Richtung eine Lösung der entwicklungspolitischen Aufgabe möglich erscheint.

<sup>78</sup> Ferrero und Altmeyer, S. 139 und 152.

<sup>79</sup> Luis Felipe Angell, La Tierra Prometida, Lima 1958.

### 1. Das Leitbild

Es ist zunächst klar, daß jeder Versuch, die Wege einer zweckmäßigen Entwicklungspolitik zu bestimmen, von der wirtschaftspolitischen Grundkonzeption desjenigen abhängig ist, der solches unternimmt. Eine objektive Problemlösung jenseits eines letztlich weltanschaulich bestimmten Standortes gibt es nicht. Deshalb ist hier ein Wort über das Leitbild am Platze, das den folgenden Überlegungen zugrunde liegt. Diese Idee sucht sich gleichweit von den beiden Prinzipien zu halten, an denen sich das wirtschaftspolitische Denken gemeinhin orientiert. Das sind die Konzeptionen des ökonomischen Liberalismus und des Kommunismus. Es wird hier die Auffassung vertreten, daß weder der eine noch der andere Weg in diesem konkreten Falle zu befriedigenden Resultaten führen würde. Es ist wahrscheinlich kein Zufall, daß auch keins der beiden wirtschaftspolitischen Programme sich in Perú einer großen Anhängerschaft erfreut. Beide haben sich unter historischen Voraussetzungen entwickelt, die von den hier vorgefundenen sehr verschieden sind.

Deshalb muß Perú sich seinen Weg zwischen der Skylla des einen und der Charybdis des anderen wirtschaftspolitischen Ideals hindurch suchen. Dabei kommt es auch darauf an, sich von den überkommenen Entwicklungsmodellen, so dem Schumpeterschen, das die Initiativekraft der Entwicklung dem Unternehmer zuschreibt, wie dem kommunistischen, das die staatliche Planung an seine Stelle treten läßt, zu lösen. Statt dessen muß man ein Leitbild zu gewinnen suchen, das seine Wirkungskraft weder dem Individuum noch der Kollektivität allein verdankt. Das sind die kooperativen Kräfte der Gruppen innerhalb des Staatswesens. Den *kooperativen oder partnerschaftlichen Weg* zu suchen, der in der Geschichte der indianischen Bevölkerungsteile starke Anknüpfungspunkte findet, ist die eigentliche Aufgabe.

Das setzt voraus, daß man den Willen zum wirtschaftlichen und sozialen Aufstieg in den Kreisen weckt, die bisher am wenigsten davon berührt worden sind. Das ist die breite Unterschicht des Landes. Die Indianer-Bevölkerung aus einem Hemmschuh zum Motor der wirtschaftlichen Entwicklung zu machen, ist gewiß ein kühnes, aber mögliches Ziel<sup>80</sup>. Es ist ein unumgängliches Ziel, wenn man den wirt-

<sup>80</sup> Der Gedanke, daß die geistige und soziale Hebung der Indianer eine Voraussetzung für die Entwicklung des Landes sei, ist allen reformfreundigen Kräften des Landes gemeinsam, findet sich insbesondere bei den Apristen. Vgl. dazu Harry Kantor, *The Ideology and Program of the Peruvian Aprista Movement*, Berkeley/Los Angeles 1953, S. 119. Die Apristen entsprechen politisch etwa unseren Sozialdemokraten. Sie sind keine Marxisten. Sie leiten ihren Namen von der „Alianza Popular Revolucionaria Americana“ ab. Die Bewegung, die rund 35 Jahre alt ist, hat die erste weltanschaulich orientierte Partei im Lande gebildet. Sie verwirft trotz ihres revolutionären Namens die Anwendung der Gewalt als eines poli-

schaftlichen und sozialen Umbau des Landes nicht entweder auf lange Zeit hinausschieben oder mit Zwangsmethoden durchsetzen will. Angesichts der passiven Haltung, die den Indianern in langen Jahrhunderten anerzogen wurde, wäre der Weg des Zwanges der am leichtesten zu gehende, der ebenso sicher in eine Sackgasse führen würde. Für das Gelingen der Entwicklungspolitik hängt alles davon ab, ob es die im Indianer wie in jedem anderen Menschen anagemäßig schlummernden *Initiativkräfte zu wecken* gelingt. Nur auf diesem Wege kann eine echte vom Volke getragene und nicht nur ihm von außen künstlich aufgesetzte moderne Gesellschaft geschaffen werden.

Das kann allerdings nur glücken, wenn die indianische Unterschicht Hilfe von außen erhält. Dazu bedarf es der Kooperation mit der Mittelschicht, die ihr Vorbild, Lehrer und Arbeitgeber, sein kann. Die Mittelschicht muß auch die Unternehmer stellen, die sich der wirtschaftlichen Modernisierung annehmen. Deshalb hängt für den Entwicklungsprozeß viel von der Stärkung und Vermehrung der Mittelschicht ab. Viele kleine und mittlere Unternehmer, die über das Land verstreut sind, bedeuten dabei einen besseren Entwicklungsstimulus als einige Großunternehmungen, die an einem Platz oder wenigen Orten konzentriert sind.

Für die Rolle, die der Mittelschicht innerhalb der wirtschaftlichen Entwicklung zufällt, ist die Tatsache wichtig, daß sie der Unterschicht in sozialer Hinsicht relativ nahe steht. Dadurch wird der Aufstieg in die Mittelschicht für den Angehörigen der Unterschicht kein utopisches, sondern ein real erreichbares Ziel. *Soziale Mobilität* zwischen den Schichten, d. h. die Möglichkeit der Hebung des sozialen Status durch den Übergang in Positionen mit höherer Verantwortung und Autorität, mit höheren Einkommen und höherer Lebenshaltung, allein auf Grund der individuellen Leistung, ohne Rücksicht auf Herkunft, Rasse, Religion und Nationalität des Betroffenen ist eine der Grundvoraussetzungen des wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungsprozesses. Der vorindustriellen Gesellschaft fehlen solche Möglichkeiten in der Regel, da dem einzelnen durch seine Herkunft der Standort in der gesellschaftlichen Hierarchie zugewiesen wird. Die industrielle Gesellschaft ist demgegenüber eine egalitäre und fordert eine Öffnung der Trennwände zwischen den sozialen Schichten. Ohne ihre Beseitigung werden alle Bemühungen um eine Modernisierung der Wirtschaft zum Scheitern verurteilt.

---

tischen Mittels. Ihr Führer, Victor Raúl Haya de la Torre, mußte sein Leben größtenteils entweder in einem peruanischen Versteck oder im Exil, so lange in Europa, verbringen.

## 2. Ansätze für eine Entwicklungspolitik

Angesichts solcher Leitsätze soll jetzt im Blick auf die Ansatzpunkte einer Entwicklungspolitik zwischen Förderungsmaßnahmen unterschieden werden, die sich entweder auf die *volkswirtschaftlichen Grunddienste* oder auf die Produktion selbst erstrecken.

„Es wäre keine Übertreibung zu sagen, daß die Bereitstellung von Straßen und Eisenbahnen mehr zur Akkulturation der Sierra-Indianer beigetragen hat, als alle Erziehungsprogramme von Kirche und Staat bis auf den heutigen Tag.“<sup>81</sup> Diesem Worte Ford's ist eine gewisse Berechtigung nicht abzustreiten. Die Entwicklung zu modernen Lebensformen hängt in hohem Maße mit erhöhten Kontakten unter den Menschen, dem Abbau der Xenophobie, aber auch mit der arbeitsteiligen Zusammenschweißung bisher isolierter Marktgebiete zur Einheit des volkswirtschaftlichen Marktes zusammen. Deshalb ist dem Ausbau des Verkehrsnetzes hohes Gewicht beizumessen. Trotzdem schießt die in obigem Zitat zum Ausdruck kommende Unterwertung von Erziehungsprogrammen über das Ziel hinaus.

Verkehrsausbau und Erziehung sind keine sich ausschließenden Entwicklungsaufgaben. Sie müssen vielmehr Hand in Hand vorangetrieben werden. Dabei sind die Probleme der Erziehung schwieriger zu lösen. Beim Verkehrswesen kommt es nur darauf an, daß man Verkehrswege zu bauen vermeidet, die nicht ein entsprechendes Verkehrsaufkommen nach sich ziehen. Dazu muß man die örtlichen Entfaltungsmöglichkeiten des Marktes zu kalkulieren suchen. Erzieherische Maßnahmen sind weit stärker gefährdet. Sie führen leicht, wie zahlreiche Erfahrungen aus noch nicht industrialisierten Ländern zeigen, zu einer Überwertung der rein intellektuellen Fähigkeiten zuungunsten der Handarbeit und des technischen Könnens. Deshalb muß die Bildungspolitik ganz auf die konkreten Bedürfnisse im Volke abgestellt werden. Es muß außerdem dafür gesorgt sein, daß die durch einen Ausbildungsgang hindurchgelaufenen Menschen eine ihr entsprechende praktische Betätigung finden können. Sonst erreicht man durch die Bildungspolitik das Gegenteil des Erstrebten, soziale Desintegration statt Entwicklungsförderung<sup>82</sup>. Mit einem intellektuellen Proletariat ist niemandem gedient. Im besonderen Maße wird die Qualifizierung der großen Menge einfacher Arbeitskräfte benötigt. Von der Leistung der angelernten Arbeiter, der Facharbeiter, der Vorarbeiter und Meister hängt das wirtschaftliche Wachstum in hohem Maße ab. Ohne einen breiten Unterbau solcher Kräfte hängt die Heranbildung akademischer Landwirte, Ingenieure und Chemiker in der Luft. Die meisten noch nicht industrialisierten Länder leiden unter einer Überschätzung dieser

<sup>81</sup> Th. R. Ford, loc. cit., S. 137.

<sup>82</sup> Vgl. dazu N. Drogat, loc. cit., S. 166 ff.

höchsten Stufen der Berufsausbildung und einer Unterschätzung der nachgeordneten Stufen.

Neben der Sorge für die Grunddienste, zu denen auch die Gesundheitspolitik gehört, stehen die Bemühungen um eine *direkte Produktionsförderung*. Dabei ist von dem allgemeinen Satze auszugehen, daß Entwicklungspolitik letztlich Markterweiterungspolitik ist. Deshalb muß zunächst versucht werden, den eigenwirtschaftlichen Sektor der Volkswirtschaft aufzulösen. Besonders geht es um die Monetarisierung der Arbeitsverhältnisse. Geldliche Arbeitslöhne sind die Voraussetzung für die Auflösung der sozialen Abhängigkeiten, denen der bildungslose Arbeiter noch vielfach unterliegt. Jeder naturalwirtschaftliche Einschlag in der Entlohnung, auch die verbilligte Abgabe von Konsumgütern an die Belegschaft, ist infolgedessen abzulehnen. Es muß alles getan werden, um die Mobilität der Arbeitskräfte zu erleichtern. Das setzt auch verstärkte Möglichkeiten für die Abwanderung aus der Landwirtschaft und den Übergang in nichtlandwirtschaftliche, vor allem gewerbliche, Arbeitsplätze voraus.

Die Monetarisierung der Löhne kann zugleich ein wichtiger Impuls für die Rationalisierung der landwirtschaftlichen Produktion auf den großen Hazienden werden, da sie meist einer Verteuerung der Arbeitskräfte für den Betriebsinhaber gleichkommt. Dadurch kann ein veränderter Arbeitseinsatz mit dem Ziel einer Hebung der Arbeitsproduktivität erzwungen werden. Die Produktivität der Landwirtschaft und damit das Einkommen der von ihr lebenden Menschen muß ferner im Rahmen der comunidades und der selbständigen Kleinfarmer zu heben versucht werden. Das setzt die intensive Arbeit des landwirtschaftlichen Beratungsdienstes voraus, um jeden einzelnen Betrieb unter den gegebenen Umständen zu einem zweckmäßigen Verhalten zu veranlassen. Durch genossenschaftlichen Zusammenschluß und im Wege des neuerdings entwickelten „überwachten Kleinkredites“<sup>83</sup> muß sodann, wieder unter sachverständiger Anleitung, eine weitere Steigerung der Arbeitsproduktivität versucht werden, um alle diese Kreise dahin zu bringen, daß sie regelmäßige Marktüberschüsse bereitstellen. Dadurch kann dann jene Erweiterung des inneren Marktes der Volkswirtschaft erreicht werden, auf die alle Entwicklungspolitik abzielt.

<sup>83</sup> Der Crédito Supervisado ist eine von der SCIPA entwickelte Kreditform, durch die man den bisher von der Kreditnahme praktisch ausgeschlossenen indianischen Kleinfarmer diese zu erschließen sucht. Der Kredit wird dabei in natura (in Form von Saatgut, Düngemitteln, Insektiziden, Geräten) gewährt. Der Durchschnittsbetrag des Kredites machte in den letzten Jahren etwa 550 Soles aus. Der Kreditnehmer wird gleichzeitig in seinen Bewirtschaftungsmethoden beaufsichtigt, so daß das erzieherische Ziel sich mit dem kreditpolitischen verbindet. Die bisher damit gemachten Erfahrungen sind gut, besonders auch die erzielten Produktivitätsverbesserungen, wenn auch die Rückzahlungsgewohnheiten noch verbessert werden müssen. Vgl. FAO- und IBRD-Bericht, Teil II, S. 179/80.

Allerdings hat diese Entwicklung im agrarischen Bereich die Voraussetzung, daß in steigendem Maße Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft in andere Beschäftigungen überführt werden. Dafür kommt in größerem Stile nur die Industrie in Betracht. Hier zeigt sich die enge Verflechtung der agrarischen mit der industriellen Entwicklung. Landwirtschaft und Industrie, m. a. W. die primäre und sekundäre Produktion, können nur in gegenseitiger Abstützung, indem der eine Wirtschaftssektor marktbildend für den anderen wird, eine wirtschaftliche Expansion hervorrufen. Wohl spielt daneben die in der „tertiären Produktion“ der Dienstleistungen tätige Bevölkerung eine Rolle. Doch muß zunächst mit deren Schrumpfung gerechnet werden, da sie in mancher Hinsicht unproduktiv aufgebläht war. Deshalb hängt die Kaufkraftsteigerung der breiten Volksteile neben der Landwirtschaft von der industriellen Bevölkerung ab. Deren Lage ist wiederum eine Funktion des Ausbaues der industriellen Produktion.

Durch ein Industrieförderungsgesetz hat man in Perú neuerdings die industrielle Entwicklung zu stimulieren gesucht<sup>84</sup>. Dadurch werden Unternehmern für die Erzeugung von Waren, die auf eine Liste von „Produkten von fundamentaler Bedeutung“ gesetzt wurden, beträchtliche finanzielle Vorteile eingeräumt, so durch Zollbefreiungen bei dafür benötigten Importen, durch Steuernachlässe für einige Jahre, durch Abschreibungsvergünstigungen, durch Staatsbürgschaften für Maschinenanschaffungen, durch Kredite bei der staatlichen Industriebank. Schließlich sucht der Staat solchen Unternehmern auch bei der Grundstücksbeschaffung behilflich zu sein. Das Ganze mutet dem Staate erhebliche finanzielle Opfer zu. So nützlich die dadurch geschaffenen Anreize auch sein mögen, so muß doch vor ihrer Überschätzung gewarnt werden. Man darf nicht vergessen, daß der Staat um dieser finanziellen Geschenke willen andere zusätzlich belasten muß. Es hat wenig Sinn, ältere Unternehmungen verstärkt zu besteuern, um dadurch jungen Unternehmungen den Start zu ermöglichen. Deshalb kann es sich bei dieser Methode der Entwicklungspolitik immer nur um in beschränktem Umfange ergriffene Maßnahmen handeln. Sie bedeuten eine Hilfe sekundärer Natur, der gegenüber die primären Aufgaben des Staates nicht zu kurz kommen dürfen.

Bei diesen primären Aufgaben geht es um die Schaffung eines günstigen Industrieklimas im Lande. Dies regt allein durch sein Vorhandensein die industrielle Unternehmungslust an. Dem dient alles, was eine Risikominderung der Unternehmung mit sich bringt, voran die monetäre und rechtliche Sicherheit. Darüber hinaus schlägt sich hier nieder, inwieweit die gesamte Politik des Staates dem Unternehmer sein Fortkommen erleichtert oder erschwert. Eine spezielle Hilfe kann

<sup>84</sup> Ley de Promoción Industrial vom 26. XI. 1959, Textabdruck in der Zeitung „La Prensa“, Lima, vom 1. Dezember 1959.

der Staat ferner durch Marktaufklärung schaffen, indem er dem angehenden Unternehmer die Unterlagen bereitstellt, die ihm eine Kalkulation seiner Marktchancen in der Volkswirtschaft gestatten. Wichtig ist ferner die Staatshilfe bei der Beschaffung geeigneter Mitarbeiter, sei es der Spezialisten, sei es der Arbeitskräfte, wozu ein Arbeitsnachweiswesen erforderlich ist. Schließlich ist die Vermittlung günstiger Kredite nicht die geringste der staatlichen Entwicklungsaufgaben. Doch brauchen die so vermittelten Kredite keinen Subventionscharakter zu tragen.

Es gibt, wie diese wenigen Andeutungen zeigen, mancherlei Ansätze für eine staatliche Entwicklungspolitik, aber es gibt keine Patentlösung für diese. Alle solchen Maßnahmen sind nur technische Hilfsmittel, die dazu beitragen mögen, dem wirtschaftlichen Wachstum den Boden zu ebnen, die dies aber nicht zwangsläufig auslösen können. Letztlich geht es dabei um einen *sich im Menschen vollziehenden Prozeß*, um menschlichen Wandel und das Ergreifen der ihm durch die industrielle Gesellschaft gebotenen Möglichkeiten. Von dieser menschlichen Seite hängt das Gelingen der Entwicklungsbestrebungen schließlich ab. Hier kommt es darauf an, ob man den Mut hat, den Absprung in die egalitäre Gesellschaft des Industrialismus zu wagen.

Das heißt im peruanischen Falle, daß man das große und bisher praktisch ungenutzte wirtschaftliche Potential, das in der indianischen Bevölkerung liegt, für die Gesamtheit erschließen muß. Mit der in diesen Menschen unentwickelt schlummernden Produktivkraft wurde in der Vergangenheit, wird noch heute eine große Verschwendung getrieben. Nicht in den Naturgaben, sondern in ihnen liegen die wirtschaftlichen Hauptchancen des Landes für die Zukunft. Um sie zu nutzen, kommt es aber darauf an, den Indianer in menschlicher und sozialer Hinsicht auf ein kulturelles Niveau zu heben. Geistiger Standard und qualitative Leistungsfähigkeit des arbeitenden Menschen sind im Großen und auf die Dauer gesehen zwei Seiten ein und derselben Medaille.

Zum Schluß mag hier der oben zitierte Ausspruch Robert Delavignette's noch einmal variiert werden: *Die indianische Unterschicht wird das wirtschaftliche Wachstum vorantragen oder das wirtschaftliche Wachstum wird gar nicht in Perú vorangetragen werden.* Entweder die Ober- und Mittelschicht werden sich mit der Unterschicht zu der Einheit einer Nation integrieren, dann wird dadurch das wirtschaftliche Wachstum angetrieben werden. Oder es werden wie bisher zwei Rassen, zwei Völker, zwei Klassen fremd nebeneinander herleben, dann muß alle Anstrengung um die Förderung des wirtschaftlichen Wachstums vergebliche Mühe bleiben.





## Tunesien, der Modellfall eines Entwicklungslandes

Von Ministerialrat G. Seiler, Düsseldorf

Zu Beginn des Jahres 1957 hatte die tunesische Regierung um die Entsendung von Sachverständigen gebeten, um nach Gewinnung der *politischen* Unabhängigkeit nunmehr auch in den mehr und mehr in den Vordergrund tretenden Wirtschafts- und Finanzfragen nach einer Bestandsaufnahme Vorschläge für eine nationale tunesische Wirtschafts- und Finanzpolitik zu erhalten. Im Mittelpunkt einer derartigen Untersuchung sollte daher damals die Frage stehen, wie sich Tunesien ohne Gefährdung seiner gerade gewonnenen politischen Unabhängigkeit aus den mannigfachen Verflechtungen seiner Wirtschaft mit der früheren Protektorsmacht Frankreich lösen könne, um durch eine wirtschaftspolitische Neuorientierung eine Stärkung der einheimischen Wirtschaft und eine Hebung des Lebensstandards seiner Bevölkerung zu erzielen.

Das seinerzeit erstattete Gutachten beschränkte sich also bei einer Analyse der tunesischen Wirtschaft auf Bereiche und Vorgänge, die für die erbetenen Überlegungen von besonderer Wirksamkeit waren. Es beanspruchte dagegen nicht, einen vollständigen Überblick über die tunesische Wirtschaft und ihre Probleme zu geben. Wesentlich war vielmehr, bestimmte typische Erscheinungen und strukturelle Begebenheiten so weit darzustellen, als sich daraus die Besonderheiten der zum Franc-Block und zur französischen Zollunion gehörenden tunesischen Wirtschaft im Zusammenhang mit ihren besonderen historischen und geographischen Gegebenheiten erklärten.

Hieraus wieder zog das Gutachten bestimmte Folgerungen, die es als Leitsätze und konkrete Vorschläge der tunesischen Regierung zur Berücksichtigung bei der Gewinnung einer eigenständigen tunesischen Wirtschaftspolitik empfahl.

Nach diesem Hinweis erscheint es daher auch zulässig, die im Jahre 1957 verwerteten statistischen Angaben, die zudem noch auf früheren Jahren basieren, für die Darstellung der Wirtschaftsstruktur unkorrigiert zu lassen. Nur, wenn seitdem sich wirklich entscheidende Veränderungen gezeigt haben, die von einer Neuorientierung der wirtschaftspolitischen Linie zeugen, sollen sie natürlich in voller Klarheit wiedergegeben werden.

Nach Erstattung des Gutachtens sind inzwischen drei Jahre verflossen, und es muß von besonderem Interesse sein, heute festzustellen, ob und in welchem Umfange damals gezogene Schlüsse durch die eingeschlagene tunesische Wirtschaftspolitik bestätigt wurden. Um das Ergebnis vorwegzunehmen, Tunesien ist ein Beispiel dafür, daß die Wirtschaftshilfe für Entwicklungsländer sich weder in reiner Kapitalhilfe erschöpfen darf, ohne daß zuvor mit dem Entwicklungsland die für seine Bevölkerung sinnvollsten Wege der Wirtschaftspolitik untersucht worden sind, noch, daß umgekehrt über eine akademische Beratung hinaus nicht nunmehr auch die materiellen Hilfestellungen, die sich als erforderlich gezeigt haben, gewährt werden. Die bisherigen Ansätze einer eigenständigen tunesischen Wirtschaftspolitik und die Anstrengungen, die von diesem Land gemacht werden, lassen hoffen, daß hier der Schritt in die Zukunft gelingt.

Die Prüfung, wie es für Tunesien möglich sei, nach der nationalen Befreiung des Landes auch wirtschaftlich größere Entfaltungsmöglichkeit zu gewinnen, hemmende bestehende Wirtschaftsverflechtungen zu lösen und vor allem zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen, erfordert zunächst, die für den tunesischen Wirtschaftsraum charakteristischen, strukturellen Tatbestände und wahrscheinlichen Entwicklungslinien darzustellen. Aus ihrer Wertung ist dann die Erkenntnis zu gewinnen, in welchen Punkten dieses Wirtschaftsgeschehen beeinflußbar und auf das gewünschte Ziel lenkbar erscheint.

Die tunesische Wirtschaft zeigt, als wohl für den gesamten Maghreb\*-Raum charakteristisch, in den letzten statistisch erfaßten Jahren ein Raum zu übersehendes Zurückbleiben der wirtschaftlichen Entwicklung gegenüber den wachsenden Bedürfnissen einer ungewöhnlich stark zunehmenden Bevölkerung. Dieser entscheidende Ausgangspunkt der Untersuchung stellt sich in folgenden markanten Zahlen dar:

### **Bevölkerungsstruktur**

Auf einer Fläche von rund 125 000 km<sup>2</sup> zeigt die Bevölkerung von jetzt etwa 3,8 Mio in den letzten 25 Jahren eine Zunahme um etwa zwei Drittel, während in der gleichen Zeit der Produktionszuwachs unter einem Viertel lag. Bei einem Geburtenüberschuß von rund 70 000 im Jahr (Geburtenziffer 41 pro 1000, England 16, Frankreich 20) ist die Bevölkerung in ihrem Aufbau relativ jung, mehr als die Hälfte ist jünger als 20 Jahre. Diese wachsende Bevölkerung hat den Drang, in die Städte und den fruchtbaren Küstenstreifen des Landes abzuwandern, weil dort am ehesten Arbeitsmöglichkeiten gegeben sind.

---

\* Unter Maghreb-Raum versteht man die Nordafrikanischen Küstenländer Marokko, Algerien und Tunesien.

37 % der Einwohner leben in Städten von mehr als 1000 Einwohnern; im Süden ist die Bevölkerungsdichte je km<sup>2</sup> etwa 5, in der Bannmeile von Tunis etwa 160. Rund zwei Drittel der Gesamtbevölkerung leben in dem Küstenstreifen von Bizerta bis Sfax bei einer durchschnittlichen Bevölkerungsdichte von 100 bis 150 pro km<sup>2</sup>.

### Stand der Beschäftigung

Das Bild wäre nicht vollständig, wenn man sich nicht weiter vergewärtigt, daß von diesen rund 3,8 Mio Einwohnern nur etwa knapp 900 000 produktiv sind, d. h. einen ständigen Arbeitsplatz haben; mit anderen Worten, jeder Beschäftigte hat außer sich selbst mehr als 3 Personen (Frauen, Kinder, Arbeitslose), volkswirtschaftlich gesehen, zu erhalten. Dabei müssen außer den etwa 80 000, die in den Städten als Arbeitslose (beschäftigungslose Arbeitnehmer) registriert sind, weitere 250 000 im Sinne einer modernen Volkswirtschaft als unproduktiv angesehen werden, so daß man tatsächlich von dem Vorhandensein von 330 000 Arbeitslosen — oder nahezu Arbeitslosen — ausgehen muß. Man kann aber auch die Auffassung hören, daß die Zahl dieser sogenannten Unterbeschäftigten sogar noch weit höher liegt.

Die Verbindung zwischen diesem Bevölkerungsbild und der wirtschaftlichen Struktur Tunesiens wird bereits durch eine Analyse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nach Beschäftigungsarten herbeigeführt. Dabei zeigt sich auf den ersten Blick die ganz überwiegende Bedeutung der Landwirtschaft als Reservoir für eine Bereitstellung von Arbeitsplätzen. Von der Gesamtbeschäftigtenzahl entfallen etwa 80 % auf Tätigkeiten in der Landwirtschaft. Daß demgegenüber der Beitrag der Landwirtschaft als Teilgebiet der Volkswirtschaft zum Brutto-Sozialprodukt Tunesiens nur etwa 40 % beträgt, erklärt sich aus der auch anderwärts bekannten geringeren volkswirtschaftlichen Wirksamkeit landwirtschaftlicher Betätigung; mit anderen Worten, rein landwirtschaftliche Länder werden fast immer einen geringeren Lebensstandard haben als Industrieländer. Das zeigt auf einen Blick auch die Lohnsumme in der Landwirtschaft, die nur etwa 4 Millionen Dinar\* bei einer Gesamtlohnsumme von 30 Millionen Dinar im Lande beträgt. Auch Leistungen aus der Familienkasse sind für die Landwirtschaft erst in Vorbereitung. Von den restlichen 60 % der inländischen Brutto-Produktion entfallen je rund 30 % auf Industrie und Handwerk einerseits sowie auf den Handel andererseits. Die Zahl der Arbeitsplätze ist dagegen auf diesen Wirtschaftsgebieten verhältnismäßig gering.

---

\* 1 Dinar = 10 DM.

Das Problem, das sich vom Standpunkt des Arbeitsmarktes hier aufwirft, liegt also darin, daß selbst bei einer verstärkten Industrialisierung die Gewinnung zusätzlicher Arbeitsplätze immer nur begrenzt sein wird, weil die Voraussetzungen für den arbeitsintensiven Großbetrieb mit mehreren 1000 Arbeitsplätzen westeuropäischen Ausmaßes wirtschaftsstrukturell (Mangel an Wasser, Mangel an Energie) z. Zt. jedenfalls noch nicht gegeben zu sein scheinen. Auch für eine absehbare Zukunft wird Tunesien also sein Augenmerk dem weiteren Ausbau und Aufbau der Landwirtschaft mit Nachdruck widmen müssen. Zwar werden auch einer Mechanisierung der Landwirtschaft insoweit zunächst Grenzen gesetzt sein, als sie zu einem Verlust an Arbeitsplätzen führen würde. Allerdings scheint diese Grenze noch in weiter Ferne zu liegen, solange noch der Großteil des Bodens — allein im Getreideanbau von 600 000 ha rund 500 000 ha — nach traditionellen Methoden ohne moderne Ackergeräte bewirtschaftet wird.

### Wirtschaftsstruktur

Die starke Klimaabhängigkeit der Landwirtschaft macht es schwierig, sie mit einem festen Anteil in der volkswirtschaftlichen Rechnung erscheinen zu lassen. Immerhin gibt es Durchschnittswerte für die letzten Jahre, die klar zeigen, daß die für eine volkswirtschaftliche Wertung entscheidende Produktion auf Getreide, Oliven, Zitrusfrüchte, Datteln und Wein entfällt. Der Getreideanbau befindet sich zu zwei Dritteln in der Hand von Europäern, der Olivenbau dagegen zu 80 % im Besitz von Tunesiern. Der Getreideanbau hat noch in den letzten Jahren an Ausdehnung zugenommen. Bei Getreide, Wein und Datteln und Zitrusfrüchten geht die Ausfuhr ausschließlich nach Frankreich, und zwar zu Preisen, die über den Weltmarktpreisen liegen. Zur Stützung des Preises, wie auch um eine Reserve anzulegen, hat die Regierung damit begonnen, die Olivenernte zum Teil aufzukaufen und einzulagern. Die wachsende Bedeutung des Alfa-Grases auf einer Fläche von rd. 1,5 Millionen ha wird im wesentlichen davon abhängen, in welchem Umfange es gelingt, den Rohstoff bereits im Lande zu Rohzellulose zu verarbeiten. Eine Fabrik mit amerikanischer Ausrüstung und einer jährlichen Produktion von 25 000 to Papiermasse soll 1961 die Verarbeitung der Halfagräser aufnehmen.

Die tunesische Regierung hat richtig erkannt, daß eine Ausweitung der Landwirtschaft überwiegend von der Schaffung neuer und zusätzlicher Bewässerungsmöglichkeiten abhängt. Denn erst die Bewässerung erlaubt den Übergang zur arbeitsintensiven Bodenbestellung vor allem mit Gemüse. Das Medjerda-Projekt\* sollte daher mit allen

---

\* Es handelt sich dabei um die Regulierung und Aufstauung des Medjerda-Flusses für Zwecke der Bewässerung.

zur Verfügung stehenden Mitteln vorwärtsgetrieben werden, und so lange hier nicht abschließende Ergebnisse vorliegen, besteht für die Inangriffnahme weiterer Vorhaben großen Ausmaßes — etwa für die Mitte oder den Süden des Landes — die Gefahr der Verzettlung von Mitteln und Kräften. Das schließt natürlich nicht aus, örtliche Aufgaben, für die besonders günstige Voraussetzungen vorliegen, auch an anderen Stellen des Landes zu übernehmen. Vor allem aber würde in der Umgestaltung der Bestellungsverfahren in der Landwirtschaft vom traditionellen auf einen modernen Ackerbau eine ganz wesentliche Produktionssteigerung denkbar sein.

Weiter zeigen Erfahrungen im gesamten Mittelmeerraum, daß eine Aufforstung der verkarsteten Flächen ohne eine einschneidende Einschränkung der Ziegenhaltung nicht möglich ist. Die Fortschritte der Aufforstung sind bei einer Fläche von rd. 990 000 ha bisher noch nicht befriedigend. Neben der Bewässerung ist der Wald wegen der Wasserhaltung unersetzbar. Zudem besteht hier die Möglichkeit, die Aufforstungsarbeiten weitgehend durch Kräfte durchführen zu lassen, die z. Zt. arbeitslos sind; sie ließen sich also als Notstandsarbeiten gleichzeitig für eine Bekämpfung der Arbeitslosigkeit ausnutzen. Im Zusammenhang mit diesen Fragen der Aufforstung sollte auch geprüft und durch praktische Versuche kontrolliert werden, wieweit nicht der Ausfall bei einer eingeschränkten Ziegenhaltung im Norden und im Küstenstreifen durch Aufzucht von Rindern aus südafrikanischen oder südamerikanischen Steppengebieten in den versteppten Landstrichen der Mitte des Landes aufgefangen oder sogar weit überwogen werden kann. Hierbei handelt es sich allerdings um Rassen, die nicht in erster Linie als Milchproduzenten in Frage kommen, sondern deren volkswirtschaftlicher Wert fast ausschließlich auf dem Anfall von Fleisch und Häuten beruht.

Die ungenügende Ausnutzung der Kapazitäten in der Fischerei ist auffallend. Die rund 20 bestehenden Fabriken für Fischkonserven sind wegen mangelnder Anlieferung zum Teil nicht ausgenutzt. Die Produktion geht mit einem Wert von rund 760 000 Dinar fast ausschließlich nach Frankreich.

Wie für die Landwirtschaft trifft es sicherlich auch für den industriellen Sektor der tunesischen Wirtschaft zu, daß hier Möglichkeiten für eine Steigerung der Produktion erschlossen werden können. Aber diese Möglichkeiten sind nicht unbegrenzt und zudem, weil es sich weitgehend um für die Ausfuhr bestimmte Rohstoffe handelt, von der Entwicklung der Weltmarktpreise abhängig. Es zeigt sich hier also in ähnlicher Weise eine Unstabilität der tunesischen Wirtschaft wie bei der Landwirtschaft infolge der Klimaabhängigkeit. Sie beruht im industriellen Sektor auf dem hohen Anteil gerade des Bergbaues mit

über 30 % der Ausfuhr bei einem Anteil von etwa 8 % des National-  
einkommens gleich rund 11 bis 12 Millionen Dinar. Nun sind an in  
Tunesien produzierten Mineralien Eisenerze zwar auf dem Weltmarkt  
gesucht, zumal wenn sie die Qualität der hier geförderten Haematite  
haben, Phosphate der hiesigen Qualitäten aber nur schwer absetzbar,  
so daß es sogar zweifelhaft ist, ob die Ausfuhr in bisheriger Höhe  
von etwa 5,6 Millionen Dinar aufrechterhalten werden kann.

Im Augenblick ist die Energieversorgung des Landes bei starker  
Verlagerung von Kohle auf Erdöl zwar ausreichend und auch für  
einen zusätzlichen Bedarf bei anlaufender Industrialisierung durch  
vorausschauende Planung und Anlage von Wasserkraftwerken ge-  
rüstet, aber doch eben weitgehend einfuhrabhängig. Zudem sind die  
Preise für elektrische Energie ungewöhnlich hoch und infolgedessen  
für die Schaffung von energieabhängiger Industrie hemmend.

Neben der Ausweitung der Kapazitäten bei Phosphaten, Eisen und  
Blei und gegebenenfalls Anreicherung der Mineralien in der ersten  
Verarbeitungsstufe im Lande müßte die Tendenz dahin gehen, vor  
allem auf breiter Ebene Klein- bis Mittelindustrie zur Deckung des  
verschiedenartigsten Konsumbedarfs entstehen zu lassen, während für  
Textilien und Leder bei entsprechender Verbreiterung des Rohstoff-  
anfalls (Steigerung der Schaf- und Rinderzucht) wahrscheinlich gute  
Voraussetzungen für sogar größere Betriebe gegeben sein könnten.  
Die schon erwähnten unausgenutzten Kapazitäten bei der Konserven-  
und auch der Mühlenindustrie zeigen allerdings, daß hier noch weiter-  
gehende Zusammenhänge vor allem mit den bestehenden Außenhan-  
delsbeziehungen vorliegen, die eine an sich gegebene Entwick-  
lungsmöglichkeit nicht zum Zuge kommen lassen. Rein strukturell sind die  
erwähnten industriellen Möglichkeiten jedenfalls gegeben.

### **Der koloniale Aspekt der tunesischen Wirtschaft**

Die Darstellung würde aber nun der wirklichen Sachlage nicht ge-  
recht werden, wenn eine charakteristische Seite des Wirtschaftsbildes  
von Tunesien unerwähnt bliebe: Das ist die unbestreitbare Tatsache,  
daß auf eine noch zum Teil in mittelalterlichen Vorstellungen lebende  
und nach vorkapitalistischen Regeln ablaufende Wirtschaft eine mo-  
derne kapitalistische Wirtschaft während der Protektoratszeit aufge-  
lagert wurde, ohne daß diese beiden Wirtschaftsformen eine an-  
nähernd harmonische Einheit eingegangen wären. Vor allem Land-  
wirtschaft und Handwerk werden überwiegend nach solchen vor-  
kapitalistischen Methoden betrieben, während Industrie und Handel  
fast ausschließlich in der Hand von Europäern mit der modernen  
Kapitalwirtschaft naturgemäß auch die wirtschaftliche Überlegenheit,  
die mit der Beherrschung von Bank- und Versicherungswesen, Schiff-

fahrt und großen Kapitalgesellschaften verbunden ist, bei dem nicht-tunesischen Bevölkerungsteil konzentrierte.

Das eindeutige Bild dieser Sammlung aller wirtschaftlichen Kraft in der Hand von Europäern zeigt die Landwirtschaft, wo schon 1937 die besten Böden mit rund 1,7 Mio ha zu 95 % im französischen Besitz waren. Allein 23 % dieses Landes waren dabei aber in der Hand von nur vier großen Gesellschaften, die z. T. ihrerseits noch Bergbauinteressen vertreten. Es läßt sich dabei nicht bestreiten, daß die landwirtschaftliche Nutzung in der Vergangenheit wenig Vorsorge für die Erhaltung der Bodenkraft, wie Schutzmaßnahmen gegen Bodenerosionen, ausreichende Düngung zur Regeneration usw. hat erkennen lassen.

Eine Folge dieser Ballung aller wirtschaftlichen Kraft in der Hand von Europäern war natürlich die Entstehung einer Kaufkraft bei diesen, die weit über der tunesischen Bevölkerung liegt und in Verbindung mit der Zugehörigkeit des Landes zur franc-Zone zu einem Einpendeln der Preise auf etwa dem durchschnittlichen Preisniveau Frankreichs geführt hat. So erklären sich die ungewöhnlich hohen Preise von Grund und Boden in den Städten und die für die tunesische Bevölkerung kaum bezahlbaren Mieten in Mietwohnungen modernen europäischen Zuschnitts. Verhältnismäßig unberührt ist von dieser Entwicklung noch das Lohnniveau geblieben, wenn auch europäische Spitzenkräfte mit Löhnen von europäischer Höhe abgefunden werden. Das wird auch für die Zukunft unvermeidbar sein, will man solche Kräfte für den Aufbau des Landes gewinnen. Im allgemeinen aber liegt der Stand der Löhne weit unter dem europäischen Durchschnitt. So erhält z. B. der ungelernete Arbeiter allgemein nur einen Lohn von 70 bis 80 Millimes = 0,70 bis 0,80 DM je Stunde. Es wird aber notwendig sein, dieses Lohnniveau vorläufig im wesentlichen unverändert zu lassen, wenn Tunesien nicht seine gegenwärtige Aussicht, für ausländische Investitionen billige Arbeitskräfte an Ort und Stelle zur Verfügung zu haben, verlieren will. Zu diesem Punkt wird bei der Erörterung einer Assoziation an den Gemeinsamen Markt noch besonders Stellung zu nehmen sein.

So wenig nun die zivilisatorischen Erfolge der Protektoratszeit, wie die technische Erschließung des Landes und die erstaunlichen sanitären Verbesserungen, übersehen werden dürfen, kann ein objektiver Beobachter aber auch nicht an diesem dargestellten kolonialen Aspekt des tunesischen Wirtschaftsbildes vorbeigehen.

Als Ergebnis ist festzuhalten, daß die ins Land gebrachte kapitalistische Wirtschaftsmethode zwar zweifelsohne zu großen absoluten Erfolgen in ihrem eigenen Wirkungsbereich geführt hat, und daß diese Ergebnisse wirtschaftlicher Erschließung, wie Straßen, Eisenbahnen,



überhaupt alle Erfolge der sozialen Infrastruktur, mit dem Tage der Unabhängigkeit dem neuen tunesischen Staat zufielen. Es ist aber ebenso festzustellen, daß dies eine Hebung des Lebensstandards der breiten Bevölkerung kaum herbeizuführen vermochte. Das jährliche Durchschnittseinkommen je Kopf der Bevölkerung beträgt nur etwa 45 Dinar gegenüber dem fast sechsfachen Betrag beispielsweise in Frankreich.

Diese Zahl gibt aber insofern noch ein falsches und zu optimistisches Bild, als man davon ausgehen muß, daß mindestens 80 % der Bevölkerung, und hier handelt es sich eben fast ausschließlich um den muselmanischen Bevölkerungsteil, nur über ein Einkommen von kaum 20 Dinar im Durchschnitt verfügen. Setzt man diese Zahl in Beziehung zu anderen Ländern des Mittelmeerraumes, wie Italien, der Türkei oder Spanien, so zeigt sich, daß das Ziel aller wirtschaftlichen Anstrengungen nicht nur die absolute Erhöhung des Volkseinkommens sein darf, sondern daß zugleich das Problem einer gerechteren Verteilung gelöst werden muß.

Wirtschaftspolitisch ergibt sich hier folgende Alternative:

Entweder man nivelliert das Lebensniveau nach unten. Das würde darauf hinauslaufen, nach gewissen Autarkievorstellungen unter weitgehendem Verzicht auf rasche Industrialisierung die Bevölkerung im wesentlichen aus einer weiter intensivierten Landwirtschaft heraus zu ernähren, die moderne Kapitalwirtschaft mit den Kräften, die sie z. Zt. in Händen haben, aber auszuschneiden. Das würde weiter natürlich den Verzicht auf einen aufwendigen Verwaltungsapparat im modernen Sinne zur Folge haben müssen.

Die umgekehrte Möglichkeit dazu wäre, den Lebensstand der tunesischen Bevölkerung im Laufe der Jahre an den der europäischen Bewohner des Landes anzunähern, und zwar durch Erschließung aller wirtschaftlichen Möglichkeiten im weitesten Sinne, unter vorläufiger Hinnahme der gegebenen europäischen Stellung in der tunesischen Wirtschaft. Das setzt aber eine Zusammenarbeit mit den modernen Volkswirtschaften Westeuropas oder Amerikas voraus.

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß nur der zweite Weg realistisch ist und mit allen Kräften gegebenenfalls unter Anwendung einer Politik der „austerity“ versucht werden sollte. Bei der gegebenen Wirtschaftsstruktur Tunesiens würde jeder Verzicht auf die durch die moderne Kapitalwirtschaft gegebenen Möglichkeiten für lange Zeit zu einem Rückfall in mittelalterliche Wirtschaftsformen führen. Zu untersuchen bleibt natürlich noch durchaus, ob diese gegenwärtigen Bindungen zur westeuropäischen Wirtschaft, so wie sie z. Zt. de facto bestehen, der denkbar beste Weg zur wirtschaftlichen Entwicklung

Tunesiens sind, oder ob hier nicht ohne übermäßige Erschütterung Änderungen möglich und notwendig sein werden.

### **Die tunesische Wirtschaft in Funktion Staatshaushalt, Handels- und Zahlungsbilanz**

An diesem Punkt der Untersuchung ist jedenfalls festzuhalten, daß zunächst rein strukturell gesehen, Möglichkeiten für eine Steigerung der Produktion in Landwirtschaft und Industrie gegeben sind. Die Tatsache, daß sie aber nicht oder nur ungenügend ausgenützt wurden, das Zurückbleiben der Produktionskurve hinter der Bevölkerungskurve, machen es nun erforderlich, diese bisher nur strukturell untersuchte Wirtschaft in ihrer Funktion und in ihrem Ablauf darzustellen, indem die beiden steuernden Elemente: Staatshaushalt auf der einen und Handels- und Zahlungsbilanz auf der anderen Seite zum Gegenstand der Untersuchung gemacht werden. Das eigentlich Charakteristische der tunesischen Volkswirtschaft zeigt sich nämlich erst dann. Erst Staatshaushalt sowie Handels- und Zahlungsbilanz geben den Schlüssel dafür, warum trotz aller erheblichen Investitionen aus ausländischen Mitteln die gewünschte wirtschaftliche Belebung auf breiter Ebene noch nicht eingetreten ist, während auf der anderen Seite die Senkung der Sterblichkeitsziffer als Folge der sanitären Infrastruktur mit dem erheblichen Ansteigen der Bevölkerungskurve praktisch laufend zu einer weiteren Senkung des Lebensniveaus der tunesischen Bevölkerung führen muß.

### **Der Staatshaushalt**

Für den Zweck der vorliegenden Untersuchung kann sich die Überprüfung des Staatshaushalts Tunesiens darauf beschränken, festzustellen, ob eine Produktionssteigerung aus Steuermitteln oder mit Anleihen, d. h. durch Verschuldung des Staates angeregt werden kann. Dabei kann auch nicht ohne Interesse sein, ob Ansätze für einen privaten Kapitalmarkt erkennbar sind.

Das ganz entscheidende Kennzeichen des tunesischen Staatshaushalts ist nun, daß alle Investitionen im Grundsatz zwar finanzpolitisch richtig aus Anleihen (über einen besonderen Teil II) finanziert werden, daß diese Anleihen aber bisher nicht und auch nicht zum Teil auf einem inneren Kapitalmarkt aufgebracht wurden, sondern bis 1957 ausschließlich im Wege der französischen Finanzhilfe zuflossen. Seit diesem Jahr ist an ihre Stelle die Wirtschaftshilfe der USA in Höhe von durchschnittlich 25 bis 30 Mio Dollar jährlich getreten. Gegenstand dieser Investitionshilfe waren alle großen Projekte zur Erschließung des Landes, mag es sich um soziale Infrastruktur, um wasserwirt-

schaftliche Großprojekte wie Medjerda oder um Energiegewinnung gehandelt haben.

### **Die Höhe des Staatsverbrauchs**

Demgegenüber ist der Titel I des Haushalts ein reiner Verwaltungshaushalt, der dazu dient, den Staatsapparat funktionsfähig zu halten, der aber kaum in nennenswertem Umfange dazu beitragen kann, unmittelbare Impulse für eine Steigerung der Produktion zu geben. Der Anteil dieses ordentlichen Haushalts mit im Jahr rd. 45 Mio Dinar an einem Brutto-Sozialprodukt von rd. 195 Mio Dinar erscheint schon sehr hoch. Berücksichtigt man insbesondere, daß nach internationalen statistischen Maßstäben alle Wehrausgaben zum Staatsverbrauch gezählt werden, so wird besonders im Hinblick auf das absolut gesehen geringe Volumen des tunesischen Brutto-Sozialprodukts der Anteil des Staatsverbrauchs wahrscheinlich erheblich über dem internationalen Durchschnitt liegen. Sind solche Zahlen auch nicht ganz vergleichbar, weil die wirtschaftliche Struktur und der Grad der Modernität des Staatsapparates unterschiedlich sind, so geben sie doch jedenfalls einen Anhaltspunkt. Ein Vergleich zeigt, daß der Durchschnittswert des Staatsverbrauchs in verschiedenen Ländern Europas bei etwa 11 bis 17,5% des Sozialprodukts liegt. Dabei sind die Wehrausgaben einbezogen.

Leider liegen neuere Zahlen für Tunesien nicht vor, aber selbst 1953 lag der tunesische Staatsverbrauch bei 24,2 Mio Dinar, zu dem man den französischen Staatsverbrauch in Tunesien mit etwa 18 Mio Dinar hinzurechnen muß, um eine Vorstellung zu gewinnen, in welcher Höhe das Brutto-Sozialprodukt tatsächlich vom Staatsverbrauch in Anspruch genommen ist. Der Betrag von 42,2 Mio Dinar (24,2 + 18) zeigte aber bereits damals den sehr hohen Anteil von fast 22%. Da keine Unterlagen darüber vorliegen, wie weit der frühere französische Staatsverbrauch in Tunesien in den tunesischen Staatsverbrauch übergegangen ist, sollten Untersuchungen darüber sehr bald angestellt werden. Von ihrem Ergebnis hängt nämlich die Antwort ab, ob sich Tunesien besonders im Hinblick darauf, daß fühlbare Wehrausgaben erst noch kommen werden, einen zu aufwendigen Staatsapparat leistet oder nicht. Jedenfalls zeigt ein Vergleich der öffentlichen Ausgaben mit verschiedenen Indices der Wirtschaft ein unverhältnismäßig großes Ansteigen des Staatsverbrauchs etwa seit 1949.

### **Einsparung durch Verringerung der Verwaltung**

Einsparungen werden wahrscheinlich möglich sein durch eine strafere Zusammenfassung der Funktionen der Spitzen in den Ministerien und durch Verlagerung von Funktionen auf die Ortsebene mit Finanzierung aus örtlichen Steueraufkommen.

Jedenfalls sollte in der gegenwärtigen Situation des Landes bei der Haushaltsgestaltung mit Nachdruck dafür gesorgt werden, daß der entscheidende Vorrang aller Staatsausgaben, sei es im ordentlichen Haushalt wie natürlich vor allem im Investitionshaushalt, bei den Ausgaben für die Wirtschaft im weitesten Sinne und für das Erziehungswesen zu liegen hat, und daß alle reinen Verwaltungshaushalte demgegenüber zurückzustehen haben.

Gerade im Rahmen einer „Austerity“-Politik sollten drastische Einsparungen am Verwaltungsapparat erwogen werden, um Mittel für zunächst dirigistisch vom Staat eingesetzte Kredite für die Wirtschaft zu erlangen. Die möglichen Einsparungen wird man aber erfahrungsgemäß nicht viel über 10 % der Summe der ordentlichen Ausgaben ansetzen können. Es würde sich also um etwa 4 bis 5 Mio Dinar handeln.

### **Überprüfung der Einnahmeseite des Haushalts**

Ob es auf der Einnahmeseite des Haushalts für die nächsten Jahre möglich sein wird, eine fühlbare Erhöhung zu erzielen, erscheint sehr fraglich. Jedenfalls sollte eine systematische Umstellung des Steuersystems, etwa eine Verlagerung von den indirekten Steuern auf die direkten, nicht vordringlich sein. Die direkte Besteuerung setzt bestimmte Merkmale der modernen Wirtschaft, wie katastermäßige Erfassung von Grund und Boden, allgemeine Buchführungspflicht des Gewerbes usw. voraus und erfordert zudem eine sehr differenzierte Behandlung des Einzelfalles, mit anderen Worten, eine komplizierte und aufwendige Steuerverwaltung. Diese lohnt sich aber erst, wenn ein relativ hohes Maß steuerbarer Substanz vorhanden ist. Diese Voraussetzungen sind nun zweifellos in Tunesien bisher nicht gegeben. Man wird allerdings für die Zukunft eine stärkere Anspannung der Lohnsteuer ins Auge fassen können, die z. Zt. nur mit etwa 1,5 Mio Dinar im Verhältnis zum Gesamtsteueraufkommen von rd. 40 Mio Dinar sehr niedrig angesetzt ist. Ähnliches gilt vielleicht für die Gewerbesteuer, deren Aufkommen aber mit einer beginnenden Industrialisierung ebenso wie das der Lohnsteuer ohnehin steigen wird. Insgesamt erbringen die direkten Steuern mit rd. 8 Mio Dinar z. Zt. nur wenig mehr als ein Sechstel aller Staatseinnahmen. Demgegenüber beläuft sich die Summe der indirekten Steuern auf fast 32 Mio Dinar, von denen allein rd. 11 Mio Dinar auf die Umsatzsteuer entfallen. Die ganz grundlegende Bedeutung dieser Steuer im gesamten Steuersystem braucht nicht besonders betont zu werden. Da von dieser Steuer her auch der gesamte Export im Wege von Umsatzsteuerrückvergütungen im Sinne einer Steigerung beeinflußt werden kann, würde sie zusätzliche Bedeutung gewinnen, sobald Tunesien

etwa nach Aufgabe der Zollunion mit Frankreich in Einzelhandelsverträgen oder auch im Falle der Assoziierungsverhandlungen zum Gemeinsamen Markt die optimalen Produktionsbedingungen für seine eigene bereits vorhandene oder noch zu schaffende Industrie sicherstellen muß.

Die Überlegung, ob eine Erhöhung der Staatseinnahmen, also ein Anziehen der Steuerschraube empfohlen werden kann, muß berücksichtigen, daß in dem Stadium nahezu stagnierender Wirtschaft, in dem sich Tunesien befindet, jede relativ harte Besteuerung ein bestimmtes Ausmaß steuerbarer Substanz voraussetzt, weil sonst eine derartige Finanzpolitik praktisch zur weitgehenden Abtötung jeder wirtschaftlichen Betätigung führen muß.

Nach allem erscheint es unwahrscheinlich, daß eine wesentliche Erhöhung der Steuereingänge ganz allgemein erzielbar sein wird. Der Erfolg dürfte kaum viel über den Rahmen von 2 bis 3 Mio Dinar hinausgehen.

Allerdings muß hier noch ein Problem behandelt werden, das sich zugleich mit der Frage nach dem Vorhandensein eines privaten Kapitalmarktes eng berührt. Es ist die Frage, wie weit private Vermögen im Lande überhaupt vorhanden sind, und auf welchem Wege sie gegebenenfalls für die Aufbaupläne des Staates mobilisiert werden können.

Zunächst darf davon ausgegangen werden, daß, soweit das Bankgeheimnis solche Einblicke gestattet, eine ausgesprochene Neigung der tunesischen Bevölkerung zum Geldsparen nicht festgestellt werden kann. Über 50 % der Zahl der Sparguthaben wurden von dem verhältnismäßig geringen französischen Bevölkerungsteil unterhalten und nur etwa 30 % von der zahlenmäßig viel stärkeren tunesischen Bevölkerung. Dieser Prozentsatz der Konten sagt dabei noch nichts über den jeweiligen Anteil an der Höhe der Guthaben aus. Es ist anzunehmen, daß der inländische Anteil hier noch wesentlich geringer sein wird. Auch die privaten Investitionen an Aktien usw. — in der Zeit von 1947 bis 1952 waren es beispielsweise etwa 40 Mio Dinar — entfielen fast ausschließlich auf den europäischen Bevölkerungsteil. Hier macht sich besonders das Fehlen mittelständischer Klassen in der tunesischen Bevölkerung bemerkbar. Es entspricht aber auch wohl einer mehr traditionellen Neigung der Bevölkerung, alles Einkommen, das nicht in den Verbrauch geht, in Gold, Schmuck oder sonstigen Sachwerten und Grundstücken anzulegen. Das Mittel zur Mobilisierung derartiger Sachvermögen für den Staat könnte entweder der Weg der Anleihe sein, wie ihn die tunesische Regierung bereits mit gewissem Erfolg beschritten hat, oder aber — jedenfalls theoretisch — die Einführung einer allgemeinen Vermögensteuer, die allerdings

praktisch auf erhebliche Schwierigkeiten treffen wird. Einmal ist solches Sachwertvermögen für die Veranlagung schwer erfaßbar. Diese Schwierigkeiten ließen sich vielleicht mit einer pauschalierten Veranlagung überbrücken. Andererseits kann aber auch eine Vermögenssteuer auf die Dauer nur aus dem Einkommen gezahlt werden. Die Eigenart der hier vorwiegend in Betracht kommenden Vermögensgegenstände ist es aber, daß sie in der Regel keine großen laufenden Erträge abwerfen.

Aber selbst bei Ausschöpfung aller dieser bei der Behandlung des Staatshaushalts aufgezeigten Möglichkeiten dürften die damit gewonnenen Mittel für Investitionen des States mit dem Ziele einer Wirtschaftsbelebung kaum 8 bis 10 Mio Dinar erreichen, also die bis 1957 von Frankreich bereitgestellten Investitionskredite von durchschnittlich 16 bis 18 Mio Dinar im Jahr nicht ersetzen können.

Es bleibt also festzuhalten, daß vom Staatshaushalt her zwar ein *Beitrag* zur wirtschaftlichen Befreiung des Landes denkbar ist, daß das Problem aber von hier aus allein nicht gelöst werden kann. Dennoch sollten alle Möglichkeiten allein schon aus psychologischen Gründen genützt werden auch für den Fall, daß eine wirksame Auslandshilfe gewährt werden sollte. Wichtig erscheint, der Bevölkerung in diesem Stadium der Entwicklung das Bewußtsein dafür zu geben, daß auch sie zur wirtschaftlichen Befreiung des Landes mit eigener Leistung, das heißt u. U. mit eigenen Opfern beitragen muß.

### **Handels- und Zahlungsbilanz**

Die Handels- und Zahlungsbilanz ihrerseits wird nun nicht nur von der Struktur der tunesischen Wirtschaft her bestimmt, sondern erhielt zunächst ihre entscheidenden Züge durch das Finanz- und Wirtschaftsabkommen mit Frankreich von 3. Juni 1955 und die Zollunion vom 29. Dezember 1955. Beide Abkommen waren Teil der zu diesem Zeitpunkt nur zugestandenen internen Autonomie Tunesiens. Es wird auch von französischer Seite zugegeben, daß verschiedene Punkte dieser Abkommen mit dem Status der Unabhängigkeit Tunesiens seit dem 20. März 1956 nicht mehr in Einklang zu bringen sind. In der Tat bestätigt eine Analyse der Handels- und Zahlungsbilanz die schon bei der Strukturanalyse der Wirtschaft Tunesiens gewonnene Erkenntnis, daß es bei Zollunion und Zugehörigkeit zur Franc-Zone und zentraler Bewirtschaftung aller freien Devisenzufüsse in einem zentralen Ausgleichsfonds in Paris nicht gelungen ist, das gefährliche Auseinanderlaufen von Bevölkerungskurve und Produktionskurve zu beeinflussen. Im Grund hat sich auch bis 1957 an der Handels- und Zahlungsbilanz gegenüber der Protektoratszeit kaum Wesentliches geändert.

1. *Sehr große Abhängigkeit Tunesiens vom Außenhandel.* Das Nationaleinkommen Tunesiens (Netto-Sozialprodukt zu Faktorkosten) beträgt 1957 etwa 165 Mio Dinar, seine Einfuhr reichlich 60 Mio Dinar, das sind nahezu zwei Fünftel des Nationaleinkommens. Dieser Anteil ist mehr als doppelt so hoch wie in Frankreich oder in Deutschland und vielen anderen Ländern. Indessen ist zu berücksichtigen, daß, je größer ein Land — gemessen an Einwohnerzahl und Wirtschaftskraft, — desto geringer im allgemeinen der Anteil des Außenhandels am Volkseinkommen ist. Dementsprechend wird bei kleineren und wirtschaftlich schwächeren Ländern dieser Anteil in aller Regel verhältnismäßig groß. Ein hoher Anteil des Außenhandels am gesamten wirtschaftlichen Geschehen ist daher für Tunesien als natürlich anzusehen und wird ohne schädliche Einschränkungen in absehbarer Zukunft nicht zu beheben sein. Doch sollte es wohl möglich sein, durch geeignete Maßnahmen zu erreichen, daß künftig das Volkseinkommen stärker steigt als die Einfuhr, so daß innerhalb einer nicht allzu langen Zeit ein Zustand erreichbar sein dürfte, bei dem der Anteil der Einfuhr am Volkseinkommen einen Satz von etwa 30 % nicht übersteigt.

2. *Sehr starker Fehlbetrag der Außenhandelsbilanz.* In den letzten Jahren bis 1957 hielt sich die Einfuhr in der eben erwähnten Größenordnung von 60 Mio Dinar, die Ausfuhr aber nur in einer solchen von 40 Mio Dinar mit der Folge einer großen Abhängigkeit des Landes vom Ausland. Es ist das Bestreben jedes Landes, auf die Dauer ein *annäherndes* Gleichgewicht zwischen Einfuhr und Ausfuhr in seiner Handelsbilanz herzustellen, insbesondere wenn nicht andere verhältnismäßig stabile Elemente der Zahlungsbilanz (Erträge von Auslandsanlagen, aus Versicherungsverhältnissen, aus dem Fremdenverkehr usw.) tendenziell den Fehlbetrag der Handelsbilanz ausgleichen. In Tunesien dagegen wird die Lücke in der Zahlungsbilanz, die sich aus dem Einfuhrüberschuß ergibt, seit geraumer Zeit nur durch öffentliche und private Kredite des Auslandes, d. h. vorwiegend Frankreichs und neuerdings der USA geschlossen. Es muß allerdings berücksichtigt werden, daß Länder, die sich in der Entwicklung befinden, regelmäßig auf Auslandshilfe angewiesen sind und damit für eine mehr oder minder lange Anlaufzeit einen beträchtlichen Einfuhrüberschuß in Kauf nehmen müssen, es sei denn, sie entschließen sich zu einer harten Austeritätspolitik. In diesem Falle müßten sie aber ihrer Bevölkerung so große Opfer in Bezug auf den Verbrauch zumuten, daß praktisch alle Investitionen, die die Entwicklung der wirtschaftlichen Kräfte des Landes erfordert, von der Bevölkerung unverzüglich bezahlt werden, d. h. bevor sich die Vorteile der Investitionen auswirken könnten. Es müßte also eine Beschränkung der

Einfuhr von Verbrauchsgütern erfolgen und eine Übersteigerung der Ausfuhr auch solcher Güter, deren Verbrauch im Lande selbst erwünscht wäre. Solche Opfer von einem Volke zu verlangen, wäre schon schwierig, wenn es sich eines verhältnismäßig hohen Lebensstandards erfreute. Einem Volk, das wie das tunesische verhältnismäßig arm ist — vgl. die Ausführungen auf S. 71 ff. —, wird eine solche Einschränkung kaum zugemutet werden können. Das Volk wird umgekehrt nicht ohne Recht von seiner Regierung eine baldige Hebung seines Lebensstandards erwarten. Es muß daher als unvermeidbar angesehen werden, daß auf längere Zeit hinaus Tunesien einen starken Überschuß der Einfuhr über die Ausfuhr haben wird, wenn es weder auf weitere Investitionen verzichten noch seiner Bevölkerung unzumutbare Einschränkungen des privaten Verbrauchs auferlegen will. Es müßte aber möglich sein und sollte daher angestrebt werden, binnen einer nicht zu langen Reihe von Jahren den Fehlbetrag der Handelsbilanz wenn nicht absolut, so doch relativ fühlbar zu senken, etwa derart, daß die Einfuhr die Ausfuhr nicht mehr wie z. Zt. um die Hälfte, sondern nur noch um etwa  $\frac{1}{4}$  oder  $\frac{1}{5}$  übersteigt.

3. *Ungünstiges Wertverhältnis zwischen Einfuhr- und Ausfuhrsgütern.* Aus den vorliegenden Unterlagen ergibt sich, daß Einfuhr und Ausfuhr Tunesiens nicht nur in ihren Gesamtwerten stark voneinander abweichen, sondern auch ihrer Struktur nach wertmäßig sehr verschieden sind. Während die Einfuhr weitgehend aus industriellen Produkten von verhältnismäßig hohem Wert je Gewichtseinheit besteht, setzt sich die Ausfuhr überwiegend aus Rohprodukten und nicht bearbeiteten landwirtschaftlichen Erzeugnissen zusammen. Dabei ist der Außenhandelsanteil der Primärprodukte von Landwirtschaft und Bergbau, die ihrerseits  $\frac{2}{3}$  der Gesamtproduktion umfassen, höher als 70 %. Die Einfuhr hat zudem je Gewichtseinheit weniger als  $\frac{1}{6}$  des Wertes der Ausfuhr. Bis zu einem gewissen Grade ist dies in einem noch der Entwicklung bedürftigen Lande von vorwiegend agrarischem Charakter natürlich und auch auf längere Zeit nicht zu ändern. Insbesondere der durchschnittliche Wert der Einfuhr wird sich nur verändern lassen, wenn man sich zu einer Politik der Austerität entschließen, also zu Importrestriktionen für alle Waren, die nach dem Lebensstandard der tunesischen Bevölkerung nicht unbedingt lebensnotwendig erscheinen, greifen sollte.

Der Anteil der Einfuhr an Lebens- und Genußmitteln bewegt sich allein in einer Größenordnung von mehr als 14 Mio Dinar. Hier wird sich das Bild der Handelsbilanz fraglos verändern lassen, wenn der Aufbau einer eigenen Industrie für die Verarbeitung von Produkten der Landwirtschaft vorangetrieben wird.



Denn es kann in diesem Zusammenhang keinem Zweifel unterliegen, daß bei der verhältnismäßig schwachen Struktur der tunesischen Wirtschaft ohne Hilfsquellen von erheblichem Gewicht das Vorhandensein von über 200 000 Europäern mit ihrer ganz anders ausgerichteten Kaufkraft auch zu Einfuhren geführt hat, die den Bedürfnissen der großen Mehrheit der Bevölkerung nicht angemessen waren.

Es wird daher Aufgabe der tunesischen Regierung sein, ihr stärkstes Augenmerk darauf zu lenken, zur Verfügung gestellte Auslandshilfe in erster Linie zur Schaffung produktiver Kapazitäten im Lande zu verwenden und die Bevölkerung systematisch in einer Übernahme von Tätigkeiten in der industriellen Produktion zu unterweisen.

So würde die Einrichtung eigener Textil- und Lederfertigungsindustrien zu einer weiteren fühlbaren Entlastung dieses Postens der Handelsbilanz auf der Einfuhrseite führen, ja wahrscheinlich sogar die Möglichkeit der Ausfuhr auf diesen Gebieten zur Folge haben. Denn es sollte wohl möglich sein, durch stärkere Verlagerung der Ausfuhr auf be- oder verarbeitete Erzeugnisse — unter Umständen durch Errichtung einer Veredelungsindustrie —, das Mißverhältnis zwischen Ein- und Ausfuhrwerten im Laufe einer nicht zu langen Frist so zu ändern, daß der Wert der to-Ausfuhr nicht weniger als  $\frac{1}{4}$  (statt bisher  $\frac{1}{6}$ ) der to-Einfuhr beträgt. Dies wäre ein Verhältnis, wie es auch in anderen vorwiegend agrarischen Ländern ohne allzu dirigistische Methoden erreichbar gewesen ist.

4. *Große Einseitigkeit des Außenhandels in bezug auf seine Richtung.* Vom gesamten Außenhandel geht und kommt ein überaus großer Teil in die und aus der Franc-Zone;  $\frac{2}{3}$  der Ausfuhr wird dorthin geliefert. Bei der Einfuhr ist der Anteil dieser Zone noch größer; er beträgt dort rund  $\frac{4}{5}$ . Es ist klar, daß eine solche Konzentration des Außenhandels auf einen begrenzten Raum für die Dauer mit gewissen Nachteilen wirtschaftlicher Art verbunden sein wird. Daß sich auch auf anderen als auf wirtschaftlichen Gebieten hieraus Folgerungen ergeben können, liegt auf der Hand. Wie in einer vom Secrétariat d'Etat à l'Information im März 1957 herausgegebenen Darstellung der tunesischen Wirtschaft hervorgehoben wird, ist die bemerkenswert enge Verflechtung der tunesischen und der französischen Volkswirtschaft nur zum Teil rein wirtschaftlich bedingt und somit für die Dauer anzustreben. Ein erheblicher Teil dieser Verflechtung ist überwiegend durch die geschichtliche Entwicklung bedingt. Insoweit ist folgendes zu bemerken:

Den Hauptgrund für die bestehende Einseitigkeit des tunesischen Außenhandels stellt offenbar die seit langem bestehende Zollunion zwischen Tunesien und Frankreich dar. Diese Union, die zweifellos

wesentliche Vorteile für die Entwicklung des Landes in der Vergangenheit hatte, lenkte aber ebenso sicher die Warenströme von den Richtungen ab, die sie ohne eine solche zollmäßige Begünstigung haben würden. Waren dritter Länder können in Tunesien nur in Ausnahmefällen wettbewerbsfähig gegenüber französischen Waren sein, da sie diesen gegenüber eine erhebliche zusätzliche Zollbelastung zu tragen haben. Auch die Ausfuhr Tunesiens wird nahezu zwangsläufig in die Richtung der Franc-Zone gedrängt, wo allein sie zollmäßige Vorteile genießt, die ihr anderwärts versagt bleiben.

Diese Einseitigkeit des tunesischen Außenhandels, wobei sich bemerkenswerterweise der Warenaustausch fast ausschließlich zwischen der französischen Metropole und Tunesien, nicht aber mit den in die Zollunion eingeschlossenen französischen Überseegebieten vollzieht — weil es sich offenbar gleichfalls um wenig entwickelte Länder mit dem gleichen Importbedarf und ähnlichem Ausfuhrangebot handelt — findet nun ihren eindrucksvollsten Niederschlag in der Zahlungsbilanz.

### Zahlungsbilanz

Dabei ist die Zahlungsbilanz ganz überwiegend durch die Ergebnisse von Import und Export bestimmt, während die Dienstleistungsbewegungen, wie schon dargestellt, von geringerer Bedeutung sind. Nach den Unterlagen des Finanzministeriums betrug dieses Defizit bei den Dienstleistungen (Tourismus, Frachten, Reisen) im Jahre 1956 rd. 4,3 Mio Dinar.

Für das Jahr 1955 ergaben sich nach dem statistischen Jahrbuch, Ausgabe 1956, folgende Zahlungsvorgänge aus der *Handelsbilanz*:

1. Franc-Zone:	— 28,5 Mio Dinar (im Mittel der letzten 5 Jahre etwa 26 Mio Dinar)
2. Dollar-Raum:	— 0,9 Mio Dinar
3. Sterling-Raum:	+ 2,6 Mio Dinar
4. Sonstiger EZU-Raum:	+ 0,4 Mio Dinar
5. Andere Länder:	+ 0,1 Mio Dinar.

Insgesamt ergibt sich daraus ein Zahlungsdefizit von rd. 26 Mio Dinar. Für 1956 betrug dieses Defizit sogar rd. 28 Mio Dinar. Alle weiteren Überlegungen brauchen sich aber nur auf das Defizit mit der Franc-Zone zu beschränken, da die Zahlungsvorgänge mit anderen Währungsgebieten mindestens bis zum Augenblick der Aufkündigung der Zollunion ihrem Umfang nach unbedeutend waren.

Tendenziell ist hier bemerkenswert, daß Tunesien wahrscheinlich bei einer gewissen Einschränkung seines Handels mit Frankreich und

Verlagerung auf andere Länder und Währungsgebiete sein absolutes Defizit in der Zahlungsbilanz verringern könnte. Es fragt sich nur, ob andere Länder in ähnlicher Weise die Lücke in der Zahlungsbilanz durch Bereitstellung von Krediten zu schließen bereit sind. Denn defizitär dürfte die Zahlungsbilanz mindestens für die nächsten Jahre in jedem Falle bleiben. Dieses Bild der Zahlungsbilanz wurde bisher nur durch die französischen Ausgaben überdeckt, die 1956 mit etwa 14,5 Mia ffrs als Investitionshilfe und mit rd. 47 Mia ffrs für Militär- und Zivilausgaben ins Land flossen. Denn hier darf nicht vergessen werden, daß sich eine fremde Stationierungstruppe von dem wirtschaftlichen Blickpunkt der Zahlungsbilanz aus als wertvoller Devisenspender darstellt. Auch im Fall Tunesien, hier natürlich im gleichen Währungsgebiet, wirkte sich die Kaufkraft der französischen Truppe dahin aus, daß sich die Zahlungsbilanz mit Frankreich um etwa 36,5 Mio Dinar besser darstellte, als wenn diese Franc-Beträge auf diesem Wege nicht ins Land gebracht worden wären. Ähnliches gilt für die Zivilausgaben in Höhe von rd. 6,5 Mio Dinar und die Rentenzahlungen an die Anciens Combattants mit einem Betrage von etwa 4 Mio Dinar.

Dieses seit Jahren verhältnismäßig gleichbleibende Bild von Handels- und Zahlungsbilanz kennzeichnet Tunesien als das typische Anleiheland, wobei bisher der negativen Leistungsbilanz (Handel- und Dienstleistungen) eine positive Kapitalbilanz auf Grund der französischen Hilfsleistungen und Investitionen gegenüberstand. Nachdem sich in den letzten Jahren dieses Bild schon insoweit änderte, als erhebliche Kapitalbeträge von den Guthaben auf den Sparkassen und Banken abflossen, also auch die Kapitalbilanz die Tendenz zeigte, negativ zu werden, mußte nach Einstellung der französischen Hilfsleistungen das Problem des Ausgleichs fraglos brennend werden.

Nach einer Darstellung des Finanzministeriums zeigte die Zahlungsbilanz für 1956 in ihren großen Zügen etwa folgendes Bild:

Von einem im Bankkonten- und Postverkehr nachweisbaren Zahlungsdefizit von rd. 62 Mio Dinar sind etwa 44 Mio Dinar auf Grund des bisherigen Wirtschaftsaufbaus normal und unvermeidlich. Der Rest von rd. 18 Mio Dinar stellt sich dagegen als Kapitalauswanderung innerhalb der Franc-Zone im Zusammenhang mit einem langsamen Rückgang der französischen Bevölkerung dar. Von den 44 Mio Dinar sind wieder der Hauptanteil, nämlich 28 Mio Dinar auf das Defizit der Handelsbilanz und rd. 4,3 Mio Dinar auf das Defizit der Leistungsbilanz zurückzuführen. Im übrigen handelt es sich um verschiedene Posten, wie vor allem die Überweisung von Gewinnen, Löhnen usw. sowie um Gold- und Devisenankäufe im Ausland.

Dieses Zahlungsdefizit von rd. 62 Mio Dinar wurde im Jahre 1956 durch unmittelbare oder mittelbare Zahlungen Frankreichs voll ausgeglichen, ja sogar um ein wenig überschritten. Der Hauptposten waren die französischen Militärausgaben im Lande mit etwa 36,7 Mia ffrs. Ferner die Zivilausgaben mit etwa 6,6 Mia ffrs. und die Zahlungen an die Anciens Combattants mit 4 Mia ffrs.

Bei den direkten Ausgaben Frankreichs handelt es sich um die bekannte Finanzhilfe, mit der der außerordentliche Haushalt (Titel II) in Höhe von rd 14,5 Mia ffrs. abgedeckt wurde. Die Gesamtleistungen des französischen Staates beliefen sich also auf rd. 61,8 Mia ffrs. Hierzu kamen aber noch private Kreditaufnahmen bei französischen Finanzierungsinstituten in Höhe von rd. 4 Mia ffrs.

Dieser Ausgleich ist nach dem gegenwärtigen Stand der Entwicklung seit 1957 nicht mehr gewährleistet. Der Fortfall der Finanzhilfe bedeutet zunächst einmal, daß in Höhe dieses Betrages ein ungedecktes Zahlungsdefizit entstanden ist. Aber auch der für den Ausgleich sehr entscheidende Betrag von 36,5 Mia ffrs. an Militärausgaben hat seitdem Verringerungen erfahren, die insoweit zu einem weiteren ungedeckten Zahlungsdefizit führen werden, als nicht durch strukturelle Verbesserung der Handelsbilanz ein Ausgleich geschaffen wird. Unterstellt man einmal die gegenwärtige Kapitalflucht als vorübergehend, so dürfte selbst bei einer schon optimistisch eingeschätzten Verbesserung der Handelsbilanz immer noch mit einem Zahlungsdefizit zu rechnen sein. Das heißt, um den notwendigen Ausgleich zu erzielen, müßte die unmittelbare Finanzhilfe des Auslands wieder mindestens in bisheriger Höhe weitergeführt werden.

Dabei ist zur Zeit kaum übersehbar, welche Auswirkungen der wiederholt angekündigte und im Herbst 1959 vollzogene Austritt aus der französischen Zollunion auf die Entwicklung der Handels- und Zahlungsbilanz haben werden.

### **Aufhebung der Zollunion mit Frankreich und Anschluß an einen größeren Wirtschaftsraum**

Sicherlich ist eine völlige Lossagung von der Zollunion geeignet, für Tunesien manche der dargestellten negativen Aspekte der Handels- und Zahlungsbilanz in ihrer Auswirkung abzuschwächen. Ob aber der beabsichtigte Weg, die Zollunion durch bilaterale Verträge zu ersetzen, zu einem wirklichen Wandel der Zahlungsbilanz des Landes beitragen kann, muß doch sehr dahingestellt bleiben. Engräumige Einzelverträge führen notwendig zu jeweiligen gegenseitigen Zugeständnissen, das heißt im Sinne einer optimalen Ausschöpfung der handelspolitischen Möglichkeiten zu Beeinträchtigungen, die sich aus

der Lage von Partner zu Partner gesehen zwangsläufig ergeben, sich aber nur schwer untereinander koordinieren lassen.

Seiner ganzen Struktur nach ist Tunesien aber ein Land, das bei seinem zwangsläufig großen Außenhandelsanteil am Sozialprodukt auf einen möglichst großen Wirtschaftsraum angewiesen ist. Vor allem bedarf Tunesien aber als vorwiegender Produzent von Agrarprodukten der Ergänzung durch große industrielle Räume, die als Absatzmärkte in Frage kommen, auf Grund ihrer eigenen Konkurrenzlage untereinander aber auf der anderen Seite Tunesien in die Lage versetzen, benötigte Industrieprodukte zum günstigsten Preis einzukaufen. Aus diesem ganz entscheidenden Grunde bieten Überlegungen, die auf einen wirtschaftlichen Zusammenschluß der Maghreb-Länder hinauslaufen, keine Lösung der wirtschaftlichen Probleme Tunesiens, da die Ergänzung durch Länder mit einer leistungsfähigen, das heißt preiswerten industriellen Produktion völlig fehlt. Selbst der gelegentlich geäußerte Gedanke, einen wirtschaftlichen Zusammenschluß aller Angrenzerländer des westlichen Mittelmeerraumes anzustreben, kann dem dargestellten ganz grundsätzlichen Bedürfnis der tunesischen Wirtschaft nicht gerecht werden. Tunesien steht hier tatsächlich vor der Frage, ob es in seiner handelspolitischen Orientierung unzulängliche Zwischenlösungen versuchen, oder nicht besser vorziehen soll, die sich bietende optimale Lösung eines Anschlusses an den europäischen Großraum mit der Konzentration aller seiner industriellen Kapazitäten zu wählen.

Schon 1957 mußte sich daher die Frage stellen, ob nicht die in Rom unterzeichneten Verträge über den Gemeinsamen Markt neue Lösungsmöglichkeiten bieten, die den Interessen der tunesischen Wirtschaft in vollem Umfange gerecht werden. Diese Verträge stellen es bekanntlich Tunesien frei, sich dem Gemeinsamen Markt zu assoziieren. In dem Annex zum Vertragswerk ist eine Absichtserklärung der Mitgliedsländer enthalten, in der den unabhängigen Ländern der Franc-Zone Verhandlungen über eine wirtschaftliche Assoziierung mit der Gemeinschaft vorgeschlagen werden sollten.

Auf den ersten Blick scheint eine solche Assoziierung nur Vorteile für das Land zu bieten. Nach Ablauf der vertragsgemäßen Übergangszeiten könnten die Ausfuhrgüter des Landes die gleichen Zollbefreiungen in den übrigen fünf Ländern des Gemeinsamen Marktes erhalten wie bisher in Frankreich.

Hierbei ist noch besonders zu berücksichtigen, daß es sich um Länder mit sehr großer Wirtschaftskraft handelt, die übrigens — vielleicht mit Einschränkungen hinsichtlich Italiens — einen erheblichen Einfuhrbedarf gerade an solchen Gütern haben, die Tunesien jetzt und in absehbarer Zeit ausführt und ausführen wird.

Die Länder des Gemeinsamen Marktes sind andererseits auch klassische Erzeuger der meisten Güter, die Tunesien für den Verbrauch seiner Bevölkerung und für seine Investitionen einführen wird. Dem Lande würde daher künftig in unvergleichlich weiterem Umfange als bisher die Möglichkeit geboten werden, dort zu kaufen, wo ihm das Angebot am preiswertesten oder sonst wirtschaftlich am zweckmäßigsten erscheint, ganz abgesehen von dem allgemeinen Interesse jedes Landes, seine Käufe auf die Märkte verschiedener Volkswirtschaften zu verteilen und damit Risiken verschiedener Art zu vermindern. Die vorstehend geschilderten Vorteile für die Einfuhr und die Ausfuhr des Landes und damit für seine gesamte Wirtschaft würden sich noch vergrößern, wenn sich andere wirtschaftlich wichtige Länder im Rahmen einer Freihandelszone an den Gemeinsamen Markt angliedern würden. Da für Tunesien selbst in irgendwie absehbarer Zeit wohl ebenfalls nur eine „Assoziierung“, nicht aber eine integrierte Beteiligung am Gemeinsamen Markt in Frage kommen dürfte, bliebe dem Lande überdies die Freiheit, seine Außenzölle gegenüber an nicht an diesem Markt beteiligten Ländern nach seinen eigenen wirtschaftlichen Bedürfnissen zu regeln. Wie weit hierzu die z. Zt. bestehenden besonderen Bindungen an Frankreich künftig neu gestaltet werden müssen, wäre noch besonders zu untersuchen. Auch bei diesen Unternehmungen sollte jedoch nicht aus dem Auge verloren werden, daß bis zu einem gewissen Grade auch in Zukunft eine Sonderregelung der wirtschaftlichen Beziehungen zu Frankreich den wohlverstandenen Interessen Tunesiens sehr wohl entsprechen könnte. Diesem unleugbaren Vorteil einer Assoziierung an den Gemeinsamen Markt stehen aber bei objektiver Betrachtung auch gewisse Bedenken gegenüber, die sich allerdings bei näherer Untersuchung als nicht ausschlaggebend erweisen, weil das Vertragswerk für den Fall der Assoziierung alle Verhandlungsmöglichkeiten offen läßt.

Tunesien hat wie alle in der Entwicklung begriffenen Länder ein verständliches Interesse daran, seine bestehende keineswegs ideale Wirtschaftsstruktur nicht unverändert zu erhalten, sondern in Richtung einer gewissen Industrialisierung zu ändern. Eine derartige Industrialisierung in vernünftigen Grenzen würde auch, was nicht selten übersehen wird, nicht nur im eigenen Interesse des Landes liegen. Auch seine Handelspartner müssen daran interessiert sein. Erfahrungsgemäß ist gerade ihre Ausfuhr am stärksten in andere Industrieländer gerichtet und übersteigt dorthin bedeutend ihre Ausfuhr in ganz oder überwiegend agrarische Länder. Der Aufbau einer Industrie in einem Lande erfordert nun aber nach allen internationalen Erfahrungen einen gewissen, oft unterschätzten Zeitraum, währenddessen die junge Industrie eines besonderen Schutzes und einer

besonderen Ermutigung auch auf dem Zollgebiet bedarf. Sogenannte „Erziehungszölle“ sind während dieser Zeitspanne unvermeidlich. Innerhalb der vorgesehenen freien Handelszone werden sich aber für eine solche Übergangszeit Möglichkeiten schaffen lassen, der besonderen Lage und den besonderen Aufgaben Tunesiens auf den Gebieten der industriellen Entwicklung Rechnung zu tragen. Dies wird insbesondere zum Schutz solcher Industriezweige zu prüfen sein, die sich mit der Be- und Verarbeitung im Lande gewonnener Rohprodukte befassen. Hierzu gehören namentlich die Lebensmittelindustrie, aber wohl auch gewisse Zweige der Textilindustrie und der keramischen Industrie, die an eine lange handwerksmäßige Entwicklung im Lande und vorhandene Fertigkeiten der Bewohner anknüpfen könnten. Es ist aber als kaum fraglich anzunehmen, daß solche Sicherungen in den Verhandlungen mit der Gemeinschaft erreichbar sind, nachdem schon für die überseeischen Länder und Gebiete in ähnlicher Weise im Vertragswerk selbst, besonders im Artikel 133 Abs. 3, derartige „Erziehungszölle“ und sogar Finanzaufschläge zur Finanzierung der Haushalte ausdrücklich vorbehalten sind.

In diesem Zusammenhang ist auch folgende Überlegung anzustellen: Die vorhandene brachliegende Arbeitskraft und vergleichsweise niedrige Löhne könnten im Rahmen einer größeren Zollgemeinschaft ein starker Anreiz für Industrien der Partnerländer sein, gewisse lohnintensive Betriebe nach Tunesien zu verlagern und dort Waren zu erzeugen, die wegen Mangels an Arbeitskräften in ihrem Heimatlande nicht oder nur zu wesentlich erhöhten Kosten hergestellt werden könnten. Natürlich wird nur ein bestimmter Kreis von Industrien hierfür in Betracht kommen, denn der Lohnfaktor ist nur einer von vielen Elementen, die für die Wahl des Betriebsortes entscheidend sind. Aber es kann unter Umständen ein sehr wichtiger Faktor sein. Immerhin könnte bei entsprechender Ermutigung durch die Wirtschafts- und Steuerpolitik des Landes mancher Industriezweig nach Tunesien gezogen werden, der aufbauend auf Rohstoffen des Landes oder auch auf Rohstoffen, die aus dritten Ländern bezogen werden, Zwischen- oder Endprodukte herstellt, die dann zollfrei oder zollbegünstigt in die Länder des Gemeinsamen Marktes geliefert werden könnten. Vielleicht können gerade die sich hieraus ergebenden Möglichkeiten für die tunesische Wirtschaft im Rahmen des Gemeinsamen Marktes in absehbarer Zeit eine noch größere Bedeutung erlangen als die unmittelbaren Auswirkungen der günstigeren Einkaufs- und Verkaufsaussichten in den Partnerländern.

Abschließend läßt sich sagen, daß die im Vertragswerk und in der Durchführungskonvention über die Assoziierung der überseeischen Länder und Hoheitsgebiete mit der Gemeinschaft aufgestellten Grund-

sätze darauf hinauslaufen, die Lebensverhältnisse der Bevölkerung zu bessern und eine Hebung des allgemeinen Lebensstandards sowie eine soziale, kulturelle und wirtschaftliche Erschließung der Gebiete zu fördern. Diesem Zweck dient vor allem der in der Durchführungskonvention geschaffene Entwicklungsfonds in Höhe von rd. 580 Mio Dollars für die Dauer der ersten fünf Jahre. Es ist dabei ausdrücklich ausbedungen, daß in den überseeischen Gebieten nur solche Vorhaben durchgeführt werden, welche die Billigung der Vertreter der einheimischen Bevölkerung gefunden haben. Durch die Regelung dürfte die Gewähr gegeben sein, daß die Anstrengungen der europäischen Staatengemeinschaft von den überseeischen Gebieten als ein echter und in ihrem eigenen Interesse liegender Beitrag zu ihrer Entwicklung angesehen werden, und daß kein Verdacht bestehen bleiben sollte, als ob die Mitgliedsstaaten der europäischen Wirtschaftsgemeinschaft in diesen Gebieten eigene Interessen unter Vernachlässigung der Interessen der örtlichen Bevölkerung verfolgten.

Auf dieser Grundlage kann eine Assoziierung nur im Interesse des Landes Tunesien liegen, wobei eine Modifizierung der für die überseeischen Gebiete aufgestellten Grundsätze entsprechend den besonderen Verhältnissen des Landes durchaus denkbar ist.

### **Das Problem der Währungsunion mit Frankreich und die Gründung einer eigenen Notenbank**

Schon die Untersuchung der Handelsbilanz hat die ungewöhnlich enge Verflechtung der tunesischen Wirtschaft mit Frankreich gezeigt; die Zugehörigkeit des Landes zur Franc-Zone unter den Bedingungen des Finanzabkommens vom 3. Juni 1955 ist aber demgegenüber ein Umstand von noch viel entscheidenderer Bedeutung. Insbesondere die Bestimmung des Art. 10 dieses Abkommens, die Tunesien verpflichtet, alle Devisenzuflüsse aus seinem Handel einem zentralen Fonds in Paris zuzuführen, aus dem dann auf der Gegenseite der notwendige Devisenbedarf zur Verfügung gestellt wird, erweist sich als eine besonders enge Bindung an das Währungsgebiet der Franc-Zone, da naturgemäß über diese Devisenbereitstellung der gesamte Strom des Außenhandels beeinflußt werden kann.

Die tunesische Regierung hat daher auch sehr bald die Gründung einer eigenen Notenbank angekündigt, wie sie auch sonst innerhalb größerer Währungsräume den angeschlossenen Ländern fast durchweg zur Verfügung steht (z. B. innerhalb der Franc-Zone in Marokko und innerhalb des Sterlinggebietes den meisten Commonwealthstaaten und -gebieten). Das Fehlen einer solchen Staats- und Notenbank beraubt die Regierung des Landes vieler Möglichkeiten, die auch in Ländern



mit sehr freier Wirtschaft der Regierung die Einflußnahme auf den Strom des Außenhandels gestattet, von den innerwirtschaftlichen Möglichkeiten, z. B. preisbeeinflussenden Maßnahmen ganz abgesehen. Auch für die Errichtung einer solchen eigenen Notenbank innerhalb der Franc-Zone sollte die finanzielle und technische Unterstützung der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds angestrebt werden.

Eine ganz andere Frage ist aber, ob mit einer derartigen Bankengründung gleichfalls ein Austritt aus der Franc-Zone in Erwägung gezogen werden soll, wobei also für eine Devisendeckung der eigenen Währung und für eine ständig aufzufüllende Devisenreserve zur Abdeckung des Defizits in der Zahlungsbilanz gesorgt werden müßte.

Die Frage: Verbleib in der Franc-Zone oder nicht, kann nur ganz nüchtern und realistisch vom Blickpunkt der Zahlungsbilanz her beantwortet werden. Hier hat die Untersuchung aber, wie dargestellt, erwiesen, daß diese Zahlungsbilanz selbst bei weitgehenden Verlagerungen im Außenhandel auf Jahre hinaus defizitär sein wird. Selbst ein Kredit des Weltwährungsfonds oder der Weltbank zur Errichtung einer Emissionsbank mit unabhängiger Währung würde bei dieser Zahlungsstruktur des Landes in wenigen Jahren aufgezehrt sein, ohne daß durch laufende strukturelle Verbesserung der Zahlungsbilanz der Bestand und die Rückzahlung derartiger Währungskredite sichergestellt werden könnte. Denn selbst eine weitgehende Überprüfung der Importe auf ihre Notwendigkeit für den Aufbau einer eigenen Produktionsindustrie unter Drosselung der Konsumgütereinfuhr mit der Folge eines fühlbaren Konsumverzichts des europäischen Bevölkerungsteiles (dessen Verbleiben im Lande dann sehr zweifelhaft würde) und der gehobenen Schicht der tunesischen Bevölkerung, ändert noch nichts an dem grundlegenden Bild des laufend unvermeidbaren Importüberschusses. Bei der daraus folgenden Zahlungsstruktur können also Devisenreserven nicht gebildet werden. Ob sich in Verträgen mit anderen Ländern einzelne Länder bereiftinden werden, derartige Importüberschüsse für längere Zeit zu kreditieren, mag dahingestellt bleiben. In jedem Falle wird Tunesien auf lange Jahre hinaus ein Schuldnerland bleiben müssen. Daß bei dieser Sachlage nicht an die Gründung einer von einem anderen Währungsraum ganz unabhängigen Währungsbank gedacht werden kann, ist unausweichlich.

Eine Notenbank muß sich indessen nach den in Jahrhunderten international gewonnenen Erfahrungen auf einen bestimmten — klassischen — Kreis von Aufgaben beschränken, wenn sie nicht ihrer Hauptaufgabe entfremdet werden soll. Es stellen sich aber bei der Lage Tunesiens noch andere bedeutende bankmäßige Aufgaben für die Förderung der Wirtschaft, insbesondere wenn die Verflechtung mit

dem Ausland auf ein gesundes Maß zurückgeführt werden soll. Die Errichtung einer weiteren Bank für die Gewährung von lang- und mittelfristigen Investitionskrediten an die Landwirtschaft und die gewerbliche Wirtschaft, vielleicht auch an den Staat selbst, erscheint daher als eine vordringliche Aufgabe. Auch diese Bank sollte organisch in Verbindung mit der Regierung, wenn auch vielleicht in etwas lockerer Form, errichtet werden. Es mag eine Aufgabe der künftigen Notenbankleitung sein, die Regierung bei der Errichtung einer solchen Kreditbank zu unterstützen. Dies könnte insbesondere durch entsprechende Verhandlungen über die Bildung eines internationalen Konsortiums geschehen, das einen Teil der Anteile an einer solchen Bank und ggf. als Anleihen an die Bank übernehmen müßte. Aus wirtschaftlichen oder sonstigen Gründen sollte aber zumindestens ein beträchtlicher Teil des Kapitals dieser Bank in tunesischem Besitz verbleiben, das heißt also, wohl vor allem von der Regierung des Landes übernommen werden.

Für den ganzen Währungskomplex empfiehlt sich daher auf Grund der angestellten Untersuchungen nur — jedenfalls solange nicht ein grundlegender Strukturwandel eintritt — das Verbleiben in der Franc-Zone, aber Auflockerung der Bindungen durch Gründung einer eigenen Notenbank und Modifizierung der Bestimmung des Art. 10 des bisherigen Finanzabkommens mit dem Ziel freier Verfügungsgewalt über die im Lande aufkommenden Devisen.

Aus dieser Analyse ergeben sich ziemlich zwangsläufige Folgerungen für die Modifizierung bestimmter, bis dahin feststellbarer Verhaltensweisen im wirtschaftlichen Bereich, und die tunesische Regierung stand in der Folge vor der Frage, ob sie durch eine aktive Wirtschaftspolitik der Entwicklung des Landes unter den gegebenen Aspekten eine neue Richtung weisen sollte.

Was ist nun hier im Ablauf der letzten Jahre festzustellen?

1. Zunächst hat die tunesische Wirtschaftspolitik, bezogen auf die Ausgangsforderung: Beseitigung der französischen Wirtschaftshegemonie unter gleichzeitiger Förderung der eigenen Volkswirtschaft und Hebung des Lebensstandards der Bevölkerung bei den zwischenzeitlich eingeleiteten Maßnahmen bestimmte Fakten aufzuweisen, die sich zusammengefaßt wie folgt darstellen:

a) Tunesien ist aus der Zollunion mit Frankreich ausgeschieden und hat einen *autonomen Zolltarif* eingeführt. Inzwischen sind mit einer Reihe von Ländern einschließlich der Ostblockstaaten Handels- und Zahlungsabkommen abgeschlossen worden mit dem Ziel, neue Märkte zu finden und im Rahmen einer Austerity-Politik die Einfuhren auf lebenswichtige Güter zu beschränken.

Der Anteil Frankreichs am tunesischen Außenhandel wurde bei zeitweisem Ausgleich der Handelsbilanz im Jahre 1958 auf 60 % zurückgeführt. Allerdings wird die Handelsbilanz 1960 voraussichtlich wieder einen größeren Passivsaldo aufweisen. Hier bestätigt sich die große Abhängigkeit von der vom Klima bestimmten landwirtschaftlichen Produktion.

b) Eine unabhängige Notenbank *mit eigener Währung* wurde errichtet. An der im Dezember 1958 erfolgten Abwertung des französischen Franken hat sich die neue tunesische Geldeinheit des Dinar (1 Dinar = 2,38 US-Dollar = 10,— DM oder 1175 ffrs) nicht beteiligt. Trotz vielseitiger Bedenken auch von Vertretern des Weltwährungsfonds sind bisher jedenfalls schwerwiegende Schäden der tunesischen Volkswirtschaft nicht feststellbar.

Ein Austritt aus der Franc-Zone ist bisher nicht erfolgt. Nach Abwertung des französischen Franken hat die tunesische Regierung jedoch ein streng gehandhabtes Verbot für den Kapitaltransfer auch für die Länder der Franc-Zone erlassen.

c) Die Schaffung einer „*carte de travail*“ gibt der Regierung die Möglichkeit, durch Verweigerung oder Entzug ausländische Arbeitskräfte zum Verlassen des Landes zu zwingen und ihre Arbeitsplätze mit Tunesiern zu besetzen.

d) Die Einführung der *Arbeitsdienstpflicht* im Jahre 1959 soll in Verbindung mit allen staatlichen Maßnahmen zur Verbesserung des Bodens und der Erschließung zusätzlicher bestellbarer Scholle neben der Erziehung zu geregelter Arbeit auch eine weitgehende Beseitigung der Arbeitslosigkeit zum Ziele haben.

Hauptsächlich eingesetzt wird dieser Arbeitsdienst im Rahmen eines großzügigen Aufforstungsprogramms zur Verbesserung der ungünstigen klimatischen Bedingungen und Bekämpfung der gefährlichen Bodenerosion.

2. Im einzelnen ist die Regierung vor allem bemüht, die Entwicklung der Landwirtschaft zu fördern; durch Bodenverbesserung, Bau von Bewässerungsanlagen und Brunnen und versuchsweisen Anbau neuer Kulturen wie Reis, Zuckerrüben, Baumwolle und Tabak wird mit erheblichen Anstrengungen versucht, zu intensiven Formen der landwirtschaftlichen Nutzung zu kommen und für die wachsende Bevölkerung neue Arbeitsplätze zu schaffen. Die Aufteilung der französischen Großfarmen unter Weitergabe des Landes an tunesische Kleinbauern ist bedauerlicherweise bisher noch nicht vertraglich mit Frankreich geregelt, wobei die tunesische Regierung die französische Regierung zu veranlassen versucht, die französischen Eigentümer abzufinden. Hierzu wären allerdings Mittel in der Höhe von mehreren 100 Mio DM erforderlich.

Die technische und wirtschaftliche Hilfe des Auslandes ist vorwiegend in diesem landwirtschaftlichen Bereich eingesetzt. Sachverständige der FAO (Food and Agriculture Organisation der Vereinten Nationen) werden hier als Berater tätig.

Vergleichsweise bestehen demgegenüber für den Ausbau der Industrie erhebliche Schwierigkeiten. Zur Zeit wird versucht, neben der Weiterverarbeitungsindustrie für landwirtschaftliche Erzeugnisse eine eigene Schuh- und Textilindustrie mit Hilfe staatlicher Kredite bei Drosselung der Einfuhren durch Einfuhrverbote und Schutzzölle aufzubauen. Für die Planung größerer industrieller Vorhaben bieten sich nur begrenzte Ansatzpunkte. Das trifft vor allem im Bereich der Erdölindustrie zu, so lange keine eigenen Funde zu verzeichnen sind. Allein schon die 750 km lange Pipeline von Edjelé nach dem Golf von Gabes wird nach Fertigstellung im Oktober 1960 Pachtgebühren in Höhe von rd. 40 Mio DM für den tunesischen Staat einbringen. Geplant ist hier weiter der Aufbau einer Erdölraffinerie im Endpunkt der Erdölleitung. Hier, wie bei dem geplanten Bau eines Stahlwerkes, stehen und fallen diese Projekte mit der Kredithilfe des Auslandes. Gerade eine Beteiligung des privaten Auslandskapitales ist bisher kaum zu verzeichnen gewesen. Lediglich bei dem Aufbau einer Fabrik zur Verarbeitung des Halfa-Grases, die 1961 die Produktion von Papiermasse aufnehmen soll, ist mit amerikanischer Ausrüstung zu rechnen.

Seit Frühjahr 1958 haben auch die Bestrebungen, in der Seeschifffahrt zu nationalen Unternehmen zu gelangen, zu greifbaren Erfolgen geführt. Anfang 1960 wurde das erste Handelsschiff käuflich von der „Compagnie Tunisienne de Navigation“ erworben. In Verbindung damit ist in einem Schiffsabkommen von 1958 der Frachtverkehr zwischen Frankreich und Tunesien je zur Hälfte beiden Flaggen vorbehalten.

Zur Unterstützung dieser von der tunesischen Regierung eingeleiteten Aufbaumaßnahmen wird von den USA, Frankreich und der Bundesrepublik wirtschaftliche und technische Hilfe geleistet. Die Wirtschaftshilfe der Vereinigten Staaten beträgt jährlich etwa 25 bis 30 Mio Dollars. Frankreich, das 1957 seine Finanzhilfe eingestellt hat, zahlt weiterhin noch Zuschüsse für die im Lande eingesetzten französischen Lehrkräfte und Experten und stellt auch Stipendien und Praktikantenstellen in Frankreich zu Verfügung. Von der Bundesregierung wird gemeinsam mit der tunesischen Regierung eine Baumschule, eine Musterfarm der Milchwirtschaft und ein Werkstoffprüfamt errichtet. Darüber hinaus werden ebenfalls Stipendien und Praktikantenstellen bereitgestellt.

Seit 1957 gehört Tunesien dem internationalen Währungsfonds und der Weltbank an, seit Herbst 1959 außerdem auch dem GATT.

Leider hat sich bisher nicht eine Assoziierung zum gemeinsamen Markt verwirklichen lassen, obwohl erst, wie dargestellt, ein derartiger Anschluß an einen größeren Wirtschaftsraum die strukturellen Schwierigkeiten der tunesischen Wirtschaft zu beheben vermag.

## Ägypten und Syrien Entwicklungsbedingungen und Entwicklungschancen

Von Professor Dr. *Rudolf Stucken*, Erlangen

Im Winter 1958/59 führte ich, mit Unterstützung der Deutschen Forschungsgemeinschaft, eine wirtschaftswissenschaftliche Forschungsreise nach Ägypten und Syrien durch. Das Ziel meiner Untersuchungen war nicht, eine Bestandsaufnahme vorzunehmen, die möglichst alles Wissenswerte über das Land — Klima, Ausdehnung, Bevölkerung, Wirtschaft, Politik, Rechtsverhältnisse usw. — erfaßt. Sondern ich strebte eine „gezielte“ Untersuchung mit einer eng umrissenen Thematik an, wie sie in dem Untertitel „Entwicklungsbedingungen und Entwicklungschancen“ zum Ausdruck kommt. Ägypten und Syrien, die ja als Süd- und Nordprovinz der Vereinigten Arabischen Republik angehören, habe ich hierbei nicht als *eine* Volkswirtschaft betrachtet, zumal ihre Integration sich zur Zeit meiner Untersuchung noch im Anfangsstadium befand, sondern als zwei Volkswirtschaften mit eigenen Entwicklungsbedingungen und Entwicklungschancen, deren Gegenüberstellung zu besonderen Erkenntnissen führen konnte.

Beide Länder sind „Entwicklungsländer“, d. h. Länder mit einem als unbefriedigend angesprochenen Lebensstandard der Bevölkerung, zumindest der breiten Massen der Bevölkerung, und einer politischen Führung oder Führungsschicht, die mit großer Energie um die Besserung des Lebensstandards bemüht ist. Unbeschadet der Vielfalt engerer Zielsetzungen, die den einzelnen Maßnahmen zugrunde liegen, kann man sagen, daß das Bemühen auf eine Steigerung des Volkseinkommens, und zwar des realen, nicht nur des nominalen Volkseinkommens, ausgerichtet ist. Wenn auch angesichts der Bevölkerungszunahme schon die Steigerung des Volkseinkommens im Gleichschritt mit der Bevölkerungszunahme ein wesentliches Ziel ist, geht das Bemühen doch tatsächlich darüber hinaus und ist auf die Steigerung des Realinkommens pro Kopf gerichtet, also auf eine Steigerung des realen Volkseinkommens, die die Zunahme der Bevölkerung überschreitet<sup>1/2</sup>.

---

<sup>1</sup> Von offizieller Seite (Ministry of Industry, Industry after the Revolution and the Five Year Plan, Cairo July 1957, S. 97) wird die grundsätzliche Zielsetzung der wirtschaftlichen Entwicklung Ägyptens folgendermaßen formuliert: „The national income at the end of 1956 was 900 million pounds of which industrial activity contributed about 100 million pounds or 11 %. The objective to be reached during the next 20 years is to double the

Ich habe mir bei meiner Untersuchung die Frage gestellt: *Welche Steigerung des Volkseinkommens ist möglich bei äußerer finanzieller Stabilität?* In dieser auf die Untersuchung einzelner Länder ausgerichteten Arbeit habe ich die grundsätzliche Frage, ob durch inflationistische Maßnahmen die Entwicklung gefördert werden könne, nicht aufgeworfen; sondern ich bin von der Erfahrung ausgegangen, daß die Durchbrechung der äußeren finanziellen Stabilität bei Ländern, die wie Ägypten und Syrien zu ihrer Entwicklung ausländische Investitionsgüter brauchen, kein Vorteil ist. Die Voraussetzung der äußeren finanziellen Stabilität schließt die innere finanzielle Stabilität praktisch mit ein, insoweit die ausländischen Volkswirtschaften ihrerseits die innere finanzielle Stabilität bewahren. Die äußere finanzielle Stabilität der Entwicklungsländer ist auch für die Bundesrepublik Deutschland von großem Interesse: Bei Stockungen der Auslandszahlungen wird der Bund aus den Bürgschaften und Garantien, die er an die deutschen Lieferanten von Investitionsgütern gewährt hat, in Anspruch genommen, mithin der Staatshaushalt der Bundesrepublik belastet; das ganze Verfahren der Bürgschaften und Garantien ist aber bekanntlich so aufgebaut, daß die Inanspruchnahme aus den Bürgschaften und Garantien die seltene Ausnahme und nicht die Regel bildet.

Im Zuge der Entwicklung wird die Devisenbilanz des Entwicklungslandes einerseits verbessert, aber andererseits auch belastet. Eine Verbesserung der Devisenbilanz erfolgt, wenn die inländische Mehrproduktion zur Verdrängung bisheriger Importe bzw. zu steigenden Exporten führt. Eine Belastung der Devisenbilanz ergibt sich, insoweit die inländische Mehrproduktion auf die Nutzung ausländischer Anlagegüter, den Import von Roh- und Hilfsstoffen und auf ausländische Fachkräfte angewiesen ist; dabei spielt es keine Rolle, ob die Mehrproduktion für den Export, die Verdrängung von Importen oder für die Befriedigung einer steigenden inländischen Nachfrage bestimmt ist, die auf Grund steigender inländischer Einkommen wirksam wird. Außerdem erfordert die künftige Belastung der Devisenbilanz, die aus der Verwendung steigender Einkommen erwächst, genügende Berücksichtigung, denn regelmäßig muß damit gerechnet werden, daß die zusätzliche Produktion für den Inlandsbedarf nicht ohne weiteres

---

individuals share of the national income. Taking into consideration that population will increase during that period from 23.5 millions to 32 millions, the total national income should then rise to about 2 470 million pounds, so that the individual's share may reach 77 pounds which is double the present level“; in ähnlicher Weise für Syrien vgl. *Projet détaillé du Plan Quinquennal de l'Industrialisation de la Syrie*, Bureau des Documentations Syriennes et Arabes, Damas, S. 4.

<sup>2</sup> 1 Ägyptisches Pfund (£E) = ca. 12,06 DM = 2,87 \$; 1 Syrisches Pfund (£S) = ca. 1,92 DM = 0,46 \$.

mitkommt, sei es aus natürlichen oder rechtlichen Gründen — letzteres gilt etwa für Ägypten bezüglich des Tabaks —, sei es, daß eine an sich mögliche Produktionsausweitung zumindest vorläufig unterbleiben muß, etwa weil der erforderliche Kapitaleinsatz nicht aufgebracht werden kann. Soll eine im Ausgangszeitpunkt gegebene äußere finanzielle Stabilität erhalten bleiben, so darf mit einer Verbesserung der Devisenbilanz nur eine ganz bestimmte Vergrößerung des Volkseinkommens einhergehen, wobei die Relation von den jeweiligen Gegebenheiten der betrachteten Volkswirtschaft abhängig ist. Die bestehenden Zusammenhänge lassen sich in den folgenden Formeln ausdrücken:

Ich gehe von einer ausgeglichenen Devisenbilanz aus; dann erfolgt eine zusätzliche Produktion A — bezogen auf eine Zeiteinheit, ein Jahr —, diese Produktion soll, soweit nicht als Folge der Einkommenssteigerung ( $\Delta E$ ) im Inland konsumiert, bisher getätigte Einfuhren verdrängen oder ins Ausland exportiert werden. So erfolgt also eine Störung der Devisenbilanz im Sinne eines Devisenüberschusses. Ich frage nun, bei welcher Erhöhung des Einkommens ( $\Delta E$ ) die Devisenbilanz wieder ausgeglichen ist, wenn folgende Bedingungen gegeben sind:

Verwendung des Einkommens

Bereich I (Bereich der die Devisenlage verbessernden Produktion) .....	$a \cdot \Delta E$
Bereich II (Produktion nicht vermehrbar) ..	$b \cdot \Delta E$
Bereich III (Produktion vermehrbar) .....	$c \cdot \Delta E$
Bereich IV (reine Auslandsgüter) .....	$d \cdot \Delta E$

Devisenbedarf der zusätzlichen Produktion für Nutzung von Investitionsgütern, für Rohstoffe, Hilfsstoffe pp.

Bereich I	$\alpha \cdot A$
Bereich III	$\gamma \cdot c \cdot \Delta E$ ( $\gamma$ · zusätzliche Produktion)

Es ergeben sich die folgenden Beziehungen:

$$\begin{aligned}
 A - A \cdot \alpha &= \Delta E \cdot a + \Delta E \cdot b + \Delta E \cdot c \cdot \gamma + \Delta E \cdot d \\
 A - A \cdot \alpha &= \Delta E (a + b + c \cdot \gamma + d) \\
 (1) \quad \Delta E &= \frac{A - A \cdot \alpha}{a + b + c \cdot \gamma + d} \\
 &\text{oder, da } a + b + d = 1 - c
 \end{aligned}$$

$$(2) \quad \Delta E = \frac{A - A \cdot \alpha}{1 - c + c \cdot \gamma}$$

An die Stelle von A oder neben A können auch andere zusätzliche Deviseneinnahmen D treten, z. B. in Devisen anfallende Royalties



(Konzessionsabgaben), Fremdenverkehrseinnahmen, Rimessen von Auswanderern usw. Daraus ergibt sich die dritte Form:

$$(3) \Delta E = \frac{A - \alpha}{1 - c + c \cdot \gamma}$$

In Worten ausgedrückt heißt das: Die Höhe des möglichen zusätzlichen Einkommens ist abhängig von der Höhe der zusätzlichen devisensparenden oder -bringenden Produktion abzüglich des damit verbundenen Aufwandes an Devisen; ferner von den Größen  $c$  und  $\gamma$ , d. h. je größer der Bereich ist, in dem die inländische Produktion mit der zunehmenden inländischen Nachfrage mitkommt, und je weniger diese zusätzliche inländische Produktion auf ausländische Maschinen, Roh- und Hilfsstoffe und ausländische Fachkräfte angewiesen ist, um so höher kann das zusätzliche Einkommen werden, ohne daß die finanzielle Stabilität gestört wird. Auch anders geartete zusätzliche Deviseneinnahmen können das mögliche zusätzliche Einkommen heben.

In diesen Erkenntnissen sehe ich die entscheidenden Fragestellungen für die Untersuchung der einzelnen Länder. Selbstverständlich ist mit der Herausarbeitung des Spielraumes für Einkommenserhöhungen noch nicht gesagt, daß dieser Spielraum auch tatsächlich ausgefüllt wird, denn dazu bedarf es noch einer Aktivität, die entweder von privaten Unternehmern oder von der Staatsführung oder aber von beiden ausgehen kann. Im Falle Syriens kommt hierbei dem privaten Unternehmertum, man denke an die Entfaltung der landwirtschaftlichen Produktion in der Djezireh, offensichtlich ein größerer Anteil zu als im Falle Ägyptens, wo die Aktivität des staatlichen Elementes stark dominiert. Auf jeden Fall ist in beiden Gebieten heute ein hohes Maß von Aktivität zu konstatieren.

Ich kann mich nun den einzelnen Wirtschaftszweigen Ägyptens und Syriens in einer dem Üblichen angenäherten Aufteilung — Landwirtschaft, Industrie, Urproduktion außerhalb der Landwirtschaft, Sonstiges — und den weiteren besonderen Devisenquellen zuwenden und fragen, wie sich die dort gegebenen Verhältnisse auf die Größen von  $A$ ,  $\alpha$ ,  $c$  und  $\gamma$  sowie auf die Größe  $D$  auswirken. Zunächst einmal zur Landwirtschaft.

*Die Landwirtschaft und die Ausdehnungsmöglichkeit der landwirtschaftlichen Produktion* ist für die Entwicklungsländer eine viel bedeutendere Grundlage der Einkommenssteigerung, als das in fortgeschrittenen Industrieländern der Fall ist. Nur in wenigen Fällen — nicht jedoch in Ägypten und Syrien — spielen andere Arten von Urproduktion, nämlich die Erdölgewinnung und die Ausbeutung sonstiger Bodenschätze, und die daraus zu gewinnenden Einkommen die dominierende Rolle. Die Landwirtschaft erbringt in der Regel die

bedeutendsten Mehrexporte, durch die die Devisenlage verbessert wird, und von der Möglichkeit der Ausdehnung der landwirtschaftlichen Produktion wird auch stark die Größe  $c$  beeinflusst, denn gewöhnlich wird in Entwicklungsländern mehr als die Hälfte des zugewachsenen Einkommens für landwirtschaftliche Produkte verwandt. Als gänzlich verfehlt muß ich nun gerade bei der Landwirtschaft die Annahme ansprechen, daß der Einkommenszuwachs in irgend einem festen Verhältnis zur Größe der zusätzlich aufgewandten Investitionsmittel stehe (dieses Verhältnis wird ja gewöhnlich durch den sogenannten Kapitalkoeffizienten zum Ausdruck gebracht); ich bin vielmehr zu dem Ergebnis gekommen, daß dieses Verhältnis von Zeit zu Zeit und von Ort zu Ort und je nachdem, wo die Aktivität ansetzt, größte Veränderungen aufweist. Die Möglichkeit der Ausdehnung der landwirtschaftlichen Produktion kann abhängig sein von großen Investitionen, z. B. Be- oder Entwässerungsanlagen. Sie kann aber auch abhängig sein von „kleinen Mitteln“, also sie kann auch ohne große Investitionen gegeben sein<sup>3</sup>.

Diese *Ausdehnung der landwirtschaftlichen Produktion „mit kleinen Mitteln“* scheint mir *in Syrien* eindeutig möglich zu sein, so daß mit kleinen Mitteln zumindest die Anpassung der Produktion an den mit wachsender Bevölkerung und steigendem Einkommen zunehmenden Bedarf erfolgen kann. Wir haben es in Syrien mit seinen im Verhältnis zur Bevölkerung großen Flächen kulturfähigen Bodens ja noch mit einer relativ extensiv betriebenen Landwirtschaft zu tun, hier ist mit vermehrter Verwendung von Düngemitteln und Schädlingsbekämpfungsmitteln und besseren Ackergeräten, mit besserer Beratung und Schulung noch viel zu wollen. Vor allem aber ließe sich mit kleinen Mitteln die Humushaltigkeit des Bodens und die Wasserführung verbessern, zunächst einmal dadurch, daß das Verbrennen des Dungs aufhört, daß die Viehhaltung und ebenso die Gründüngung verstärkt und daß die Möglichkeiten des Dryfarming planmäßig genutzt werden. Ein besonderes die Ertragsfähigkeit des Bodens in Frage stellendes Element bildet auch die starke Ziegenhaltung.

*In Ägypten* ist in den vergangenen Jahren die landwirtschaftliche Produktion gerade noch mit der gewachsenen Bevölkerung mitgestiegen, einige Zahlen sprechen allerdings auch dafür, daß sie bereits hinter der Bevölkerungszunahme zurückgeblieben ist; die Hoffnung, daß in den kommenden Jahren die landwirtschaftliche Produktion

---

<sup>3</sup> Zur Entlastung des nachfolgenden Textes von Zahlenangaben wurden detaillierte Angaben über die Produktion und den Außenhandel wichtiger landwirtschaftlicher Erzeugnisse Ägyptens und Syriens in Tabellenform zusammengestellt (vgl. Tabellen I bis IV) und diesem Beitrag als Anhang beigegeben.

mit kleinen Mitteln noch so zu steigern ist, daß sie mit der wachsenden Bevölkerung mitkommt, scheint mir nicht auf sicherem Boden zu stehen. In Ägypten sind in der Vergangenheit auf dem Wege der Intensivierung noch große Erfolge erzielt worden, so daß heute eine außerordentlich hohe Intensität der Bodennutzung gegeben ist. Diese hohe Intensität zeigt sich besonders in dem Verhältnis von Ernteflächen und Flächen des Ackerlandes, im Durchschnitt (!) werden 1,8 Ernten pro Jahr von der Ackerfläche gewonnen<sup>4</sup>. Auch der relativ hohe Verbrauch künstlicher Düngemittel pro Hektar deutet auf diese hohe Intensität hin; zwar ist nach Ansicht der Fachleute das Optimum der Verwendung von Dünge- und Schädlingsbekämpfungsmitteln noch nicht erreicht, jedoch werden keine entscheidenden Steigerungen der Erntemengen bei Annäherung an das genannte Optimum vorhergesagt. Ägypten verliert Boden bzw. die Ertragskraft des Bodens läßt mancherorts nach infolge von Versalzung, was zwar durch Ausbau der Entwässerungsanlagen verhindert werden kann, deren Herstellung aber vielfach nur mit großen Schwierigkeiten möglich ist. Man spricht oft von Ermüdungserscheinungen des Bodens. Die Ermüdungserscheinungen werden verständlich in Zusammenhang mit der starken Ausnutzung des bewässerten Landes — unbewässertes Land spielt in Ägypten für die Landwirtschaft praktisch keine Rolle — und dem Fehlen der Viehhaltung; für die Haltung von Großvieh sind die meisten Höfe schlechterdings zu klein, so daß mit einer nennenswerten Steigerung der Ertragskraft durch Steigerung der Viehhaltung nicht zu rechnen ist<sup>5/6</sup>. Die Landwirtschaft liefert in Ägypten be-

<sup>4</sup> Vgl. Tabelle V a im Tabellenteil zu diesem Beitrag.

<sup>5</sup> Zur Illustration für die in Syrien und Ägypten so stark unterschiedlichen Erwartungen, die Produktivität in der Landwirtschaft mit „kleinen Mitteln“ zu steigern, sei der Verbrauch an Handelsdünger im Düngejahr 1956/57 (Juli bis Juni) ausgewählt und gegenübergestellt. Er betrug in 1000 t Reinstickstoff für Ägypten 123,2, für Syrien 3,5 und in 1000 t P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> 74,0 bzw. 1,0. Diese Unterschiede haben sich seither nicht etwa verringert, sondern sie sind noch gewachsen. Wenn man berücksichtigt, daß die bebauten Fläche in Syrien eher ausgedehnter ist als in Ägypten (die FAO-Statistik gibt die Fläche des kulturfähigen Bodens für Syrien mit 4,59 und für Ägypten mit 2,61 Mill. ha an. Beide Zahlen sind jedoch nicht ohne weiteres vergleichbar, weil sie die Mehrfach-Ernten, die für Ägypten, nicht aber für Syrien typisch sind, unberücksichtigt lassen), dann wird ungeachtet aller Unterschiedlichkeit der Bodennutzung doch sehr deutlich, daß sich die Mineraldüngerverwendung in Syrien noch sehr in den Anfängen befindet im Vergleich mit Ägypten, das allerdings in dieser Hinsicht bereits auf einem überdurchschnittlich hohen Stand angelangt ist. Ähnlich instructive Vergleiche ließen sich noch mit einer ganzen Reihe sonstiger landwirtschaftlicher Betriebsmittel anstellen. Vgl. hierzu: FAO, Production Yearbook, 12. Bd. 1958, Rom 1959, dem die obengenannten Zahlen (S. 252 ff. und S. 6 f.) entnommen worden sind; ferner Eva Garzouzi, Expansion agricole et planification en province égyptienne, L'étude mensuelle sur l'économie et les finances de la Syrie et des pays arabes, Nos. 26 et 28 (Février et Avril 1960), Damas. Garzouzi errechnet auf Grund amtlicher Unterlagen für

kanntlich nicht nur die üblichen Nahrungsmittel für die Bevölkerung, sondern auch den Hauptexportartikel, nämlich die Baumwolle. Seit Jahren bemüht man sich mit Erfolg, auch andere landwirtschaftliche Exportartikel zu erzeugen, um die Abhängigkeit von den Baumwollmärkten zu mildern; und man hat zweifellos beachtliche Erfolge erzielt, so im Anbau und Export von Reis, Zwiebeln, Kartoffeln und im Anbau von Zuckerrohr. Aber ihre Anbauflächen gehen eben doch auf Kosten der Anbauflächen der traditionellen landwirtschaftlichen Produkte. Ich kann letztlich die Skepsis gegenüber den Hoffnungen, die landwirtschaftliche Produktion mit kleinen Mitteln dem Mehrbedarf einer wachsenden und reicher werdenden Bevölkerung anpassen zu können, nicht überwinden.

Wir wenden uns nunmehr der Möglichkeit, *die landwirtschaftliche Produktion auf der Grundlage großer Investitionen auszudehnen*, zu. In Ägypten kommt hier vornehmlich das Projekt des Sadd el Ali, des Hochdammes südlich von Assuan, in Frage. Das zur Zeit der großen Schwemme von dem alten Assuandamm nicht zu stauende Wasser, das bisher nutzlos ins Mittelmeer abfließt, soll gestaut werden und die Grundlage für eine Ausdehnung der Ackerfläche werden und darüber hinaus große Flächen der perennierenden Bewässerung zuführen, was die Vermehrung der Ernten von diesen Flächen ermöglicht. In zweierlei Hinsicht ist dieses grandiose Projekt, an dessen Ausarbeitung gerade auch deutsche Kräfte entschieden Anteil haben, stark belastend: die Ausreifungszeit dieser Investition ist relativ lang, d. h. es vergehen relativ viele Jahre vom Beginn der Bauzeit bis zum Beginn des Anfalls der mit dieser Investition zu tätigenenden Mehrproduktion; und der Kapitalkoeffizient ist relativ ungünstig<sup>7</sup>.

1957 den Netto-Produktionswert pro Hektar bebauten Bodens mit 460 \$ für Ägypten und mit 97 \$ für Syrien (a.a.O., S. 43).

<sup>6</sup> Vgl. Tabelle V b im Tabellenteil zu diesem Beitrag.

<sup>7</sup> Das Hochdammprojekt soll in zwei Ausbaustufen abgewickelt werden. Die erste Baustufe, für die fünf Jahre veranschlagt werden, umfaßt bei einem Kostenaufwand von ca. 25 Mill. £E im wesentlichen nur vorbereitende Erdarbeiten. In den zweiten Bauabschnitt, der innerhalb sechs Jahre einen Aufwand von ca. 78 Mill. £E vorsieht, fällt die Errichtung des eigentlichen Staudamms und der Kraftwerksanlagen. Die Gesamtkosten des Projekts, das ja noch sehr umfangreiche Aufwendungen für Be- und Entwässerungsanlagen, Siedlungen, Verkehrs- und sonstige öffentliche Anlagen, insbesondere auch das elektrische Übertragungs- und Verteilungsnetz erfordert, werden mit ca. 400 Mill. £E angenommen. Von diesen Investitionen insgesamt verspricht man sich eine Erhöhung des Sozialprodukts um ca. 250 Mill. £E jährlich. Es liegt auf der Hand, daß dieser Einkommenszuwachs aber erst nach einer sehr beträchtlichen Ausreifungsperiode tatsächlich in voller Höhe anfallen wird. Für weitere Einzelheiten siehe United Arab Republic, Central Government, Ministry of Treasury: The Budget Report for the Fiscal Year July 1959—June 1960, Cairo 1960, S. 33 f. und ferner Heinz Pentzlin: Ägypten, eine Analyse der Entwicklungsprojekte, Berlin 1957, S. 29 ff.

Demgegenüber ist die Lage *in Syrien* günstiger, sowohl in Hinblick auf die Ausreifungszeit als auch in Hinblick auf den Kapitalkoeffizienten; das läßt sich bezüglich des Ghab-Projektes sagen, das bereits 1960 abgeschlossen sein soll, wodurch ein riesiges Sumpfbgebiet drainiert und weite Strecken ordnungsgemäß bewässerten Landes gewonnen werden; und das läßt sich bezüglich des Euphratdammprojektes sagen, das noch in der Vorbereitung begriffen ist, und das gilt auch hinsichtlich einer größeren Zahl kleiner und mittlerer Bewässerungsprojekte, die zur Zeit bereits in Angriff genommen worden sind und die voraussichtlich während der nächsten fünf Jahre schon wirksam werden dürften. Alle diese Maßnahmen (also einschließlich Euphratdamm) lassen einen Gewinn an neuem Bewässerungsland erwarten, der dem aus der Verwirklichung des Sadd el Ali nicht nachsteht<sup>8</sup>. Im Falle Syriens ist dann mit einer wesentlichen Steigerung der landwirtschaftlichen Ausfuhr, und zwar vornehmlich von Weizen und Baumwolle, zu rechnen, und zwar in einem Umfang, daß nicht nur die Auslandsschulden, die bei Ausführung dieser Projekte gemacht werden, abgedeckt werden können, sondern daß auch ein Devisenüberschuß als Grundlage weiterer Entwicklung bleibt (also  $A - A \cdot \alpha > 0$ ). Hingegen fragen wir uns, ob die Steigerung der landwirtschaftlichen Produktion *in Ägypten* angesichts der in der Ausreifungszeit der Investition sich vollziehenden Bevölkerungszunahme eine solche Steigerung der Ausfuhr erlauben wird, daß wesentlich mehr Devisen erzielt werden, als zur Abdeckung der Devisenverpflichtungen erforderlich sind, die beim Bau des Sadd el Ali kontrahiert werden. Aber selbst wenn sich der Erfolg hierauf beschränkt — man erhofft in Ägypten ein besseres Ergebnis — ist Entscheidendes für die Devisenbilanz erreicht, nämlich daß nicht die ägyptische Devisenbilanz mit den Aufwendungen für die Ernährung der zuwachsenden Bevölkerung belastet ist, wofür die früher erwähnten kleinen Mittel wahrscheinlich nicht die erforderliche Produktionsvergrößerung zu erbringen vermögen. Soll allerdings Ägypten in der Zeit der Ausreifung der Investition nicht eine „Durststrecke“ durchlaufen, dann wird eine entsprechende Langfristigkeit der vom Ausland zu gewährenden Anleihen für die Durchführung des Projektes nicht zu umgehen sein; und zumindest wird hierbei der Auslandsanteil der Investition durch Auslandsanleihen zu decken sein, wenn das Devisenproblem nicht in der Zeit bis zur Fertigstellung des Sadd el Ali zu einem Hemmnis der Entwicklung werden soll.

---

<sup>8</sup> Vgl. International Bank for Reconstruction and Development, *The Economic Development of Syria*, Baltimore 1955, S. 327 ff und passim; ferner Rundschreiben 13/60 des Nah- und Mittelost-Verein, Hamburg, den 7. Mai 1960.

Diese Betrachtung über Investitionen, die mit großen Mitteln durchgeführt werden, mögen etwas klargemacht haben: daß das Entwicklungsland in der Regel keine freie Wahl hat, ob es sich Investitionen mit niedrigerem oder höherem Kapitalkoeffizienten zuwenden will; die Höhe des Koeffizienten ist mehr oder weniger schicksalhaft bedingt.

Ich komme nunmehr zu einem ernsten Sonderproblem bezüglich der landwirtschaftlichen Produktion. Es betrifft die *Landreform*; in Gebieten der Plantagenkultur würde auch die Frage der Nationalisierung im landwirtschaftlichen Sektor eine Rolle spielen, doch ist dies in meinem Untersuchungsgebiet nicht von Belang. Landreform ist kein eindeutiger Begriff — letzten Endes kann man auch die Verstaatlichung des Grund und Bodens und die Beseitigung der individualwirtschaftlichen Ordnung der landwirtschaftlichen Produktion als Landreform bezeichnen. Hier wollen wir nur die spezifischen Formen der Landreform betrachten, die im Untersuchungsgebiet eine Rolle spielen, nämlich 1. die Veränderung der Pachtverhältnisse und 2. die Veränderung der Eigentumsverhältnisse mit oder ohne Veränderung der Betriebsstruktur.

In *Ägypten* hat die Landreformgesetzgebung von 1952 vornehmlich eine Veränderung in der Höhe der Pachten gebracht; die Umverteilung des Eigentums tritt demgegenüber an ökonomischer Bedeutung zurück. Der Eingriff in die Pacht- und Eigentumsverhältnisse war in Ägypten eine Maßnahme von unbedingter Notwendigkeit. Infolge der starken Zunahme der Bevölkerung — Verdoppelung in 50 Jahren —, mit der verglichen die Ausdehnung der Ackerfläche minimal (16 %) war, und bei der unzulänglichen Möglichkeit für die ländliche Bevölkerung, in städtische Berufe überzugehen, waren die Pachtsätze auf eine unerhörte Höhe gestiegen und war somit eine sozial durchaus unerwünschte Einkommensverteilung eingetreten. Die Landreform brachte deshalb vor allem eine entschiedene Minderung der Pachtsätze, wodurch der Anteil der Fellachen an dem aus der Landwirtschaft erzielten Einkommen erhöht, der Anteil der Grundeigentümer vermindert wurde. Im Zuge der Enteignung des Landes, das bei den einzelnen Eigentümern eine bestimmte Höchstgrenze überschritt, und seiner Neuverteilung wurde der Tendenz nach eine Veränderung der Einkommensverteilung in gleicher Richtung erzielt; darüber hinaus bedeutete die Überführung des Landes in das Eigentum des Bauern eine Besitzfestigung, von der man sich eine erhöhte Produktivität verspricht — ob mit Recht oder Unrecht, lasse ich offen. Man kann nun wohl sagen, daß die Landreform in Ägypten ohne starke Auswirkungen auf die landwirtschaftliche Produktion über die Bühne gegangen ist. Auch soweit das Eigentum betroffen wurde, ergab sich

in der Regel keine Veränderung der Betriebsstruktur; die Fellachen waren auch als Pächter schon Bauern, d. h. mit den nötigen Ackergeräten versehen und in der Bodenbebauung erfahren. Es kann offensichtlich keine Rede davon sein, daß die Entlastung der Fellachen von Pachten und sonstigen Abgaben zu einer Minderung der Produktion geführt hat, wie das in manchen anderen Entwicklungsländern im Zuge einer Landreform sehr wohl zu befürchten ist. Die Lebenslage der Fellachen hat sich verbessert, und das hat sich in einem erhöhten Konsum niedergeschlagen, sowohl in einem erhöhten Konsum von Nahrungsmitteln als auch in einem erhöhten Konsum von Industrieerzeugnissen, was besonders von der Textilindustrie vermerkt wurde. Dem steht nun die Verminderung der Einkommen der bisherigen Grundeigentümer gegenüber, mithin Verringerung der großen Einkommen zugunsten der kleinen. Die übliche Folge einer solchen Veränderung der Einkommensstruktur ist bekanntlich eine Verminderung der Ersparnisbildung, die auch wohl tatsächlich eingetreten ist. Eine solche Minderung der Ersparnisbildung in einem Entwicklungsland könnte zu einem ersten Hemmnis für die Entwicklung werden. Aber es ist zu beachten, wie die Ersparnisse bisher von der feudalen Oberschicht verwandt worden sind. Ein erheblicher Teil wurde ins Ausland transferiert, ein nennenswerter Teil in Schmuck angelegt oder gehortet. Beim Streben nach Rendite wurde die Anlage in Grund und Boden bevorzugt. Die Transferierung ins Ausland wurde durch die Devisenzwangswirtschaft wenn nicht unterbunden, so doch zumindest erschwert; das Horten ist kein Vergnügen, wenn man Angst vor Inflation hat. Die Anlage in landwirtschaftlichem Grund und Boden war durch die Landreform unmöglich gemacht, und alles kann und will man auch nicht in Schmuck anlegen. So kam es dahin, daß die Grundeigentümer mit ihren Ersparnissen vielfach in den Bau aufwendiger Wohn- und Geschäftshäuser in Cairo und Alexandria auswichen. Nachdem sich das einige Jahre vollzogen hatte, griff die Regierung im Interesse anderer dringlicherer Entwicklungspläne ein, der Bau von aufwendigen Häusern dieser Art wurde von besonderen Genehmigungen abhängig gemacht und die Mieten wurden zwangsweise um 20 % gesenkt; zum Verständnis beim deutschen Leser sei vermerkt, daß die Bauten meist mit Eigenmitteln, nicht mit Hypothekendarlehen errichtet wurden und daß die Rendite relativ hoch war. Auf diese Weise ist die Investition in diesen aufwendigen Wohn- und Geschäftshäusern entscheidend gesenkt worden, und es ist — anscheinend mit Erfolg — die Tendenz zur Anlage der Ersparnisse in industriellen Anlagen und in Staatstiteln ausgelöst worden, so daß die Mittel für Entwicklungsprojekte nicht geschmälert worden sind.

In *Syrien* wurde die ägyptische Landreformgesetzgebung im Herbst 1958 nach der Vereinigung im großen und ganzen übernommen; sie wurde in Hinblick darauf, daß in Syrien auch unbewässertes Land eine Rolle spielt, ergänzt, aber es kann wohl kaum davon die Rede sein, daß die Zeit zwischen der Vereinigung (1. Februar 1958) und der Landreformgesetzgebung ausgereicht hätte, um die in Syrien vielfach von den ägyptischen Verhältnissen abweichenden Bedingungen sorgfältig zu berücksichtigen. Allerdings liegen in großen Gebiets- teilen durchaus Ähnlichkeiten vor, besonders in der Weise, daß auch hier das Großgrundeigentum durch Verpachtung an kleinbetriebliche Pächter genutzt wird. Insoweit nun solches Großgrundeigentum um- verteilt wird, läßt sich mit gleichen Ergebnissen wie im Falle Ägyptens rechnen. Ein völlig anderes Bild bietet sich jedoch in solchen Gebietsteilen, z. B. in der Djezireh im Nordosten Syriens, wo wir es nicht nur mit Großgrundeigentum, sondern auch mit ausgeprägten Großbetrieben, ja Riesenbetrieben, zu tun haben. Hinzu kommt, daß diese landwirtschaftlichen Großbetriebe meist mit den modernsten amerikanischen Maschinen arbeiten und dabei mit relativ wenigen bezahlten Arbeitskräften auskommen; ferner daß das Land zum Teil Eigentum von Stammeshäuptlingen ist, zu denen die Unternehmer der landwirtschaftlichen Großbetriebe in einer Art Pachtverhältnis stehen. Wenn man nun hier eine Umverteilung des Landeigentums vornimmt, dann handelt es sich zugleich um eine Abwandlung der bisherigen Betriebsstruktur. Man beachte, daß die nach dem Gesetz in erster Linie in Frage kommenden Siedler, die Arbeitskräfte — nicht einmal all-round-gelernte Landarbeiter, sondern eher Spezialisten maschinisierter Landwirtschaftsbetriebe — keinesfalls Bauern sind, sie verfügen weder über die nötigen Ackergeräte, noch über entsprechende Kenntnisse im Landbau, noch über Kredit usw. Es erscheint völlig aussichtslos, es diesen zu überlassen, einen geeigneten Anbau- plan aufzustellen, das richtige Saatgut auszuwählen, den Zeitplan für die Bodenbearbeitung, den richtigen Augenblick für die Ernte zu be- stimmen und die Regelung der Bewässerung selbst in die Hand zu nehmen. Wenn die landwirtschaftliche Produktion im Falle der Auf- teilung des Bodens nicht katastrophal absinken soll, dann läßt sich das nur erreichen auf Grund des Funktionierens der vom Gesetzgeber vorgesehenen Cooperativen. Die Leiter dieser Cooperativen müssen mehr sein als Leiter einer Genossenschaft, sie müssen zugleich „Sied- lungsberater“ sein. Das Funktionieren dieser Cooperativen ist eine Persönlichkeitsfrage, vorläufig zweifle ich, daß die geeigneten Per- sönlichkeiten, die Führerqualitäten mit fachlichem Können vereinigen müssen, da sind. Mein Vorschlag ging dahin, solche Leiter von Coope- rativen orts- und tätigkeitsnahe auf einem dafür zu schaffenden



Mustergut ausbilden zu lassen, wobei die Bundesrepublik wahrscheinlich sowohl bei der Schaffung des Mustergutes als auch durch Stellung von Ausbildern mithelfen könnte.

Man beachte, was ein Absturz der landwirtschaftlichen Produktion in diesen Gebieten des landwirtschaftlichen Großbetriebes für ganz Syrien und speziell auch für die Entfaltung der syrischen Industrie bedeuten würde: eine katastrophale Entwicklungshemmung; denn aus diesen Gebieten stammen die großen Mengen landwirtschaftlicher Exportgüter, die über den syrischen Hafen Lattaquia verschifft werden, die die Devisen erbringen, um in großem Stil Investitionsgüter einführen zu können. Und die syrische Industrie würde ein Zusammenschumpfen der landwirtschaftlichen Überschüsse auch in ihrem Absatz zu spüren bekommen. Manche Anzeichen sprechen dafür, daß die schlechten Ernteergebnisse der Jahre 1958 und 1959 nicht allein die Folge besonders ungünstiger Witterungsverhältnisse sind, sondern daß sich dahinter teilweise auch negative Auswirkungen der Landreform in Syrien verbergen. Es ist überdies zu befürchten, daß es sich dabei nicht um Folgewirkungen handelt, die kurzfristig überwunden werden können, vielmehr werden hier Schädigungen der syrischen Volkswirtschaft und insbesondere ihrer Exportfähigkeit erkennbar, die nicht leicht genommen werden dürfen<sup>9</sup>.

*Fassen wir die Ergebnisse bezüglich der Ausdehnung der landwirtschaftlichen Produktion kurz zusammen:*

Im Falle *Syriens* rechne ich nicht nur mit einer Anpassung der landwirtschaftlichen Produktion an den mit der hier gegebenen starken Bevölkerungszunahme steigenden Bedarf. Sondern ich rechne damit, daß die Landwirtschaft große zusätzliche Exporte erbringt, und zwar besonders in Weizen und Baumwolle, aber auch in pflanzlichen Ölen, zumal der Anbau von Olivenbäumen sich in den vergangenen Jahren stark ausgedehnt hat, vielleicht auch noch in Wolle. Mit diesen zusätzlichen Exporten — also A — wird die Landwirtschaft zu einem wichtigen Mitträger der Entwicklung in Syrien.

In *Ägypten* ist, solange der Sadd el Ali nicht vollendet ist und die durch ihn ermöglichte Vergrößerung der landwirtschaftlichen Produktion noch nicht in Erscheinung getreten ist, also für die nächsten 10 Jahre, nicht mit großen wachsenden Überschüssen der Landwirtschaft für Exportzwecke zu rechnen. Es besteht vielmehr die Gefahr, daß die Entfaltung der landwirtschaftlichen Produktion nicht ausreicht, um den Bedarf bei steigender Bevölkerungszahl zu decken. Kommt die Entfaltung der landwirtschaftlichen Produktion mit dem

---

<sup>9</sup> Vgl. hierzu einen eigenen Bericht des Handelsblatt (Nr. 106/1960, S. 5) aus Damaskus: Bodenreform gefährdet die syrische Ausfuhr, Agrarproduktion geht zurück — Neubauern machen Schwierigkeiten.

steigenden Inlandsbedarf nicht mit, kommt es bei Aufrechterhaltung der bisherigen Exporte landwirtschaftlicher Erzeugnisse — Baumwolle, Reis, Zwiebeln usw. — zu vermehrten Importen von Lebensmitteln, so wird die Größe A vom landwirtschaftlichen Sektor her gemindert. Die Bedeutung einer solchen Entwicklung wird uns noch bei Betrachtung der industriellen Produktion beschäftigen.

*Die Ausdehnungsmöglichkeit der industriellen Produktion*. Ich war im Herbst 1958 nach Ägypten ausgereist mit einem vorgefaßten pessimistischen Urteil über die Möglichkeiten der Entwicklung des Landes, und zwar mit Rücksicht auf die relativ ungünstige Entwicklung der landwirtschaftlichen Überschüsse. Für den deutschen Leser ist es zweckmäßig, sich klarzumachen, welches Glück Deutschland bei der Entwicklung zum Industriestaat gehabt hat: Gleichzeitig mit der industriellen Entfaltung ging eine Agrarrevolution einher, der Übergang zur Fruchtwechselwirtschaft, zumindest zur Besömmern der Brache, also zur verbesserten Dreifelderwirtschaft; dadurch erfolgte eine Anpassung der landwirtschaftlichen Produktion qualitativ und quantitativ an die Ansprüche der wachsenden Industriebevölkerung. Diese Entfaltung der Landwirtschaft, der landwirtschaftlichen Überschüsse, war bedeutungsvoll für die Möglichkeit des Absatzes industrieller Produkte im Lande und für die Devisenlage, zunächst auch für die Finanzierung industrieller Vorhaben. Ich habe dann, trotzdem ich bezüglich der landwirtschaftlichen Überschüsse zu keinem wesentlich anderen Ergebnis kam, mein Urteil über die Entwicklungsmöglichkeiten Ägyptens revidiert, allerdings erst auf einem verhältnismäßig langen Umweg.

Ich muß hier eine *Modellbetrachtung* einschalten zur Charakterisierung verschiedener Stadien der Entwicklung.

*Erstes Stadium:* Die Landwirtschaft und primitives Handwerk sind Grundlagen der Einkommensbildung. Wenn eine inländische Finanzierung von Entwicklungsprojekten erfolgen soll, dann muß das aus den landwirtschaftlichen Überschüssen geschehen, sei es direkt von aktiven Landwirten oder von Beziehern landwirtschaftlicher Renten oder aus Steuern und Abgaben, die auf landwirtschaftliche Überschüsse zurückgehen. Auch der Absatz industrieller Erzeugnisse im Lande ist von den landwirtschaftlichen Überschüssen abhängig, ebenso das Angebot von Devisen (unter landwirtschaftlichen Überschüssen sind die Mengen landwirtschaftlicher Erzeugnisse des Landes zu verstehen, die nicht von der landwirtschaftlichen Bevölkerung einschließlich der Bezieher landwirtschaftlicher Renten konsumiert werden).

---

<sup>10</sup> Zur Entwicklung der industriellen Produktion Ägyptens und Syriens in der Vergangenheit vgl. Tabelle VI und VII des Tabellenteils dieses Beitrags.

Also die landwirtschaftlichen Überschüsse sind von entscheidender Bedeutung für den Industriesaufbau, insbesondere auch für den Absatz industrieller Erzeugnisse.

*Zweites Stadium:* Es hat bereits eine größere Entfaltung der Industrie Platz gegriffen, also die Industrie umfaßt eine Vielzahl von Produktionszweigen. Bei dieser Ausbreitung der industriellen Erzeugung vermag auch die industrielle Entwicklung Bedeutung für das Wirtschaftsleben zu gewinnen, z. B. durch Kompensation ungünstiger Entwicklung bei den landwirtschaftlichen Überschüssen. Zur Verbesserung der Devisenlage kann sie wesentlich beitragen, wenn in relativ breitem Rahmen eine Verdrängung von Einfuhren industrieller Produkte erfolgt (von Industrieexport soll in diesem zweiten Stadium noch nicht die Rede sein). Bei der Finanzierung industrieller Expansion handelt es sich weitgehend um die Vergrößerung von Betrieben bzw. um neue Unternehmungen auf Gebieten, auf denen schon Betriebe und Unternehmungen vorhanden sind. Demgemäß kann die Finanzierung einer weiteren Entwicklung großenteils stattfinden aus Abschreibungen, die über den Verschleiß hinausgehen, aus der Bildung sonstiger stiller Reserven, aus der Bildung offener Reserven (unverteilte Gewinne), aus verteilten Gewinnen und aus Gehalts- und Lohneinkommen der gewerblichen Bevölkerung, soweit diese gespart werden, und aus dem öffentlichen Haushalt auf der Grundlage von Steuern und Zöllen, die von den Gewerbetreibenden zu zahlen bzw. zu tragen sind. Je breiter die Industrie schon aufgebaut ist, um so größere Bedeutung hat die industrielle Bevölkerung neben der landwirtschaftlichen für den Absatz der industriellen Produkte. Ferner ist die Nachfrage des dritten Sektors der Bevölkerung zu beachten, also derjenigen Bevölkerung, die nicht zu Landwirtschaft oder Industrie zu rechnen ist. Mit der Industrialisierung steigt auch gewöhnlich dieser dritte Sektor. Man denke an das Bauwesen; der Bauer baut sich in solchen Ländern, wie wir sie hier betrachten, seine Behausung gewöhnlich selbst, für die industrielle Bevölkerung müssen Wohnungs-, Kontor- und Fabrikbauten durch das Baugewerbe erstellt werden. Der Verkehr vergrößert sich, ebenso der Handel, und zwar infolge Verringerung der Selbstversorgung. Es werden höhere Ansprüche an Bildung, ärztliche Versorgung usw. gestellt. Allerdings, wenn die landwirtschaftlichen Überschüsse nicht steigen, ist der Absatz industrieller Produkte nur gesichert in den Grenzen, in denen ausländische Importgüter durch neue inländische Produkte ersetzt werden, zuzüglich der Mehrnachfrage nach industriellen Gütern, die sich als Folge des gewachsenen Volkseinkommens ergibt, das selbst begrenzt ist, durch die Größen  $A$ ,  $c$ ,  $\alpha$  und  $\gamma$ . Aber in diesem zweiten Stadium ist es doch denkbar, daß  $A$  und  $c$  — dieses wegen des relativ

großen industriellen und dritten Sektors — relativ groß sind, auch wenn der landwirtschaftliche Sektor relativ unergiebig ist, und  $\alpha$  und  $\gamma$  relativ klein sind, da die gewerbliche Produktion schon relativ breit ausgebaut ist, auch nach der Seite der Investitionsgüter und der industriellen Roh- und Hilfsstoffe hin.

*Im dritten Stadium* kommt als charakteristischer Tatbestand der Export von Industrieprodukten hinzu.

In allen drei Stadien der Entwicklung mögen besondere Momente nebenher laufen. Z. B. eine Entfaltung der Produktion von nichtlandwirtschaftlichen Urprodukten wie Holz, Öl, Erzen, sonstigen Bodenschätzen. Eventuell werden solche Produktionen von Ausländern aufgebaut, und zwar nicht zur Deckung des Bedarfes des Landes der Fundstätten, sondern des Auslandes; in diesem Falle kommt diese Produktion der Volkswirtschaft des Landes der Fundstätten nur insoweit zugute, als die Produktionsunternehmen Gelder im Lande verausgaben, sowie durch Entrichtung von Royalties, und auch nur in diesen Grenzen ergibt sich dann ein Anfall von Devisen für das Land. Ein zusätzlicher Anfall von Einkommen und Devisen ist auch möglich für Länder, die nicht Fundstätten sind, wohl aber als Durchfuhrland von Bedeutung sind, durch die Pipe-lines, Schiffahrtskanäle usw., bei denen dann ebenfalls Royalties und gewisse Ausgaben der für die Durchfuhr maßgebenden Unternehmungen zugunsten des Durchfuhrlandes anfallen. Denkbar ist auch die Entfaltung des Reiseverkehrs vom Ausland in das betreffende Land, oder es ist mit Rimessen von Auswanderern zu rechnen. Alles dies sind besondere Möglichkeiten für die Erhöhung der Deviseneinnahmen, also von  $A + D$ .

Ich komme nunmehr zu den *tatsächlichen Vorgängen in Ägypten und Syrien*. Syrien hat wesentlich mehr Züge des ersten Stadiums als Ägypten, seine Industrie ist branchenmäßig viel weniger breit ausgebaut als die Ägyptens, wo die meisten industriellen Konsumgüter im Lande erzeugt werden und wo sich wesentliche Ansätze für eine Industrie von Produktionsmitteln zeigen, was ja für die Größe von  $\alpha$  und  $\gamma$  von Bedeutung ist. Ägypten zeigt auch bereits Züge des dritten Stadiums, nämlich einen gewissen Industriewarenexport; besonders kommt hierbei ein Export in arabische Länder in Frage, wobei Textilwaren und Zucker im Vordergrunde stehen. Aber in Syrien sind ja die wachsenden landwirtschaftlichen Überschüsse vorhanden, dank den erhöhten landwirtschaftlichen Einkommen und den Deviseneinnahmen aus landwirtschaftlichen Exporten ist auch die Grundlage für industrielle Entfaltung gegeben.

Die Entfaltung der Industrie in Ägypten ist in den vergangenen Jahren weitgehend gefördert worden durch einen Glücksumstand:

die großen Londoner Guthaben, die aus dem Kriege stammen und zunächst blockiert waren, von denen aber Jahr für Jahr Teilbeträge freigegeben wurden<sup>11</sup>. Durch eine Reihe von Jahren hindurch sind jährlich etwa 30 Millionen £E = ca. 350 Millionen DM für die Importe von Investitionsgütern verwandt worden. Das bedeutete gleichzeitig die Möglichkeit zur teilweisen staatlichen Finanzierung des Industriebaus. Es hat sich so abgespielt, daß in der Bilanz der Bank von Ägypten auf der Aktivseite die Londoner Guthaben durch ägyptische Staatstitel ersetzt wurden, andererseits ergaben sich entsprechend hohe Passivsaldo der Handelsbilanz. Von diesem Prozeß brauchten keinerlei inflationistische Wirkungen auszugehen. Auf diese Weise ist der größte Teil der Investitionsgüter für den Industriebau an das Ausland endgültig bezahlt, wodurch nun für die Folgezeit  $\alpha$  und  $\gamma$  kleiner sind, also bei finanzieller Stabilität ein größerer Spielraum für die Steigerung des Volkseinkommens gegeben ist. Der Industriebau ist auch insofern in diesen Jahren begünstigt gewesen, als Ägypten nicht genötigt war, in großem Stil einen Nachholbedarf auf dem Gebiet der Infrastruktur zu decken, wie das etwa im Irak der Fall war, wo die vermehrt fließenden Ölgelder zunächst einmal dafür eingesetzt werden mußten, den Tigris und Euphrat zu bändigen, d. h. Überschwemmungen auszuschalten, und Straßen und Brücken zu bauen. Berücksichtigt man, daß der Kapitalkoeffizient bei solchen Werken der Infrastruktur im allgemeinen relativ ungünstig ist, d. h. daß ein hoher Kapitaleinsatz zu einer bestimmten Vergrößerung des Volkseinkommens erforderlich ist, dann wird es klar, daß in den vergangenen Jahren auch einige günstige Momente gegeben waren, auf deren Fortbestand man nicht rechnen kann. Das gilt zunächst einmal von den oben erwähnten Londoner Guthaben und das gilt weiterhin von den Werken der Infrastruktur, bei denen in Zusammenhang mit der Industrientwicklung ein neuer zusätzlicher Bedarf sich abzeichnet. Wir kommen auf die Infrastruktur noch zurück.

---

<sup>11</sup> Ägypten verfügte bei Kriegsende 1945 über ein Guthaben von 405 Millionen £-Sterling in London. Der größte Teil dieses Guthabens entstammt den Ausgaben für die während des Krieges in Ägypten stationierten englischen Truppen. Ägypten konnte über dieses Guthaben zunächst unter den gleichen Bedingungen verfügen, die für alle Mitglieder des Sterling-Blocks galten, d. h. die Verwendung innerhalb des Sterling-Blocks war im wesentlichen frei, außerhalb jedoch nur beschränkt möglich. Am 14. Juli 1947 verließ Ägypten den Sterling-Block und London verfügte die Sperre seiner restlichen £-Guthaben, deren Bestand sich Ende 1948 (auf dem sogenannten „No. 2 Account“) noch auf den Gegenwert von 319,8 Millionen £E belief. Hiervon wurden in einer Reihe von Währungsabkommen immer wieder Teilbeträge freigegeben und inzwischen der Gesamtbetrag nahezu aufgebraucht, allerdings nicht in voller Höhe zur Deckung von Zahlungsbilanzdefiziten, weil es Ägypten im gleichen Zeitraum gelungen ist, eine gewisse nationale Devisenreserve (teilweise in Gold) aufzubauen. (Vgl. hierzu Tabelle VIII.)

Eine Zwischenbemerkung sei hier gestattet: Es ist gar nicht so selbstverständlich, daß die Londoner Guthaben Ägyptens für die Entwicklungsprojekte verausgabt wurden; es ist ebenso wenig selbstverständlich, daß die Einnahmen Syriens aus den Pipe-lines (s. u.) dafür verausgabt werden. Sondern es ist ein Zeichen dafür, mit welcher Energie die Staatsführung die Entwicklung vorantreibt. Denn es gibt selbstverständlich genug Möglichkeiten für eine konsumtive Verwendung dieser Beträge, wobei sich dann solche Beträge in einem höfischen oder Hauptstadtluxus oder in zeitlich beschränkter Besserstellung von Bevölkerungsteilen erschöpfen.

Wir müssen nun generell die Frage nach der *Eignung eines Volkes für die Industrieproduktion* aufwerfen. Wenn Mangel an den dafür notwendigen Qualitäten, sowohl für die leitende als auch für die ausführende Arbeit, vorliegt, dann ergeben sich große Schwierigkeiten für die Entwicklung einer eigenen industriellen Produktion in Konkurrenz mit dem Ausland auf eigenem Markt oder auf fremden Märkten. Die Ware bleibt dann in der Regel qualitativ unzulänglich. In vielen Ländern haben gewisse Mängel bei der feudalen Oberschicht den Aufbau der Industrie entscheidend aufgehalten, man denke an Rußland; das war auch in Ägypten der Fall, zumindest in der Zeit der vergangenen Generationen. Inhalt des feudalen Lebensstils ist nicht die zähe tägliche Arbeit, wie sie für die Führung eines industriellen Unternehmens erforderlich ist; es besteht nicht die Neigung, die geschäftlichen Erträge auf der Grundlage sparsamer Lebensführung dem Unternehmen nutzbar zu machen, zum feudalen Lebensstil gehört das Ausgeben, nicht das Sparen des Geldes. Für Ägypten und andere arabische Länder ist festzustellen, daß sich aus der feudalen Oberschicht trotz dieser Hemmungen und neben der feudalen Oberschicht große Unternehmerfiguren im Handel und Bankwesen herausgebildet haben; zu dieser Art unternehmerischer Betätigung besteht anscheinend viel eher Neigung als zu industrieller Betätigung mit allen ihren täglichen Reibungen. Aber es ist nicht dabei geblieben. Es gibt heute in Ägypten zweifellos eine Schicht von Menschen, die für rationelle industrielle Betriebsführung die nötigen Voraussetzungen haben, die sich in zäher Arbeit in diese Aufgaben eingelebt haben, die technisch und betriebswirtschaftlich ausreichend gebildet sind. Die Menschen, die ich kennen gelernt habe, sind keineswegs durch Berührung mit dem Westen zerfaserte Intellektuelle, sondern handfeste Persönlichkeiten. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß zunächst viele Fehler gemacht worden sind, aber es ist zu fragen, ob das nicht nur „Kinderkrankheiten der Entwicklung“ sind. Man muß beachten, daß diese Menschen dabei sind, Entwicklungen zu überspringen, zu denen man bei uns Generationen gebraucht hat. Den besten

Beweis für die These von den Kinderkrankheiten scheint mir das Funktionieren der „alten Industrien“ zu erbringen; in Ägypten handelt es sich vornehmlich um das Ginning, and Pressing, das ist die Baumwollentkörnung und die Gewinnung des Öls aus der Baumwollsaat, und um die Textilindustrie, nämlich Spinnerei und Weberei. Wir finden auf diesen Gebieten glänzend organisierte Betriebe, die qualitativ hochwertige Produkte schaffen, offensichtlich sind die technischen, die betriebswirtschaftlichen und auch die sozialen Betriebsprobleme gemeistert worden. Demgegenüber gibt es in neuen Unternehmungen zweifellos auch Fehldispositionen, zumal wenn diese Betriebe zu früh der Führung oder Beratung durch die Lieferfirmen der Maschinen und Anlagen entzogen werden; es zeigt sich dann möglicherweise eine Experimentierlust ohne ausreichende Einsicht in die Konsequenzen, es besteht nicht immer Sinn für die Notwendigkeit, mit mehrfachen Sicherheiten zu arbeiten und auf die Vollaussnutzung bis zur Grenze der Tragfähigkeit zu verzichten. Aber auch diese neuen Industrien werden einmal „alte“ Industrien sein, und ich habe keine Sorge, daß dann die Probleme ebenso gemeistert werden wie in den heutigen alten Industrien. — Selbstverständlich wäre es unsinnig, wenn man schon jetzt in einem Lande wie Ägypten Fabrikationen entwickeln wollte, bei denen alles auf die „Entwicklungsarbeit“ ankommt, es sei denn, daß dieser Produktionsaufbau im Wege von Lizenzen und in kontinuierlichem Kontakt mit ausländischen Firmen vor sich geht, die alte Erfahrungen, bedeutende Patente haben und fortlaufend Neuerungen schaffen.

Ich habe hier vornehmlich von Ägypten gesprochen, und zwar deshalb, weil in Zusammenhang mit einigen unerfreulichen Vorkommnissen in Ägypten die Frage der Eignung der Führungskräfte aufgeworfen worden ist. In *Syrien*, wo durch Auswanderung und Rückwanderung schon immer ein stärkerer Kontakt mit dem Ausland geherrscht hat, wo man wohl überhaupt von einer stärker ausgeprägten „kapitalistischen“ Mentalität sprechen kann als in Ägypten, hat die Frage geringere Aktualität.

*Zur Frage der Arbeitskräfte.* Zur industriellen Produktion gehört Einfügung in eine Ordnung, Regelmäßigkeit der Arbeit und ununterbrochene Sorgfalt. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß der Industriesaufbau in Ägypten zu Beginn unerhörte Schwierigkeiten zu überwinden hatte. Die Arbeitskräfte kamen meist aus Fellachenhütten, sie waren nicht an regelmäßige Arbeit gewöhnt, unterernährt, vielfach Analphabeten. Auch die Arbeitskräfte, die aus städtischem Milieu kamen, waren meist unzulänglich; man denke an die Verhältnisse, die in Städten zu herrschen pflegen, wenn auf dem Lande eine riesenhafte „verdeckte“ Arbeitslosigkeit gegeben ist. Es hat dann eine

planmäßige Erziehungsarbeit durch die Betriebe selbst stattgefunden. Man sorgte dafür, daß die Arbeiter wenigstens eine kräftige Mahlzeit zu sich nahmen, man gewöhnte sie an Hygiene, Sauberkeit, zweckentsprechende saubere und heile Kleidung, man sorgte, daß sie lesen und schreiben lernten. Wir sehen hier den Gegensatz zu manchen iberamerikanischen Ländern und Spanien, wo der Industrieaufbau mit Kündigungsschutz begonnen und dadurch die Erziehungsarbeit, bis zur Lockerung der unheilvollen Bestimmungen, unmöglich gemacht wurde. — *In Syrien* sind die Verhältnisse bezüglich der Qualität der Arbeitskräfte von vornherein günstiger gewesen, was mit der besseren Situation in der Landwirtschaft zusammenhängt. Es gab weniger Analphabeten, die Leute waren besser ernährt und an regelmäßige Arbeit mehr gewöhnt, sie waren zu höherer Leistung befähigt, zumal auch die Löhne der syrischen Arbeiter in drei- bis vierfacher Höhe der Löhne der ägyptischen Arbeiter liegen (die Abschirmung des syrischen Marktes sicherte dagegen, daß die Höhe der Löhne zum Hemmnis der Industrieentwicklung wurde; ich komme darauf zurück beim Problem der Vereinigung Ägyptens und Syriens). — Allerdings ist es wohl unbestreitbar, daß die Leistung des syrischen Arbeiters hinter der des westeuropäischen und die Leistung des ägyptischen Arbeiters hinter der des syrischen zurückbleibt, ebenso wie die Leistung des westeuropäischen Arbeiters hinter der des us-amerikanischen zurückzubleiben pflegt. Bezieht man aber den Lohnaufwand auf die Einheit der Leistung, so ist die Reihenfolge möglicherweise umgekehrt.

*Die Schwierigkeiten des Anfangs.* Gegeben ist die Situation, die Friedrich List vor sich sah, als er sich für die Industrialisierung Deutschlands einsetzte: es gibt andere konkurrierende Länder, die weiter fortgeschritten sind, der Anfang bringt zusätzliche Kosten, die möglicherweise durch die Lohnunterschiede nicht ausgeglichen werden. Wir haben es hier mit Staaten zu tun, die das von Friedrich List geforderte Mittel des Erziehungszolles kräftig anwenden, die darüber hinaus die neuen wirkungsvolleren Mittel beherrschen, nämlich Einfuhrverbote oder Einfuhrkontingentierung in Zusammenhang mit der Devisenzwangswirtschaft, eventuell auch das Operieren mit unterschiedlichen Wechselkursen. Man bedient sich eventuell auch eines „Zusatzausfuhrverfahrens“, das auf eine Ausfuhrsubventionierung hinausläuft, wie sie Deutschland in den dreißiger Jahren angewandt hat. England hat zur Zeit seiner Vorherrschaft in Ägypten die Entwicklung der Industrie dadurch aufgehalten, daß es die Anwendung solcher Methoden unmöglich machte; es handelte sich dabei in erster Linie um die Textilindustrie, an deren Entwicklung auf ägyptischem Boden man in England keineswegs interessiert war.



*Sonderproblem für den Industriesaufbau: die Vereinigung Ägyptens und Syriens zur Vereinigten Arabischen Republik.*

Die Vereinigung wurde auf den 1. Februar 1958 vollzogen, ist also noch relativ jungen Datums. Die Vereinigung ist nicht in der Form vollzogen worden, daß alsbald das Geldwesen vereinheitlicht und die Handelsschranken aufgehoben worden sind; sondern man ist mit großer Vorsicht an die Vereinigung auf wirtschaftlichem Gebiet herangegangen. Es sind Maßnahmen zum Schutz der syrischen Industrie ergriffen worden. Z. T. wurden Zölle beibehalten; ferner wurden die Zahlungsvorgänge in besonderer Weise geregelt, bei der Einfuhr gewisser Konkurrenzprodukte aus Ägypten nach Syrien wurde die Möglichkeit, mit ägyptischen Noten zu bezahlen, beschränkt, da die ägyptischen Noten zu einem Preise zu kaufen sind, der unter dem offiziellen Verrechnungskurs liegt. Ferner bediente man sich des Mittels der Investitionskontrolle, um gewisse Industrien für Syrien vorzubehalten. Z. B. wurde für Ägypten die Produktion der feineren Baumwollwaren vorgesehen, was der Tatsache Rechnung trägt, daß in Ägypten die höherwertigen langstapeligen Baumwollsorten geerntet werden, wohingegen Syrien die gröberen Gewebe vorbehalten bleiben; auch gewisse Produktionen von Eisenwaren wurden verteilt, z. B. Ketten gewisser Stärke sollen nur in Ägypten, Ketten anderer Stärke nur in Syrien produziert werden. Ohne solche dirigistischen Maßnahmen wäre einem nennenswerten Teil der syrischen Industrie keine günstige Prognose zu stellen, denn die drei- bis vierfache Höhe der Löhne in Syrien — als Folge der höheren Prokopferträge in der syrischen Landwirtschaft — wird durch die erhöhte Leistung des syrischen Arbeiters nicht ausgeglichen. Bei uneingeschränkter Handelsfreiheit zwischen Syrien und Ägypten müßte man mit einer Beschränkung der syrischen Industrie auf solche Produktionen rechnen, bei denen infolge der Frachtkosten oder der Verderblichkeit der Ware die billigere ägyptische Arbeitskraft nicht zur Auswirkung kommen kann. Es wäre ein Fehler, sich vor den ernststen Folgen zu verschließen, die bei hemmungsloser Verfolgung der Vereinheitlichung auf wirtschaftlichem Gebiet auftreten müssen.

Tatsächlich scheint zunächst einmal die Vereinigung sich günstig für die Industrie Ägyptens ebenso wie für die Industrie Syriens ausgewirkt zu haben. Die Vereinigung hat sich doch jedenfalls dahin ausgewirkt, daß die ägyptische Industrie eine bessere Stellung auf dem syrischen Markt erhielt als die ausländische und ebenso die syrische auf dem ägyptischen Markt. Der interregionale Handel konnte jedenfalls zwischen Ägypten und Syrien (südliche bzw. nördliche Region der Vereinigten Arabischen Republik) laufend kräftig ausgedehnt werden und erreichte im Jahr 1958 ein Gesamtvolumen von

4,444 Mill. £E im Vergleich zu einem Jahresdurchschnitt von 1,677 Mill. £E in den Jahren 1948/1957. Im ersten Halbjahr 1959 ist dann weiterhin eine sehr beträchtliche Steigerung auf 5,836 Mill. £E eingetreten. Die Ausdehnung des Handelsvolumens setzte allerdings schon 1954 bis 1956 deutlich ein, so daß die jüngsten Erfolge nicht ohne weiteres dem Zusammenschluß zur V.A.R. zugeschrieben werden können, immerhin erscheint es jedoch glaubwürdig, daß von der Vereinigung in dieser Hinsicht kräftige Impulse ausgegangen sind und wohl weiterhin ausgehen werden<sup>12</sup>. Persönlichen Mitteilungen zufolge soll der verstärkte interregionale Handel zum Teil auch Importe aus anderen Ländern entbehrlich gemacht und somit zu Deviseneinsparungen geführt haben. In diesem Zusammenhang wird man jedoch nicht übersehen dürfen, daß der interregionale Handel trotz seiner Ausdehnung bisher noch weniger als drei Prozent des eigentlichen Außenhandelsvolumens der V.A.R. ausmacht. Andererseits ist zu berücksichtigen, daß die Vereinigung der beiden jetzigen Landesteile erst zwei Jahre zurückliegt und die Dinge noch stark im Fluß sind.

*Zusammenfassende Betrachtung der industriellen Produktion.*

In ägyptischen Quellen spricht man davon, daß es durch die Industrialisierung seit der Revolution von 1952 gelungen sei, nunmehr im Jahr 90 Millionen US-Dollars, also etwa 390 Millionen DM oder gut 30 Millionen £E an Devisen einzusparen. Diese Zahl entspricht 17 % der ägyptischen Gesamteinfuhr der letzten Jahre. Für die Zukunft ist von großen weiteren Einsparungen durch Verdrängung von Einfuhren infolge Fertigstellung der vorgesehenen Industrieprojekte die Rede; man denke hierbei etwa an die Düngemittelfabrik in Assuan, die 1960 fertig werden soll und deren Energiebedarf durch das gleichzeitig am alten Assuandamm errichtete Elektrizitätswerk gedeckt wird. Welche Wandlung durch die Industrialisierung bei der Einfuhr in einem längeren Zeitraum vor sich gegangen ist, mag durch folgende Zahlen charakterisiert werden: der Anteil der Einfuhren von Textilmaterialien und Textilerzeugnissen an der Gesamteinfuhr Ägyptens fiel von 1930 bis 1955 von 26,2 % auf 7,9 %; der Anteil der Einfuhr von Maschinen und Apparaten, elektrischen Materialien und Verkehrsmitteln stieg in der gleichen Zeit von 8 % auf 24,6 % (Bank of Egypt, Economic Bulletin, Vol. IX 1956, S. 9). Daneben schlägt sich die Industrialisierung auch in den Exportzahlen Ägyptens nieder, die Exporte von Industrierzeugnissen nähern sich 10 % der Gesamtexporte, was etwa 8 % der Gesamtimporte entspricht. Bezüglich Syriens ist zu sagen, daß die entsprechenden Zahlen weniger zu Buch

<sup>12</sup> Detaillierte Angaben über Ausmaß und Zusammensetzung des syrisch-ägyptischen Handels finden sich im Budget Report for the Fiscal Year July 1959 — June 1960, a.a.O., S. 105 f.

schlagen, ganz besonders bei einem Vergleich mit dem landwirtschaftlichen Sektor, wenn auch die Selbstversorgung in Textilerzeugnissen einen großen Aufschwung zu verzeichnen hat<sup>13</sup>.

*Die Urproduktion außerhalb der Landwirtschaft.* Weder gehört Ägypten, noch gehört Syrien zu den großen Erdölländern, im Gegensatz etwa zu Iran und Irak, die gestützt auf die großen Ölgelder um ihre Entwicklung bemüht sind. In Ägypten hat die Ölproduktion in den letzten Jahren jedoch so zugenommen, daß sie mit dem wachsenden Inlandsbedarf leidlich mitgekommen und daß von diesem keine zusätzliche Belastung der Devisenbilanz ausgegangen ist. Es muß ja nicht nur der Bedarf für Autos und Eisenbahnen gedeckt werden, sondern auch für die Versorgung mit elektrischer Energie, zumal Ägypten nur über wenig Wasserkraft verfügt, ferner für Heizzwecke und Kochzwecke; das Öl ersetzt in Ägypten weitgehend die bei uns verwandte Kohle. Fundstellen von Öl gibt es bis heute vornehmlich am Roten Meer und auf der Halbinsel Sinai. Es wird gesagt, daß es sich hier um sogenannte „Taschen“ handelt, die im Laufe der Zeit ausgepumpt werden, so daß fortlaufend neue Fundstätten erschlossen werden müssen. Das Urteil über die kommende Ölproduktion ist deshalb verhältnismäßig unsicher, und man kann wohl bei einer Vorschau bestenfalls von der Annahme ausgehen, daß es gelingt, den stark wachsenden Inlandsbedarf auch in Zukunft zu decken, ohne daß die Außenhandelsbilanz auf dem Gebiet der mineralischen Brennstoffe zu einer wachsenden Belastung der Devisenbilanz führt. — Die Lage in Syrien ist dadurch charakterisiert, daß man mit Erschließungsarbeiten wesentlich weiter zurück ist. Allerdings ist man in den letzten Jahren fündig geworden, und zwar im Nordosten Syriens. Es besteht der Plan zur Schaffung einer kleinen Raffinerie im Euphratgebiet, um das dort gefundene Öl für die Traktoren und sonstigen Maschinen des nordöstlichen Landwirtschaftsgebiets nutzbar zu machen. Ferner ist die Concordia, eine Tochtergesellschaft der Deutschen Erdöl-AG., im Sommer 1959 fündig geworden, über Quantität und Qualität liegen jedoch noch keine ausreichenden Nachrichten vor. Angesichts der Tatsache, daß eins der großen irakischen Ölfelder nicht allzuweit von der syrischen Grenze gelegen ist, ist für die Zukunft durchaus mit großen Funden in Syrien zu rechnen; jedoch ist das noch Zukunftsmusik. Aber Syrien profitiert heute schon als Durchfuhrland vom Erdöl, besonders ist hier an die Pipe-line der Iraq Petrol Company zu denken, die Royalties sind in den letztvergangenen Jahren in den Sätzen erheblich erhöht worden, und Syrien erzielt daraus nunmehr im Jahr rund 100 Millionen £S = ca. 120 Millionen

---

<sup>13</sup> Zur zahlenmäßigen Entwicklung des Imports und Exports vgl. Tabelle IX und X des Tabellentils.

DM gegenüber minimalen Beträgen in den Jahren 1950 bis 1952. An der Pipe-line in Homs ist eine große Raffinerie errichtet worden, wodurch sich Syrien weitgehend von der Einfuhr raffinierter Ölerzeugnisse unabhängig machen will.

Was die Holzgewinnung betrifft, so ist zu sagen, daß Ägypten und Syrien keine Waldländer sind. Hoffnungen, in Syrien unter Anbau schnell wachsender Hölzer eine Celluloseindustrie aufzubauen zu können, sind wohl mit Skepsis zu beurteilen.

Einige *andere Bodenschätze* sind in Ägypten erschlossen worden, so Mangan und Phosphor, aber sie haben noch keine große Bedeutung bei der Ausfuhr erlangt, sind jedoch bedeutungsvoll für die Deckung des Inlandsbedarfes. Besondere Beachtung verdient das Eisenerzvorkommen bei Assuan. Das Erz wird nun im Eisen- und Stahlwerk Heluan bei Kairo genutzt, wofür es etwa 900 km auf der eingleisigen Bahn, die Kairo mit Oberägypten verbindet, transportiert werden muß. (Die Kohle für Heluan kommt aus dem Ausland, nur die Füllstoffe werden in der Nähe des Werkes gewonnen.) Nach dem Zweiten Weltkrieg hatte Ägypten riesenhafte Bestände von Schrott aus dem Kriegsmaterial, das die Truppen bei der Räumung zurückgelassen hatten, und darauf wurde eine gewisse Eisen- und Stahlindustrie aufgebaut. Allmählich jedoch versiegen diese Bestände, und dadurch ist ein besonderer Anstoß dafür gegeben, die Eisen- und Stahlgewinnung auf anderer Grundlage aufzubauen. Vorläufig bereitet das Transportproblem noch außerordentliche Schwierigkeiten, und es sind auch sonstige Reibungen beim Produktionsprozeß aufgetreten, so daß das neue Werk noch keineswegs zur vollen Wirkung kommen konnte. Es ist damit zu rechnen, daß bei weiterer Durchorganisation des Produktionsprozesses vom Erz bis zum fertigen Träger der Bedarf an Eisen- und Stahlwaren in wesentlich größerem Umfang aus eigener Produktion gedeckt werden kann.

*Sonstiges: Werke der Infrastruktur.* Mit Rücksicht auf die hohen Kapitalkoeffizienten bei Werken der Infrastruktur, also mit Rücksicht auf die relativ geringe Steigerung des Volkseinkommens pro Jahr, die bei ihnen mit einer Kapitalinvestition in bestimmter Werthöhe erzielt werden kann, ist es für die Entwicklung und ihre Finanzierung ungünstig, wenn solche Werke der Infrastruktur in größerem Umfang benötigt werden. Es ist hier vor allem an Verkehrswege und Energieversorgung zu denken. Die Situation war für *Ägypten* auf diesem Gebiet in den letzten Jahren noch relativ günstig, aber es ist die Frage, ob jetzt nicht eine Reihe großer Investitionen auf diesem Gebiet drängend geworden ist, um bei der Infrastruktur mit der sonstigen Entwicklung Schritt zu halten und Reibungsverluste zu vermeiden, die mit ihrem Zurückbleiben verbunden sind. Ich denke vor-

nehmlich an zwei große Werke, nämlich den zweigleisigen Ausbau der Eisenbahn Kairo—Assuan und die Regulierung des Nils als Schifffahrtsweg. Ferner ist in Ägypten auf weitere Sicht das Problem der Energieversorgung akut. Wenn der Hochdamm gebaut wird, besteht die Möglichkeit einer weitgehenden zusätzlichen Energieversorgung aus der Wasserkraft. Wenn man dann daran denkt, den Strom nach Kairo und dem Delta zu leiten, so muß eine Überlandleitung von rund 1000 km errichtet werden. Wenn man damit rechnet, im Raum von Assuan und Oberägypten eine wesentliche Erweiterung der Industrie vorzunehmen und den gewonnenen Strom in diesem Raum zu verbrauchen, dann wird erst recht der Ausbau der Verkehrswege zwischen Oberägypten und dem Raum um Kairo aktuell. Also man muß wohl auf jeden Fall damit rechnen, daß in Ägypten große Aufwendungen für den Ausbau der Infrastruktur anstehen. — Auch im Falle *Syriens* ist auf dem Gebiet der Infrastruktur noch Nennenswertes zu tun. Vor allem kommt hier der Bau einer Eisenbahn von Lattaquia über Aleppo an den Euphrat und in das nordöstliche große Landwirtschaftsgebiet hinein in Frage. Die großen geernteten Mengen werden heute noch aus dem Produktionsgebiet auf Lastwagen bei unzulänglichen Wegen zum Hafen transportiert, und dabei sollen die Frachtkosten etwa  $\frac{2}{3}$  des Preises für Getreide, der im Hafen erzielt wird, ausmachen. Man hofft, durch die Eisenbahn die Frachtkosten etwa auf die Hälfte ihrer bisherigen Höhe herabdrücken zu können und dadurch der landwirtschaftlichen Produktion einen kräftigen Anstoß zu geben, zumal wenn gleichzeitig durch die Ölraffinerie im Euphrattal der Preis eines wesentlichen Kostenfaktors gedrückt wird; vielleicht vermag sich dann auch die Düngemittelfabrik, die im Anschluß an die große Ölraffinerie bei Homs gebaut wird, stärker auszuwirken, als sich das angesichts des gegenwärtigen geringen Verbrauchs künstlicher Düngemittel ohne weiteres annehmen läßt. Aber auch sonst liegt die Erschließung Syriens mittels Eisenbahnen noch im argen, und es wird viel auf diesem Gebiete zu tun sein, um im ganzen die Produktivkräfte zur vollen Entfaltung zu bringen.

Bei solchen Werken der Infrastruktur mit ihren großen Kapitalaufwendungen wird alsbald das Problem der Finanzierung aktuell. Eine langfristige Auslandsanleihe, zumindest in den Grenzen des Auslandsanteils an der Investition, scheint mir hierbei durchaus am Platze zu sein.

*Sonstige Devisenquellen.* Die *Rimessen der Auswanderer* sind ein bedeutender Posten für *Syrien* (Libanesen und Syrer gehen in die Welt hinaus, Ägypter und Iraker nicht), doch läßt sich über die Höhe dieser Rimessen keine eindeutige Angabe machen, deshalb auch nicht über ihre Entwicklung im Laufe der Zeit.

Für Ägypten sind die *Einnahmen aus dem Suezkanal* von außerordentlicher Bedeutung, wir haben es hier mit einem Posten zu tun, der die Devisenbilanz Ägyptens annähernd ebenso stark verbessert wie der Ausbau der Industrie mit seinen Folgen für die Ein- und Ausfuhr. Schon vor der Nationalisierung des Suezkanals bildeten die Royalties und die Ausgaben der Kanalgesellschaft im Lande einen Betrag, der einen Teil der Passivität der Handelsbilanz aufwog. Inzwischen hat sich der Überschuß der Deviseneinnahmen aus dem Kanal über die in Zusammenhang mit ihm zu leistenden Devisenausgaben um 20 bis 30 Millionen £E gehoben. Man hat nach der Nationalisierung wohl zunächst zu weitgehende Hoffnungen genährt, mit den Überschüssen des Kanals die Aufwendungen für den Sadeh el Ali bestreiten zu können, und man betrachtet die Dinge jetzt nüchterner. Aber es ist ein Ausbau des Kanals im Gange, um den Kanal für größere Schiffe, vor allem größere Tanker, brauchbar zu machen, und nach Fertigstellung dieser Arbeiten kann mit einer nennenswerten weiteren Einnahmesteigerung dank der Verkehrssteigerung gerechnet werden. Der Ausbau vollzieht sich in Zusammenarbeit mit großen amerikanischen Firmen, ein erheblicher Teil der Arbeiten ist schon vollendet und war schon finanziert, ehe die Weltbankleihe für den Kanalausbau kam.

Weiterhin ist hier an den *Reiseverkehr* zu denken. Als Devisenquelle ist der Reiseverkehr für Ägypten nicht das, was man eigentlich annehmen müßte, der Devisenanfall steht in keinem Verhältnis zu dem, was rechnerisch als Ausgabe der Ausländer während ihres Aufenthaltes auf ägyptischem Boden ermittelt wird<sup>14</sup>. Die Differenz ist zum größeren Teil zu erklären mit der den Ausländern zugestandenen Möglichkeit, ägyptische Noten bestimmter Stückelung unbeschränkt nach Ägypten einzuführen, und diese illegal ins Ausland verbrachten ägyptischen Noten sind dort wesentlich billiger zu kaufen, als man ägyptische Pfunde in Ägypten, auch unter Berücksichtigung des Touristenbonus, offiziell kaufen kann. Diese Freigabe der Hereinbringung von Noten steht im Gegensatz zu dem, was westliche Länder bei schwerer Devisenlage getan haben. Ich nehme deshalb an, daß schon bei der bisherigen Größe des Reiseverkehrs zusätzliche Deviseneinnahmen im Gegenwert von etwa 20 Mill. £E kurzfristig zu erzielen sind, wenn es gelingt, den illegalen Kapitaltransfer auf der Grundlage der Ausfuhr ägyptischer Banknoten weitgehend zu unterbinden. Die Einnahmen aus dem Reiseverkehr sind natürlich auch

<sup>14</sup> Bei einem rechnerischen Aufwand von 20,4 Mill. £E im Jahr 1956, bzw. 23,2 Mill. £E im Jahr 1957 beliefen sich die tatsächlichen Erlöse aus dem Devisenumtausch der Touristen nur auf 1,9 bzw. 1,4 Mill. £E. (Quelle: National Bank of Egypt, Economic Bulletin, Vol. XI 1958, S. 152 ff.)

eine Frage des Ausbaues der Annehmlichkeiten für die Fremden<sup>15</sup>; erstklassige Unterkünfte für Ausländer gibt es vornehmlich nur in Cairo, Alexandria, Luxor und Assuan; der Bau des Hiltonhotels in Cairo mag dabei zu einem besonderen Anziehungspunkt für Amerikaner mit großen Ausgaben pro Tag werden. Für die Entwicklung Ägyptens zu einem bedeutenden Autoreiseland, wie es beispielsweise Italien geworden ist, fehlen verschiedene Vorbedingungen.

Syrien ist noch wenig für den Reiseverkehr erschlossen. Auch die vielen Jerusalemfahrer berühren Syrien nur kurz und ziehen ohne Aufenthalt weiter. Und dabei hat Syrien viel zu bieten durch die Größe seiner Natur, seine interessanten Städte, seine Baudenkmäler aus römischer und frühchristlicher Zeit usw. Aber die Entfernungen sind groß, sehenswerte Plätze zum Teil schwer erreichbar, die Unterkunft nicht überall ausreichend (wenn ich auch das schönste Hotel meiner Reise in Damascus fand). Syrien hat ungehobene Schätze; aber es wird vieler Anstrengungen bedürfen, sie zu heben.

### Schlußbetrachtung

Die Entwicklungschancen Ägyptens sind ohne Einschränkung positiv zu beurteilen, wenn den großen positiven Vorgängen, nämlich der Verdrängung von Einfuhren und der Ausdehnung von Ausfuhren industrieller Produkte sowie dem Ansteigen der Einnahmen aus dem Suez-Kanal, keine negativen Vorgänge gegenüber treten. Als solche negativen Vorgänge könnten auftreten: Hemmungen in der Entfaltung der landwirtschaftlichen Produktion mit der Folge, daß diese mit dem steigenden Inlandsbedarf nicht mitkommt, ungünstige Preisentwicklung bei den landwirtschaftlichen Ausfuhrartikeln Ägyptens, wobei vornehmlich an die Baumwolle zu denken ist, Zurückbleiben der Mineralölproduktion hinter dem heimischen Bedarf. Durch den Bau des Hochdammes kann die erstgenannte Gefahr mangelnder Entfaltung der landwirtschaftlichen Produktion für einen längeren Zeitabschnitt nach seiner Fertigstellung beseitigt werden. Im Fremdenverkehr liegt wohl noch eine gewisse Devisenreserve.

Die Entwicklungschancen Syriens sind ohne Einschränkung positiv zu beurteilen, wenn die Gefahren, die der landwirtschaftlichen Produktion von der Landreform und der industriellen Produktion von der Vereinigung her drohen, durch entsprechende Maßnahmen abgefangen werden. Die gesamte Situation ist in Syrien wesentlich leichter dank den großen Möglichkeiten zur Ausdehnung der landwirtschaftlichen Produktion. Neben der Vergrößerung der landwirtschaftlichen

<sup>15</sup> Für Einzelheiten über die Entwicklung des ägyptischen Hotelwesens vgl. National Bank of Egypt, Economic Bulletin, Vol. XII 1959, S. 32 ff.

Exporte, mit denen zu rechnen ist, trotzdem zwei Mißernten (1958 und 1959) zu relativ niedrigen Exportzahlen geführt haben, wird der industrielle Ausbau zur Verbesserung der Devisenlage führen, und zwar durch Einsparung von Importen, und ferner bringt die Durchführung von Rohöl Syrien vorläufig noch wachsende Einnahmen.



## Tabellenübersicht

(Tabellen, die aus den jeweiligen Quellen unverändert übernommen wurden, werden in der Sprache des Originals wiedergegeben.)

Tab. I	— Ägypten	— Produktionsentwicklung ausgewählter landwirtschaftlicher Erzeugnisse
Tab. II	— Ägypten	— Import und Export landwirtschaftlicher Erzeugnisse
Tab. III	— Syrien	— Produktionsentwicklung ausgewählter landwirtschaftlicher Erzeugnisse
Tab. IV	— Syrien	— Import und Export landwirtschaftlicher Erzeugnisse
Tab. Va	— Egypt	— Population and Agricultural Resources
Tab. Vb	— Egypt	— Agricultural Land by Size of Holdings
Tab. VI	— Egypt	— Main Industrial Production
Tab. VII	— Syria	— Main Industrial Production
Tab. VIII	— Egypt	— Sterling Balances, Foreign Exchange and Gold Reserves
Tab. IX	— Egypt	— Balance of Payments
Tab. X	— Syria	— Balance of Payments

**Tabelle I**  
**Ägypten: Produktionsentwicklung ausgewählter landwirtschaftlicher**  
**Erzeugnisse 1948/52 bis 1957**  
 (in 1000 t bzw. in 1000 ha Anbaufläche)

	Ø 1948/52		1955		1956		1957	
	1000 t	1000 ha	1000 t	1000 ha	1000 t	1000 ha	1000 t	1000 ha
Weizen	1113	605	1451	640	1547	660	1467	636
Gerste	123	64	127	57	129	55	131	56
Mais	1378	660	1714	770	1652	771	1498	743
Sorghum	518	27	537	29	594	30	566	30
Reis	971	38	1309	52	1573	54	1709	56
Getreide, ges.	4103	1776	5138	1903	5495	1977	5371	1931
Zuckerrohr	2185	37	4139	47	4130	46	...	...
Kartoffeln	187	13	182	12	235	14	240	15
Zwiebeln	281	30	415	48	403	48	481	...
Tomaten	396	28	568	40	583	42	604	43
Bohnen	258	155	262	150	206	141	254	149
Lentils	45	30	49	34	48	35	53	35
Trauben	79	8	75	8	81	8	91	8
Citrus	300		365		329		313	
Datteln	185		329		369		364	
Feigen, frisch	11		9		6		5	
Oliven	2		5		3		7	
Baumwollsaat	725		648		639		777	
Baumwolle	396	761	335	763	325	694	405	764

Quelle: Food and Agriculture Organization, Production Yearbook, 12. Bd. 1958, Rom 1959, S. 33 ff.

**Tabelle II**  
**Ägypten: Import und Export ausgewählter landwirtschaftlicher**  
**Erzeugnisse 1948/52 bis 1957**  
 (in 1000 t)

	Ø 1948/52		1955		1956		1957	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Weizen <sup>a)</sup>	707,6	25,0	14,1	7,5	683,1	5,8	841,1	1,8
Reis	—	240,5	0,1	186,3	—	214,9	—	281,4
Gerste	6,0	2,3	—	—	—	0,3	0,1	0,3
Mais	145,7	0,5	0,2	0,3	86,3	0,6	74,9	—
Sorghum	0,7	4,1	0,7	1,6	5,2	1,6	35,6	0,8
Datteln	21,6	0,1	28,0	0,1	23,9	0,1	20,1	...
Kartoffeln	27,1	11,4	23,3	34,9	8,7	56,7	8,8	39,6
Gemüse	17,2	0,9	36,0	1,1	45,0	0,3	42,8	0,2
Zwiebeln	4,0	95,8	0,9	173,1	...	195,0	—	156,4
Zucker (roh)	56,7	4,3	1,5	32,9	0,5	18,5	11,6	18,9
Kaffee	7,2	—	3,7	—	4,6	—	3,4	—
Tee	15,6	—	17,2	—	14,2	—	15,7	—
Ölkuchen	0,2	18,8	—	33,1	—	43,5	—	29,9
Tabak	12,5	—	11,0	—	11,7	—	11,9	—
Baumwollsaat	19,4	—	24,3	—	33,7	—	31,6	—
Wolle (roh)	0,4	0,2	0,8	0,3	0,6	0,2	0,6	—
Baumwolle	—	323,0	—	277,4	—	234,8	—	264,1
tier. Fette	5,6	—	23,1	—	30,1	—	40,5	—
pflanzl. Öle	12,7	2,5	7,7	5,0	23,6	4,7	28,5	5,8

<sup>a)</sup> einschl. Weizenmehl (Äquivalent).

Quelle: Food and Agriculture Organization, Trade Yearbook, 12. Bd. 1958, Rom 1959, S. 84 ff.

Tabelle III  
**Syrien: Produktionsentwicklung ausgewählter landwirtschaftlicher  
 Erzeugnisse 1948/52 bis 1957**  
 (in 1000 t bzw. in 1000 ha Anbaufläche)

	Ø 1948/52		1955		1956		1957	
	1000 t	1000 ha	1000 t	1000 ha	1000 t	1000 ha	1000 t	1000 ha
Weizen .....	762	994	438	1463	1051	1531	1354	1495
Gerste .....	321	369	137	614	462	636	721	813
Mais .....	31	24	18	13	15	10	15	10
Sorghum .....	65	7	71	10	75	9	52	7
Reis .....	13	36	11	26	6	25	2	22
Getreide, ges. ..	1198	1492	680	2168	1613	2271	2151	2395
Zuckerrüben ..	37	1	35	3	45	3	61	3
Kartoffeln .....	34	4	24	2	25	3	32	3
Zwiebeln .....	41	4	25	4	31	4	34	3
Bohnen .....	23	20	9	15	7	12	10	13
Tomaten .....	60	7	64	8	81	10	96	11
Linzen .....	39	58	37	78	75	85	77	93
Trauben .....	172	67	206	71	194	72	241	68
Citrus .....	4		7		7		4	
Feigen, frisch ..	42		50		49		51	
Oliven .....	61		29		78		38	
Tabak .....	6		5		5		5	
Baumwollsaat ..	62		149		160		181	
Baumwolle .....	30	107	85	249	94	272	108	258

Quelle: Food and Agriculture Organization, Production Yearbook, 12. Bd. 1958, Rom 1959, S. 33 ff.

Tabelle IV  
**Syrien: Import und Export ausgewählter landwirtschaftlicher  
 Erzeugnisse 1948/52 bis 1957**  
 (in 1000 t)

	Ø 1948/52		1955		1956		1957	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Weizen <sup>a)</sup> .....	20,5	128,1	34,2	36,1	20,0	184,7	0,5	361,1
Reis .....	10,6	0,5	18,2	2,0	19,4	3,1	23,2	0,2
Gerste .....	0,3	78,8	0,5	29,2	0,2	300,9	—	331,4
Mais .....	—	2,1	0,2	1,5	0,1	1,1	0,1	1,7
Sorghum .....	0,1	18,3	—	12,0	—	15,5	—	13,2
Datteln .....	29,1	0,1	36,9	—	32,6	0,1	23,6	0,5
Kartoffeln ..	5,6	1,4	5,8	1,3	11,9	0,7	19,8	1,5
Gemüse .....	0,1	14,6	0,4	34,9	1,0	66,2	0,8	52,5
Zwiebeln .....	1,2	17,2	2,6	10,4	2,4	6,5	2,7	5,0
Zucker (roh) ..	20,2	3,3	41,9	—	45,7	—	40,2	—
Kaffee .....	1,2	—	1,3	—	1,3	—	1,5	—
Tee .....	0,3	—	1,3	—	0,9	—	1,5	—
Ölkuchen .....	2,0	11,4	0,2	24,4	1,1	38,0	1,1	34,4
Tabak .....	0,4	3,1	0,7	0,8	0,2	0,7	—	0,4
Baumwollsaat	0,6	18,0	1,0	73,8	1,7	41,2	1,1	55,9
Wolle (roh) ..	1,4	6,1	1,2	7,1	1,0	7,7	0,6	6,5
Baumwolle ..	0,3	26,9	—	89,1	—	56,2	—	81,6
tier. Fette ..	0,1	—	—	—	0,1	—	0,3	—
pflanzl. Öle ..	3,1	0,5	4,7	3,6	3,8	5,7	4,9	2,9

<sup>a)</sup> einschl. Weizenmehl (Äquivalent).

Quelle: Food and Agriculture Organization, Trade Yearbook, 12. Bd. 1958, Rom 1959, S. 84 ff.

Tabelle Va  
**Egypt: Population and Agricultural Resources**

Year	Total Population (000's)	Average annual increase %	Rural Population %	Cultivated area Million feddans	Crops area Million feddans	Average annual + or - in crops area Million feddans
1897 . . . .	9 715	2,9	80	5,0	6,8	
1907 . . . .	11 287	1,6	81	5,4	7,7	+ 0,9
1917 . . . .	12 751	1,3	79	5,3	7,7	—
1927 . . . .	14 218	1,1	77	5,5	8,7	+ 1,0
1937 . . . .	15 933	1,2	75	5,3	8,4	— 0,3
1947 . . . .	19 022	1,9	69	5,8	9,2	+ 0,8
1952 . . . .	21 473	2,9	68	5,6	9,3	+ 0,1
1953 . . . .	22 003	2,3	68	5,6	9,4	+ 0,1
1954 . . . .	22 509	2,2	67	5,7	9,9	+ 0,5
1955 . . . .	23 014	2,2	67	5,7	9,9	—
1956 . . . .	23 520	2,2	67	5,7	10,0	+ 0,1
1957 . . . .	24 026	2,1	67	5,8	10,3	+ 0,3

Source: Eva Garzouzi, *Old Ills and New Remedies in Egypt*, Cairo (1957), p. 79.<sup>a)</sup>

a) Die Tabelle wurde auf Grund späterer Angaben der Verfasserin teils berichtet, teils ergänzt.

1 Feddan = 1,038 acres = 0,42 ha.

Tabelle Vb  
**Egypt: Agricultural Land by Size of Holdings (1952)**

Size Class in Feddans	Owners		Area		Average area in feddans
	Number 000's	%	Feddans 000's	%	
1 and under . . . . .	2 018,1	72,0	778	13,0	0,4
over 1— 5 . . . . .	623,8	22,2	1 344	22,5	2,1
over 5— 10 . . . . .	79,3	2,8	526	8,8	6,6
over 10— 20 . . . . .	46,8	1,8	638	10,7	13,6
over 20— 30 . . . . .	13,1	0,5	309	5,0	23,6
over 30— 50 . . . . .	9,2	0,3	344	5,7	37,4
over 50— 100 . . . . .	6,4	0,2	429	7,2	67,3
over 100— 200 . . . . .	3,2	0,1	437	7,3	137,2
over 200 . . . . .	2,1	0,1	1 177	19,8	550,9
Total . . . . .	2 802,0	100,0	5 982 <sup>a)</sup>	100,0	2,1

a) Der Unterschied zu Tabelle Va (5,6 Millionen feddans für 1952) muß in Kauf genommen werden.

1 Feddan = 1,038 acres = 0,42 ha.

Source: Eva Garzouzi, *Old Ills and New Remedies in Egypt*, Cairo (1957), p. 79.

Tabelle VI  
Egypt: Main Industrial Production

	Unit	1953	1954	1955	1956	1957	1958
<i>Extractive industries:</i>							
Crude oil . . . . .	Tons 000's	2,351	1,970	1,808	1,729	2,334	3,172
Benzine . . . . .	" "	187	224	259	256	289	331
Kerosene . . . . .	" "	224	220	253	242	277	295
Solar . . . . .	" "	125	75	159	124	191	246
Diesel . . . . .	" "		147	250	140	162	137
Mazout . . . . .	" "	1,097	1,206	1,563	1,612	1,941	2,010
Asphalt . . . . .	" "	39	48	87	109	101	113
Butagaz . . . . .	" "	4	5	6	8	9	12
Phosphate . . . . .	" "	443	535	626	615	585	558
Manganese . . . . .	" "	277	177	220	200	85	112
Iron ore . . . . .	" "	—	—	—	131	254	178
Common salt . . . . .	" "	128	354	402	530	416	403
<i>Textile industries:</i>							
Cotton yarn . . . . .	" "	59	64	73	75	81	87
Wool yarn* . . . . .	" "	3	3	4	4	5	7
Artificial silk thread . . . . .	" "	3	3	4	6	5	6
Fibro threads . . . . .	" "	3	3	4	3	3	4
Cotton fabrics . . . . .	Meters mill.	322	352	380	411	456	510
Artificial Silk fabrics . . . . .	" "	52	58	65	69	63	62
Woollen fabrics . . . . .	Tons 000's	2	2	2	2	2	3
Jute fabrics . . . . .	" "	2	2	2	2	2	4
<i>Food industries:</i>							
Raw sugar . . . . .	" "	228	271	319	312	299	306
Cottonseed oil . . . . .	" "	102	87	85	76	64	92
Starch . . . . .	" "	5	5	6	8	7	—
Glucose . . . . .	" "	8	13	15	18	—	—
<i>Chemical industries:</i>							
<i>Fertilizers:</i>							
Superphosphate . . . . .	" "	68	108	137	157	170	179
Nitrate of lime . . . . .	" "	115	159	191	172	208	221
Caustic soda . . . . .	" "	2	2	2	2	3	4
Alcohol . . . . .	Litres mill.	13	14	12	15	16	18
<i>Other industries:</i>							
Electricity . . . . .	KWH mill.	1,200	1,240	1,411	1,545	1,693	1,905
Iron bars . . . . .	Tons 000's	58	76	89	95	100	—
Cement . . . . .	" "	1,097	1,237	1,371	1,351	1,466	1,517
Soap . . . . .	" "	56	74	90	72	84	75
Paper & cardboard . . . . .	" "	20	24	29	32	34	41

Source: National Bank of Egypt, Economic Bulletin, Vol. XII, p. 216, Cairo 1959.

Tabelle VII  
**Syria: Main Industrial Production**

Kind	Unit	1952	1955	1956	1957	1958
Ciment	tons 000's	107	246	326	332	408
Sugar	tons 000's	19	45	50	45	57
Mech. Glass	tons	5,7	7,8	10,7	6,7	12,6
Cotton-Yarn	tons	...	...	8,0	8,6	9,5
Textiles	tons	...	20,0	...	21,0	23,1

Source: 1952—1956 National Bank of Egypt, Economic Bulletin, Vol. XI, p. 17, Cairo 1958; 1957—1958 United Arab Republic, Ministry of Treasury, The Budget Report 1959/60, p. 108, Cairo 1960.

Tabelle VIII  
**Egypt: Sterling Balances, Foreign Exchange and Gold Reserves**

End of Year	Sterling Balances		US-\$	Other Currencies	Gold	Total
	No. 1	No. 2				
1950 .....	52,3	224,4	25,6	18,2	34,1	354,6
1951 .....	23,9	196,2	37,4	12,3	60,6	330,4
1952 .....	6,3	173,3	20,3	11,4	60,6	272,3
1953 .....	19,1	163,9	11,5	10,4	60,6	265,5
1954 .....	34,7	146,2	13,3	14,8	60,6	269,6
1955 .....	20,8	124,9	21,3	9,7	60,6	237,3
1956 .....	7,1	100,3	20,9	16,5	65,6	210,4
1957 .....	27,1	61,3	15,8	18,6	65,6	188,4
1958 (Aug.) ....	44,4	41,8	4,5	9,8	65,6	166,1

Source: The Middle East 1959, 7<sup>th</sup> Edition, p. 363, London 1959.

Tabelle IX Egypt: Balance of Payments, International Transactions 1949—1957

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
<b>A. Goods and Services</b>									
Exports f.o.b. Raw cotton	106,1	115,3	76,2	80,3	103,0	85,5	82,4	70,0	88,4
Value at 1949 prices	—	34,5	87,9	46,1	13,3	27,6	25,0	28,9	35,8
Excess of value at current prices over value at 1949 prices	31,7	25,6	39,0	18,7	21,0	25,2	31,0	43,3	47,4
Other exports at current prices	4,4	14,8	1,4	3,7	0,4	5,9	0,7	9,7	4,6
Adjustment to exchange record basis									
Total exports	142,2	190,2	204,5	148,8	137,7	144,2	139,1	132,5	167,0
Imports c.i.f.	-148,3	-208,9	-233,8	-208,2	-166,7	-156,2	-201,3	-198,1	-218,8
Trade balance	-6,1	-18,7	-29,3	-59,4	-29,0	-12,0	-62,2	-65,6	-51,8
Nonmonetary gold	-11,7	-13,7	9,6	4,7	—	—	—	—	—
Suez Canal dues	23,0	26,2	26,4	26,6	29,1	30,6	31,8	29,3	24,3
Investment income	8,9	11,2	12,5	12,1	11,0	13,1	9,8	5,1	1,9
Government, n.i.e.	5,1	9,9	8,4	0,1	2,4	—	8,9	-20,2	-19,2
Other services	1,9	-2,9	0,2	-3,9	0,6	1,6	5,0	19,5	11,1
Total	3,3	-10,4	-16,4	-53,4	-7,9	2,2	-44,1	-42,1	-33,7
<b>B. Miscellaneous Donations and Capital</b>									
U.S. and UNICEF grants	—	—	—	—	—	1,4	10,1	9,4	—
Private long-term capital	-3,9	-3,6	4,3	1,9	0,9	0,3	2,2	—	1,2
Private balances abroad	1,9	1,4	1,2	0,7	0,8	4,9	0,2	5,4	5,3
Foreign private balances in Egypt	1,7	0,9	0,7	1,9	0,6	1,2	0,2	0,5	2,0
Other	—	—	1,0	0,1	—	—	—	2,2	-17,9
Total	-3,7	-3,1	1,4	3,2	1,1	2,6	11,9	6,7	-11,8
<b>C. Net Errors and Omissions</b>	0,4	1,6	—	0,6	0,3	0,2	0,4	1,0	1,1
Total (A through C)	—	-11,9	-17,8	-57,2	-9,3	0,6	-31,8	-36,4	-44,4
<b>E. Monetary Movements</b>									
Payments agreements (net)	—	11,7	2,4	0,3	4,3	2,6	-0,7	2,1	6,1
Net IMF position	0,7	-3,0	—	—	—	—	—	5,2	5,2
Other short-term liabilities	-7,8	-2,8	-1,3	-0,2	-0,4	—	—	—	—
U.K. long-term securities (increase—)	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Short-term sterling/assets (increase—)	21,7	32,2	83,7	54,7	14,0	4,1	2,9	12,6	17,3
Other short-term assets (increase—)	-14,6	-7,1	-11,1	17,0	8,6	0,8	-5,5	0,3	15,8
Monetary gold (increase—)	—	-15,9	-26,6	—	—	—	—	-5,0	—
Total	—	11,9	17,8	57,2	9,3	0,6	31,8	36,4	44,4

Source: International Monetary Fund, Balance of Payments Yearbook, Vol. IX and X, Washington 1958/1959.

Tabelle X  
 Syria: Balance of Payments, Basic Global Data 1950—1957

	1950		1951		1952		1953		1954		1955		1956		1957	
	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit
<b>A. Goods and Services</b> .....	<b>93.1</b>	<b>118.3</b>	<b>108.8</b>	<b>140.1</b>	<b>119.5</b>	<b>148.9</b>	<b>142.0</b>	<b>152.5</b>	<b>191.6</b>	<b>222.7</b>	<b>200.5</b>	<b>234.8</b>	<b>230.3</b>	<b>236.2</b>	<b>206.2</b>	<b>203.6</b>
1. Merchandise .....	77.2	117.8	87.6	136.1	98.1	142.9	119.6	136.2	167.5	197.2	152.1	202.4	165.1	211.5	163.0	185.0
2. Nonmonetary gold .....	...	...	0.6	—	—	1.4	—	8.5	—	5.4	—	7.0	—	3.2	5.1	—
3. Foreign travel .....	...	...	2.4	2.1	3.5	3.5	2.0	6.1	2.5	19.0	22.5	23.2	19.6	19.6	12.6	16.8
4. Transportation .....	1.4	...	1.3	...	1.3	...	1.7	...	2.8	...	...	...	...	...	...	...
5. Insurance .....	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
6. Investment income .....	...	...	0.4	0.5	0.4	0.2	0.2	0.3	0.2	0.5	0.1	1.0	—	0.4	...	...
7. Government, n.i.e. ....	0.4	...	1.7	1.3	0.8	...	5.6	0.6	5.5	0.6	6.4	0.8	24.8	0.8	12.3	0.8
8. Miscellaneous .....	14.1	0.5	14.8	—	15.4	0.9	12.9	0.8	13.1	—	19.4	0.4	20.8	0.7	13.2	1.0
Net goods and services	—	25.2	—	31.3	—	29.4	—	10.5	—	31.1	—	34.3	—	5.9	2.6	—
B. Donations .....	5.4	—	5.6	—	5.7	—	5.6	—	4.1	—	3.9	—	4.3	—	4.3	—
9. Private .....	2.7	—	2.6	—	2.7	—	2.8	—	2.8	—	2.8	—	2.8	—	2.8	—
10. Official .....	2.7	—	3.0	—	3.0	—	2.8	—	1.3	—	1.1	—	1.5	—	1.5	—
Net donations ..	5.4	—	5.6	—	5.7	—	5.6	—	4.1	—	3.9	—	4.3	—	4.3	—
Net total (1 through 9) .....	—	22.5	—	28.7	—	26.7	—	7.7	—	28.3	—	31.5	—	3.1	5.4	—
Net total (1 through 10) .....	—	19.8	—	25.7	—	23.7	—	4.9	—	27.0	—	30.4	—	1.6	6.9	—



Tabelle X, Fortsetzung

	1950		1951		1952		1953		1954		1955		1956		1957		
	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	
<b>C. Capital and Monetary Gold</b>	13.8	—	21.4	—	—	16.5	1.5	—	17.1	—	—	16.3	—	0.3	—	1.9	—
Private, excluding banks (items 11-14) . . .	2.5	—	3.9	—	6.5	—	5.6	—	6.2	—	—	24.2	—	—	1.4	—	4.2
<b>Official and Banking Institutions</b> . .	11.3	—	17.5	—	—	23.0	—	4.1	10.9	—	—	7.9	—	1.7	—	6.1	—
15. Long-term liabilities . .	—	—	3.9	—	—	10.0	—	—	—	—	—	1.0	—	4.6	—	—	—
15. 1. Loan received from Saudi Arabia . . . .	—	—	3.9	—	—	—	—	—	—	—	—	4.0	—	6.0	—	—	—
15. 2. Repayment of debt to Lebanon	—	—	—	—	—	10.0	—	—	—	—	—	—	3.0	—	1.4	—	—
16. Short-term liabilities . .	—	—	—	—	1.2	—	2.6	—	14.2	—	—	—	2.8	7.8	—	—	4.2
17. Long-term assets . . . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
18. Short-term assets . . . . .	13.4	—	20.0	—	—	11.1	—	6.8	—	1.1	—	—	4.0	—	10.7	15.4	—
18. 1. Central Bank . .	13.4	—	16.3	—	—	7.3	—	15.3	0.1	—	—	0.9	—	—	13.7	13.2	—
18. 2. Commercial banks . . . . .	—	—	3.7	—	—	3.8	8.5	—	—	1.2	—	—	4.9	3.0	—	2.2	—
10. Monetary gold . . . . .	—	2.1	—	6.4	—	3.1	0.1	—	—	2.2	—	—	2.1	—	—	—	5.1
<b>Net errors and omissions</b> . . . . .	6.0	—	4.3	—	40.2	—	3.4	—	9.9	—	—	14.1	—	1.3	—	—	8.8

Source: International Monetary Fund, Balance of Payments Yearbook, Vol. VIII—X, Washington 1958/1959.

### Literaturübersicht

- Abdelasim, A. Lotfy*: Wege und Irrwege der Besteuerung in Ägypten. Kölner Dissertation 1957.
- Allen, Robert Loring*: Middle Eastern Economic Relations with the Soviet Union, Eastern Europe, and Mainland China. Charlottesville 1958.
- Bauer, P. T., Yamey, B. S.*: The Economics of Underdeveloped Countries. London 1957.
- Behrendt, Richard F.*: Problem der „Unentwickelten“ Länder. Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Essen, Heft 2. Essen 1956.
- Die wirtschaftliche und soziale Revolution in den unentwickelten Ländern. 2., erg. Aufl. Bern 1959.
- Berger, Morroe*: Bureaucracy and Society in Modern Egypt. Princeton 1957.
- Billerbeck, Klaus*: Struktur und Entwicklung der ägyptischen Wirtschaft. Erarbeitet und herausgegeben vom Hamburgischen Weltwirtschafts-Archiv. Hamburg 1956.
- Die wirtschaftlich-technische und militärische Auslandshilfe der Sowjetunion für die Entwicklungsländer. Wirtschaftsdienst, Jg. 1958, S. 84 ff.
- Brand, W.*: The World Population Problem. International Population Conference, Nr. 28. Wien 1959.
- Castro, Josué de*: Weltgeißel Hunger. Göttingen 1959.
- Coale, A. J., Hoover, E. M.*: Population Growth and Economic Development in Low-Income Countries. Princeton 1958.
- Egner, Erich*: Stadt und Land im Industrialisierungsprozeß Unterentwickelter Länder. Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 4. Jahr. Tübingen 1959, S. 100 ff.
- Die Rolle des Haushalts in den wirtschaftlichen Entwicklungsgebieten. Der Verbraucher, 13. Jg. 1959, S. 625 ff.
- Fischer, Karl Heinz*: Hauptprobleme der genossenschaftlichen Praxis in arabischen Ländern. Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, 7. Bd. 1957, S. 199 ff.
- Frankel, Herbert S.*: The Economic Impact of Under-developed Societies. Oxford 1953.
- Garzouzi, Eva*: Old Ills and New Remedies in Egypt. Cairo o. J. (1957).
- Gross, Hermann*: Nah- und Mittelost als Handelspartner Deutschlands. Übersee-Schriftenreihe, Heft 1. Hamburg o. J.
- Nah- und Mittelost im weltwirtschaftlichen Spannungsfeld. Probleme der Zeit, Heft 3, Bonn 1956.
- Guth, Wilfried*: Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder. Veröffentlichungen der Friedrich List Gesellschaft, Bd. 4. Basel u. Tübingen 1957.
- Harris, George L. (Editor)*: Egypt. New Haven 1957.
- Hickmann, Ernst*: Aufbaupläne und wirtschaftlicher Fortschritt in unterentwickelten Gebieten. Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung. Bremen 1954.
- Higgins, Benjamin*: Economic Development. Principles, Problems and Policies. 1959.
- Kermann, K.*: Landwirtschaftlicher Aufbau in unterentwickelten Gebieten. Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung. Bremen 1954.
- Köllner, Lutz*: Welche Merkmale kennzeichnen Entwicklungsländer? Konjunkturpolitik, 5. Jg. 1959, S. 309 ff.
- Letiche, John M.*: Balance of Payments and Economic Growth. New York 1959.

- Little*, Tom: Egypt. London 1958.
- Michaelis*, Alfred: Wirtschaftliche Entwicklungsperspektiven des Mittleren Ostens. Kieler Vorträge, N.F. Nr. 8. Kiel 1956.
- Myrdal*, Gunnar: Economic Theory and Underdeveloped Regions. London 1957. 167 S.  
— Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen. Stuttgart 1959.
- Nurkse*, Ragnar: Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. Oxford 1953. 163 S.
- Pentzlin*, Heinz: Ägypten. Eine Analyse der Entwicklungsprojekte. Berlin 1957.
- Salaheldin Ayoub*, Elsayed: Arbeitslosigkeit und Beschäftigungspolitik in Ägypten. Münchener Dissertation 1956.
- Sayers*, R. S.: Central Banking in Underdeveloped Countries. National Bank of Egypt, 50th Anniversary Commemoration Lectures. Cairo 1956.
- Schmitt*, Matthias: Entwicklungsländer als weltwirtschaftliche Aufgabe. Herausgegeben von der Berliner Bank AG., Berlin 1959.
- Schuster*, Hans: Wirtschaftliche Zusammenarbeit mit unterentwickelten Ländern. Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung. Bremen 1951.
- Stucken*, Rudolf: Ost und West auf dem Ägyptischen Markt. Festgabe für Friedrich Bülow zum 70. Geburtstag. Herausgegeben von Otto Stammer und Karl C. Thalheim. Berlin 1960.
- Tinbergen*, Jan: The Design of Development. Baltimore 1958.
- Vakil*, C. N. u. *Brahmanand*, P. R.: Planning for Expanding Economy. Accumulation, Employment, and Technical Progress in Underdeveloped Countries. Bombay 1956.
- Wald*, Haskell P.: Taxation of Agricultural Land in Underdeveloped Economies. A Survey and Guide to Policy. Cambridge (Mass.) 1959.
- Warriner*, Doreen: Land Reform and Economic Development. National Bank of Egypt, 50th Anniversary Commemoration Lectures. Cairo 1955.  
— Land Reform and Development in the Middle East. A Study of Egypt, Syria, and Iraq. London 1957.
- Wehrle*, E.: Arbeiten über Handwerk und Kleingewerbe in Spanien, Portugal, Bolivien, Venezuela, Kolumbien und Vietnam. In: Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt a. M.
- Youngson*, A. J.: Possibilities of Economic Progress. Cambridge 1959.
- Ziadeh*, N. Al.: Syria and Lebanon. London 1957.
- Ziock*, Hermann: Ägypten. Bonn 1958.

#### **Food and Agriculture Organization of the United Nations:**

- Production Yearbook, Vol. 12, Rome 1958.
- Trade Yearbook, Vol. 12, Rome 1958.
- Selected Problems of Production and Trade in the Near East. Rome 1956.

#### **International Bank for Reconstruction and Development:**

- The Economic Development of Iraq. Report of a Mission organized by The International Bank ... at the request of the Government of Iraq. Baltimore 1952.
- The Economic Development of Syria. Report of a Mission organized by The International Bank ... at the request of the Government of Syria. Baltimore 1956.

**International Monetary Fund:**

Balance of Payments Yearbook, Vol. VIII—X. Washington 1957/58/59.

**United Nations:**

- Bibliography on Industrialization in Under-developed Countries. UN 1956 II. B. 2 E.
- Demographic Yearbook 1956, 1958. UN XIII. E 5.
- The Development of Manufacturing Industry in Egypt, Israel, and Turkey. New York 1958. UN Department of Economic and Social Affairs.
- Economic Developments in Africa 1954—55, 1955—56, 1956—57. UN II. C 3.
- Economic Developments in the Middle East 1945—54, 1954—55, 1955—56, 1956—57. UN II. C 2. New York.
- Final Report of the United Nations Economic Survey Mission for the Middle East. Part 1 and 2. UN 1949 II. B 5.
- Land Reform: Defects in Agrarian Structure as Obstacles to Economic Development. UN 1951 II. B 3 E.
- Population Growth and the Standard of Living in Under-developed Countries. UN 1954 XIII. 7.
- Process and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries. UN 1955 II. B 1 E.
- Progress in Land Reform. UN 1954 II. B 3 E.
- Progress in Land Reform. Second Report. UN 1956 II. B 3.
- Public Finance Information Papers: Iraq, Egypt. UN 1951 XVI. 6, 7.
- Review of Economic Conditions in the Middle East 1951—52. UN 1953 II. C 1.
- Taxes and Fiscal Policy in Underdeveloped Countries. UN 1955 II. H 1.

**Verschiedenes:**

- Banque Centrale de Syrie: Rapport de la Banque Centrale de Syrie pour les exercices 1956 et 1957.
- Bureau des Documentations Syriennes et Arabes, Damas: Les Conditions et les Ressources Économiques Associées des Secteurs Égyptien et Syrien de la Nouvelle „République Arabe Unie“.
- Le Plan Décennal du Développement Économique de la Province Syrienne (1958—1968).
- Ministère de l'Industrie: Projet détaillé du Plan Quinquennal de l'Industrialisation de la Syrie. Décembre 1958.
- Ministry of Industry, Cairo: Industry after the Revolution and the Five Year Plan. Cairo, Egypt July 1957.
- Statistisches Bundesamt: Allgemeine Statistik des Auslandes: Länderberichte; Vereinigte Arabische Republiken und Jemen. Stuttgart 1958.
- United Arab Republic, Syrian Region: Statistical Abstract 1957. Damascus 1958.
- Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung: Bibliographie der Entwicklungspläne. Jährlich.
- Bremer Außenhandelsarchiv, bearbeitet von Dr. Ernst Hickmann. Darmstadt 1956.
- Current Research on the Middle East 1957. The Middle East Institute, Washington 1958. Dgl. 1958. Washington 1958.
- Les Guides bleus, Moyen Orient. Paris 1956.
- Meimberg, Rudolf und Jürgensen, Harald: Probleme der Finanzierung von Investitionen in Entwicklungsländern. Herausgegeben von Rudolf Stucken. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. Bd. 16. Berlin 1959.

- The Middle East. A Political and Economic Survey. 3rd Edition, edited by Sir Reader Bullard. London, New York, Toronto 1958.
- The Middle East 1959. A Survey and Directory of the Countries of the Middle East. 7th edition., London 1959.
- Festschrift für John Henry Williams. Money, Trade, and Economic Growth. New York 1951.
- Bank Misr: Economic Bulletin. Cairo.
- Cairo-Brief. Herausgegeben von Pressebüro der Botschaft der Vereinigten Arabischen Republik. Bad Godesberg.
- Industrial Bank: Reports. Cairo.
- Nah- und Mittelost-Verein e. V.: Rundschreiben.
- National Bank of Egypt: Economic Bulletin. Cairo.