



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Lorenzl, G.: Stabilisierung der Beschäftigungsbedingungen im Agrarhandel als
entwicklungspolitisches Problem. In: von Blanckenburg, P., de Haen, H.:
Bevölkerungsentwicklung, Agrarstruktur und Ländlicher Raum. Schriften der Gesellschaft für
Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 22, Münster-Hiltrup:
Landwirtschaftsverlag (1986), S. 447-460.

STABILISIERUNG DER BESCHÄFTIGUNGSBEDINGUNGEN IM AGRARHANDEL
ALS ENTWICKLUNGSPOLITISCHES PROBLEM

von

Günter L O R E N Z L, Berlin

1. Zur Abgrenzung des Agrarhandels

Mit dem Begriff Agrarhandel soll hier von vorneherein das Augenmerk auf die Personen gerichtet werden, die bei der Vermarktung von Agrarprodukten direkt beteiligt sind. Es sind die Handeltreibenden (Händler), die Marktpartner im konventionellen Sinne, die auf eigene Rechnung oder im Auftrag Tauschprozesse vollziehen und deren Einkommenshöhe vom Umfang der Handelstätigkeit abhängt. Für die übrigen Handeltreibenden, die in bürokratischen Organisationen Tauschprozesse verwalten, mag manches vom Folgenden unzutreffend sein. Die handellenkenden oder handelunterstützenden Personengruppen (LORENZL, 1979) bleiben hier ebenfalls im Hintergrund.

Es geht also im wesentlichen um die privaten Händler und deren Arbeits- und Unternehmensbedingungen, da diese Gruppe sowohl als Promoter der Entwicklung (vgl. MITTENDORF, LAMPE, REISCH, STRECKER in: BESCH et al., 1983) als auch als Effizienzverhinderer angesehen wird.

Im Zuge der Kommerzialisierung der Landwirtschaft sind trotz weitreichender staatlicher Einflußnahme die Händler in allen drei Marktkanälen anzutreffen: dem für Agrarprodukte, dem für Betriebsmittel und dem für Konsumgüter.

Unter Bevölkerungsdruck wird erwartet, daß sich auch die Zahl der Händler entsprechend vermehrt. Unter Wachstumsbedingungen sollte sie sich sogar überproportional vermehren, da nach Konzeption des sektoralen Strukturwandels der Dienstleistungsbereich an Bedeutung zunimmt. Die theoretischen Erklärungsmodelle dazu sind einleuchtend bei SORENSEN (1984) beschrieben. Es stellt sich die Frage nach der Absorptionsfähigkeit des Vermarktungssystems bezüglich Arbeits- und Einkommensuchenden

und nach den sozialökonomischen Konsequenzen solcher Beschäftigung. In dem vorgegebenen Rahmen kann einem kleinen Teil der Frage nachgegangen werden. Zunächst: Auf welche Bedingungen treffen die in sektoraler Migration auf das Vermarktungssystem stoßenden, fachlich wohl kaum vorbereiteten Einkommenssucher?

Agrarhandel als Transaktions- bzw. Tauschprozeß ist kein Betätigungsfeld für jedermann, der etwas kaufen oder verkaufen möchte. Die gesellschaftliche Dienstleistung des Umverteils von Agrargütern erfordert erhebliches Wissen und Können, zumal wenn damit auch noch ein Lebensunterhalt verdient werden muß. Die Ausbildungssysteme der Industrieländer im Handelsbereich belegen das sehr deutlich. Beim Eintritt in das Handelssystem sind bestimmte Schwellen zu überwinden und zum erfolgreichen Verbleiben im System sind eine Reihe von Hemmnissen abzubauen.

2. Eintrittsbarrieren

Personen, die den Agrarhandel in Entwicklungsländern beginnen wollen, haben gegenüber etablierten Händlern folgende Eintrittsbarrieren zu überwinden (Übersicht 1):

- Kapitalschwelle: Es ist ein Minimum an Umlauf- und Investitionskapital erforderlich.
- Wissensschwelle: Die Anknüpfung von Beschaffungs- und Absatzbeziehungen muß möglich sein.
- Regulierungsschwelle: Das Einordnen in das Constraint-System wie Lizenzen, Absprachen, Diskriminierungen muß erfolgen.

Wie empirische Untersuchungen zeigen (z.B. HEINRICH, 1980; MARITIM, 1982; MORENO, 1985), sind diese Schwellen relativ niedrig. Um einen Kleinhandel mit Gemüse zu beginnen, kann der Monatslohn eines Landarbeiters ausreichen, und Bekanntschaften bilden den Ausgangskundenkreis. Das schwierigste Problem dürfte die formelle (Lizenz) und informelle (Absprachen) Eingliederung in das Handelssystem sein, da sie ein Netz unterstützender Beziehungen voraussetzt.

Wegen dieser relativ niedrigen Schwellen bildet der Kleinhandel häufig

Übersicht 1: Handelshemmnisse im Agrarhandel von EL

Eintrittsbarrieren	Expansionshemmnisse
<p>1. <u>Kapitalschwelle:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Warenbeschaffung- Transaktionskosten	<p>1. <u>Finanzbeschränkungen</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Anlagen- Abgaben- Geldtransfer- Lieferkredite
<p>2. <u>Wissensschwelle:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Produktkenntnisse- Marktkenntnisse- Verfahrenkenntnisse	<p>2. <u>Fähigkeitsbeschränkungen:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Ressourcenplanung- Standard Operation Procedures- Marketing
<p>3. <u>Regulierungsschwelle:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Lizenzen (Handel, Transport)- Diskriminierungen durch durch Konkurrenten- Absprachen über Handels- bedingungen (Gebiete, Konditionen)	<p>3. <u>Integrationsbeschränkungen:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Dauerhafte Kundenbeziehungen- Vertragliche Bindungen (vertikal)- Absprachen über Praktiken (horizontal)

einen Tummelplatz für Beschäftigungssuchende, sei es für Schulabgänger oder im Kontext horizontaler Mobilisierung. Der häufig sehr karge Gewinn aus dem An- und Verkauf ist eine von vielen Seiten willkommene Alternative zu Einkünften aus Arbeitslosenunterstützungsprogrammen, Bettelei, Diebstahl oder gar Schlimmerem.

Allerdings ist vom Beginn der amateurhaften Handelstätigkeit bis zum etablierten Händler ein weiter Weg, dessen Ränder von Erfolglosen gehäuft sind. Es gelingt eben nur wenigen, die Wiederholbarkeit von Tauschakten und die damit verbundenen Einkommensmöglichkeiten zu stabilisieren.

3. Expansionshemmnisse

Zur Etablierung als verlässlicher, berechenbarer Handelspartner gehört einerseits die Abschirmung des bisher Erreichten gegen Marktrisiken und Unwägbarkeiten und andererseits die Wahrnehmung von weiteren Marktchancen zur Expansion. Biographien von Händlern, Kaufleuten und Handelsherren (BRANDEL, 1982; HARPER u. KAVURA, 1982) zeugen von dem ständigen Wechsel zwischen Wachsen und/oder Weichen. Absicherung und Ausweitung der Wiederholbarkeit von Tauschakten scheint besondere Anstrengungen in eben den drei Bereichen zu erfordern, die schon als Eintrittsbarrieren formuliert waren und die jetzt als Expansionshemmnisse wieder in Erscheinung treten (Übersicht 1).

3.1 Integrationsbeschränkungen

Will ein Händler groß werden, muß er seine sozialen Beziehungen gegenüber drei Gruppen absichern oder verbessern und damit den Konkurrenzkampf erleichtern:

- a. Mit den direkten Marktpartnern sind dauerhafte Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen, um die direkten Transaktionskosten gering zu halten. Diese vertikale Koordination oder Integration ergibt gleichzeitig eine Stabilisierung der Warenströme.
- b. Mit den Konkurrenten ist das Wettbewerbsverhalten abzustimmen, da bemerkenswerte Abweichungen von den tradierten Handelspraktiken (informelle Regulierungen) zu aggressiven Abwehrreaktionen der Konkurrenten führen. Marktmacht äußert sich nicht selten in physischer Gewalt gegen Branchenmitglieder. Von ihnen wird andererseits erwartet, daß sie als Solidargemeinschaft gegen Gefährdungen "von außen" auftreten oder Opfer bringen.
- c. Mit den Vertretern politischer Obrigkeit ist die staatliche Legitimierung der Handelstätigkeit abzusichern. Verbriefte Privilegien sind durch Wohlverhalten nutzbar zu machen und zu halten, wobei finanzielle Tribute eine nicht geringe Rolle spielen dürften.

Da in der Wirklichkeit die genannten Gruppen nicht isoliert auftreten, sondern je nach Entwicklungsstand von Arbeitsteilung und Gewaltenteilung miteinander verwoben sind, bedarf es im Transaktionsbereich be-

sonderer sozialer Fähigkeiten und Kenntnisse, um eine vorteilhafte Systemeinbindung zu erreichen und damit unternehmerisch erfolgreich sein zu können. Ein Bauer hat es da viel einfacher.

3.2 Fähigkeitsbeschränkungen

Neben den von außen, aus dem sozialen Umfeld kommenden Anforderungen sind die Fähigkeiten zur Unternehmensführung als Expansionsbeschränkungen anzusehen. Als kritische Bereiche sind Planung, Entscheidungsfindung und Kontrolle der Handelsunternehmungen anzusehen. Produkt-, Markt- und Verfahrenkenntnisse vorausgesetzt, geht es hier um die Entwicklung vorausschauender Unternehmensstrategien, um mittelfristiges Geschäftsgebaren, durch die kurzfristige Unwägbarkeiten des Handels abgepuffert werden können. Dazu müssen die Managemententscheidungen von täglicher Routine entlastet werden, indem die Transaktionsprozesse zuverlässig standardisiert werden. Die Entwicklung sogenannter Standard Operation Procedures ist dabei das wichtigste Hilfsmittel. Es erlaubt weitgehende Delegation von Entscheidungen, erfordert aber ein sensibles Kontrollinstrumentarium. Bestands- und Finanzkontrollen als integrale Elemente der Unternehmensführung sind schon bei relativ kleinen Umsätzen erfolgversprechende Stabilisierungsmomente.

3.3 Finanzbeschränkungen

Kapitalmangel wird sehr häufig als gravierendstes Expansionshemmnis angegeben. Mögen Zweifel an der Bedeutung angebracht sein, so ist doch nicht zu verkennen, daß knappe Finanzmittel einen Engpaß darstellen. Hier sollen vier Bereiche erwähnt werden, die wegen ihres Kapitalbindungscharakters die Flexibilität der Unternehmen beschränken. Zum einen ist ein Minimum an Anlagen bereitzustellen (Lagerräume, Waagen etc.), zum anderen nehmen die Fixkostenelemente zu (Transportorganisation, Beschäftigte). Hinzuzurechnen sind auch die scheinbar unterschätzten Abgaben für Handelsrechte formeller und informeller Art. Zum dritten scheinen die Geldtransaktions- und -transfereinrichtungen wegen geringer Effizienz und erhöhtem Sicherheitsbedürfnis die Liquidität einzuschränken. Nicht zuletzt scheint die Stabilisierung von Lieferbeziehungen auf der Basis von privaten Kundenkrediten eine sehr verbreitete Methode zu sein, die Handelskosten senkend, aber auch wettbewerbsmindernd sein kann.

4. Strukturdualität

Die Unterscheidung zwischen Eintrittsbarrieren und Expansionshemmnissen - so unscharf sie in der derzeitigen Darstellung noch sein mag - erscheint als Differenzierung des Bain'schen Ansatzes von "Structure, Conduct, and Performance" (GSÄNGER, 1975) von analytischem Wert. Die Vielzahl von kleinen Händlern, denen man auf den Agrarmärkten in EL begegnet, hat häufig zu der Annahme ziemlich vollkommener Märkte verleitet, wobei die "imperfections" beim zweiten Blick augenscheinlich wurden. Plausibler scheint uns, von der Existenz einer zweigeteilten, dualen Marktstruktur auszugehen. Sie soll nicht - wie sonst üblich - moderne von traditionellen Systemen unterscheiden, sondern differenziert zwischen einer Gruppe etablierter Händler auf der einen Seite und der Gruppe transitioneller Händler auf der anderen.

Diese Dualität, die in der Praxis natürlich konturenärmer ist, kann an drei Elementen festgemacht werden:

- a. Es existiert eine Vielzahl von amateurhaften Händlern, die gerade die Eintrittsschwellen überschreiten konnten. Sie haben aber eine unzureichende spezifische Ressourcenausstattung und deshalb geringe Akkumulationsmöglichkeiten. Sie betreten das System an den anspruchssarmen Enden der Kanäle, d.h. im Sammel- und Einzelhandel, arbeiten mit geringen Umsätzen und mageren Einkommen.
- b. Es existiert daneben eine etablierte Händlergruppe, deren Umsatz und Bedeutung (nicht aber ihre Zahl) viel größer als die der Amateure ist. Sie haben langjährige Erfahrung, arbeiten effizient und - je nach Wettbewerbsgrad - mit guten Gewinnen. Sie besetzen die Kerngruppen des Vermarktungssystems (Großhandel, Verarbeitung) und spielen zusätzlich eine wesentliche Rolle im Geld- und Kreditmarkt.
- c. Die Grenze zwischen den beiden Subgruppen ist im wesentlichen durch eine sehr hoch liegende Qualifikationsschranke markiert. Um das im Subsystem b) erforderliche Wissen und Können zur Festigung akzeptabler Handelsstabilität zu erreichen, sind umfangreiche, zeitraubende Vorerfahrungen, Lernprozesse und Handelsbeziehungen notwendig, die zehn Jahre und mehr beanspruchen können. Diese Grenze ist institutionell (formal und informell) gut abgesichert, so daß beide Gruppen nebeneinander

existieren können.

Bezüglich des Oberthemas ergibt sich nun folgendes Muster der Personal- bzw. Unternehmensvermehrung im Handelsbereich:

Das etablierte System vergrößert sich durch (HARRIS, 1981)

- demographisches Wachstum der etablierten Händlerfamilien und verstärkte Mitarbeit der Familienangehörigen
- Spaltung etablierter Handelsunternehmen bei gleichzeitiger Verschachtelung durch bestehende persönliche Geschäftsbeziehungen
- gezieltes Hereinlassen transitioneller Händler in das etablierte System.

Das transitionelle System wird personell aufgefüllt durch

- sektorale Migration, wobei häufig Bauern und Hausfrauen zunächst einen Zuerwerb suchen
- Nachwuchsausbildung (informell) der etablierten Händler, die Familienmitglieder abgestützt Vorerfahrungen machen lassen
- Positionswechsel in beiden Gruppen, wobei bisheriges technisches Personal (Träger, Transporteure usw.), aber auch Wettbewerbsopfer einfache Handelstätigkeit beginnen
- Jugendliche, Schulabgänger ohne unternehmerische Vorerfahrung und
- sonstige Erwerbssuchende.

Den professionellen Qualifikationsunterschieden der beiden Händlergruppen entsprechend kann eine Erweiterung des konventionellen Handelssystems, die Handhabung eines größeren Mengenumsatzes durchaus durch Erweiterung des transitionellen Systems erfolgen. Da es aber ein geringes Innovationspotential besitzt, sind qualitative Verbesserungen wohl nur über Veränderungen im etablierten System zu erreichen (SORENSEN, 1984).

Die These der Strukturdualität ist aus facettenhaften Informationen aus vier Fallstudien (siehe Abschnitt 6) entstanden und soll als Arbeitshypothese in den Wissenschaftsprozess von Falsifizierungsversuchen eingebracht werden, wenn sie den Plausibilitätstest der Kritiker überstanden hat.

5. Stabilisierungsbedingungen des Agrarhandels

Stabilität wird im folgenden als positives Merkmal eines Systems aufgefaßt, als sinnvoller Kompromiß zwischen statischen und dynamischen Momenten des Austauschsystems, als balancierte Realisierung von Unternehmens- und Sektorinteressen im Agrarhandel. Sinn von Stabilisierung ist, Zufälligkeit im System zu reduzieren, um Unternehmensrisiken zu verkleinern und die Prozeßplanbarkeit zu erhöhen. Stabile Beschäftigungsbedingungen sind dann zu erwarten, wenn stabile Unternehmensentwicklung stattfindet.

Die statischen Momente umfassen den technischen Bereich des Austausch-(Vermarktungs-)Systems, in das die Flußsysteme für Informationen, Güter, Geld und Besitztitel eingepaßt sind. Sie sind im Sinne reibungsarmen Funktionierens zu gestalten, um die Wiederholbarkeit der Tauschakte zu gewährleisten (Stabilitätsbedingung 1). Als Beurteilungsmaßstäbe dienen Effektivitäts- und Effizienzkriterien, die an Kapazitätsauslastungen und Transaktionskosten (WEGEHENKEL, 1981) ansetzen und in die üblichen Einkommensbetrachtungen münden.

Die dynamischen Momente umfassen den innovativen Bereich des Austauschsystems, der die Anpassung an Veränderungen im Umfeld des Systems bewirkt. Die Wandelbarkeit des Handelssystems kann an der Reproduzierbarkeit geeigneter Tauschpartner festgemacht werden (Stabilitätsbedingung 2). Sie betrifft die Lernfähigkeit oder Erfahrensanhäufung etablierter Händler, insbesondere hinsichtlich Rationalisierungs- und Innovationsbereitschaft. Außerdem zielt sie auf die Personalergänzung, sei es über Nachwuchsausbildung oder Umschulung. Sie umfaßt drittens die laufende Informationszufuhr und -aufbereitung für die verschiedenen Nutzergruppen. Nicht zuletzt betrifft sie die politische Durchsetzbarkeit von gemeinsamen Tauschpartnerinteressen als "feed back"-Prozeß der Innovationszufuhr. Über Beurteilungsverfahren besteht noch wenig Einhelligkeit.

Vollständigkeitshalber soll auch die Stabilitätsbedingung 3 erwähnt werden. Sie beinhaltet, daß überhaupt Tauschobjekte zur Verfügung stehen, also Ware auf den Markt gebracht wird. Produktionsdefizite entziehen, wenn sie längerfristig auftreten, auch dem Verteilungsapparat seine Unternehmensstabilität.

6. Die Fallstudien

Mit dem konzeptionellen Raster von Expansions- und Stabilitätsbedingungen sind nun vier Fallstudien betrachtet worden, die ursprünglich anderen Fragestellungen nachgingen. Hier sollen zur Thesenbestärkung einige Fakten wiedergegeben werden. Eine umfassende Darstellung muß aus Platzgründen einer separaten Arbeit vorbehalten bleiben.

Bei den Fällen handelt es sich um Untersuchungen von

- 1700 Obst- und Gemüsehändlern in Kenia 1973 (HEINRICH, 1980)
- 366 Maishändler in Kenia 1976 (MARITIM, 1982)
- 182 Agrarhändlern in Indien, 1973 (HARRISS, 1981)
- 250 Wochenmarkthändlern in Kolumbien, 1985 (MORENO, 1985).

Mag das Heranziehen von Material aus drei Kontinenten anmaßend sein, so gibt es doch einige bemerkenswerte Gemeinsamkeiten wie auch Unterschiede.

Zunächst ist generell ein erheblicher Neuzugang an Händlern zu verzeichnen gewesen, der in Kenia 40-70 % in nur fünf Jahren ausmachte, in Indien und Kolumbien allerdings nur 30-50 % in neun bis zehn Jahren betrug. Daß diese Zugänge kaum zur Systemausweitung führen, sondern durch erhebliche Abgänge kompensiert werden, wird in allen vier Studien nur berichtet, nicht aber quantifiziert. Ebenfalls berichtet wird von hohen Konzentrationsgraden bei Umsatz und Kapitalverfügbarkeit, die nur bei MARITIM und HARRISS gemessen sind. Unternehmensgröße und -alter scheinen positiv korreliert. Über Profite ist nur bei HARRISS zu erfahren, die sie händlergruppenspezifisch von lukrativ bis nicht-subsistenzdeckend einstuft. In Indien und Kolumbien wird von wirkungsvoller verbandsmäßiger Organisation der Händler berichtet, die in Kenia fehlt. Deren Funktion und Reichweite ist nur für Indien transparent und zeigt dort durchaus duale Tendenzen. Übereinstimmend wird von Indifferenz und Toleranz gegenüber neuen Händlern berichtet, von denen wohl mehr Gruppenunterstützung erhofft als Konkurrenz befürchtet wird. Von ruinösem Wettbewerb wegen Überbesetzung oder Monopolisierung durch Marktmachtakkumulation war nichts zu erfahren. Genaueren Aufschluß über die Art des Wettbewerbsverhaltens (conduct) kann nur genauere Untersuchung der Regulierungssysteme bringen, die bisher nicht ausreicht.

7. Stabilisierungselemente zur Handelsentwicklung

Im Sinne des oben dargelegten Verständnisses der Stabilisierung von Beschäftigungsbedingung als Etablierung gesellschaftlich sinnvoller Arbeit ergibt sich nun das bekannte entwicklungspolitische Problem des Abwägens zwischen Systemeffizienz und Einkommensausgleich. Der Gegensatz von einerseits der Erstellung kostengünstiger und leistungsstarker Tauschsysteme und andererseits der Schaffung von Arbeits- bzw. Einkommensmöglichkeiten für möglichst Viele plagt die meisten Entwicklungsplaner. Unter Bevölkerungsdruck wird das Problem konventionellerweise als "Effizienz- und Effektivitätsverlust durch Mehrbeschäftigung" akzentuiert. Unsere Beobachtungen der vier oben geschilderten Fälle erlauben eine weniger konfliktreiche Uminterpretation, deren Argumentation - thesenhaft - wie folgt geführt werden kann:

1. Der Agrarhandel arbeitet im Rahmen der politisch vorgegebenen Regulierungen der Vermarktungssysteme insgesamt gesehen mit guter Effizienz. Nicht zuletzt deshalb ist es trotz starker Urbanisierungstendenzen kaum zu Sammel- und Verteilungsengpässen bei Nahrungsgütern gekommen, wenn es überhaupt etwas zu verteilen gab.

2. Diese Effizienz mit den dazugehörigen angemessenen Gewinnen ist abgepuffert durch Expansionshemmnisse für Handelsunternehmen, die "Neulinge" nur schwer bewältigen können.

3. Niedrige Eintrittsbarrieren - vor allem im Einzelhandel - ziehen aber viele Handelswillige an. Wegen ungenügender Ausstattung mit Unternehmerpotential (Wissen, Kapital, Beziehungen) erreichen nur wenige stabile Arbeitsbedingungen, so daß die globale Fluktuation im Handel groß erscheint.

4. Das duale Handelssystem stellt ein stabiles Tauschsystem dar, das zum einen Vermarktung gewährleistet, zum anderen im Prinzip innovative Unternehmer integriert, drittens Unternehmerpotentiale (learning by doing) für andere Subsektoren schafft und viertens seinen Tribut an Erwerbssuchende leistet.

5. Überbesetzung des Vermarktungssystems mit Händlern sollte solange

nicht befürchtet werden, wie etablierte Händler sie nicht fürchten. Man braucht die Aufnahme einer Handelstätigkeit also nicht zu entmutigen, solange die Wettbewerbsmechanismen einigermaßen funktionieren.

Sollten weitere Tests ergeben, daß der Realitätsgehalt dieser Thesen dem Plausibilitätsgehalt entspricht, so wären daraus folgende wirtschaftspolitische Konsequenzen zu ziehen.

1. Offensichtlich bedarf es keiner Anreize, eine Handelstätigkeit aufzunehmen, da die Einkommenserwartungen als Motor ausreichen. Allerdings sind auch Behinderungen abwegig, soweit sie nicht unlauteren Handelspraktiken vorbeugen sollen.
2. Den im Handel Befindlichen ist Unterstützung bei der Verbesserung ihrer Wettbewerbskraft zu geben. Dabei sollten einerseits die Verbesserung der Arbeitsqualität und der Handelskenntnisse, andererseits der Schutz dieser Arbeitsqualität durch Regulierungen (Diskriminierungsabwehr) im Vordergrund stehen.
3. Die relativ großen vertikalen Abhängigkeiten im Handelssystem sind durch Kapitalbereitstellung zu verringern. Dabei stellen Kreditsicherungssysteme für Kleinhändler ein schwieriges Problem dar.
4. Infrastrukturelle Maßnahmen zu Verbesserung oder Erleichterung der technischen Funktionen im Handel bei Waren-, Geld- und Informationsströmen sind als traditionelle Unterstützungsmaßnahmen seit langem von großem Wert.
5. Setzt Entwicklungspolitik an diesen Punkten an, ist neben einem positiven Beschäftigungseffekt Effizienz in der lokalen und intraregionalen Vermarktung zu erwarten. Für den interregionalen Handel, den Saisonausgleich, die Konservierung und Verarbeitung sind allerdings zusätzliche Betrachtungen anzustellen.
6. Als wenig geeignete Alternative erscheint eine zunehmende Beschäftigung fähigkeitsarmer Handelswilliger in bürokratischen Handelsorganisationen, wie z.B. Marketing Boards, Zentralgenossenschaften usw. Deren interne Schwierigkeiten sind hinreichend geläufig und sollten nicht

durch eine Beschäftigungshypothek vergrößert werden (JONES, 1984).

8. Technische Zusammenarbeit zur Handelsstabilisierung

Entwicklungspolitisch sinnvolle Ziele und Maßnahmen - wie sie oben für den Agrarhandel angedeutet wurden - sind nur beschränkt erfolgsversprechende Ansatzpunkte für die internationale oder bilaterale Technische Zusammenarbeit. Neben der Struktur des Eigeninteresses der "Geber" wirken vor allem Partialinteressen und deren Durchsetzbarkeit (sprich Machtverhältnisse) in "Nehmer"ländern differenzierend auf die Unterstützungsansätze bei der Agrarmarktentwicklung bzw. Verbesserung des Agrarhandels.

Dies gilt auch für die oben genannten Stabilisierungselemente. Beim zentralen Punkt der Stärkung der individuellen Wettbewerbskraft kommt als Ansatzpunkt praktisch nur die Ausbildung in Frage (LORENZL, 1985). Sie ist wohl auch eine der wenigen Maßnahmen, die wirklich zielgruppenspezifisch - und wenn man will, armutsorientiert - kontrolliert durchgeführt werden kann. Und diese Aufgabe ist schon groß genug. Es gilt nämlich, durch formale Ausbildungssysteme unterschiedlichster Art, Wissen und Können so zu erweitern, daß eine Beschleunigung der Erfahrungsakkumulation erfolgt, die derjenigen langjährig etablierter Händler nahekommt.

Die curriculare Umsetzung dieser Aufgabe ist kein einfaches Unterfangen, da vorgefertigte Muster aus Industrieländern nur sehr eingeschränkt transferierbar sind. Diese Hypothese unterstellt, daß Entwicklungen über Schwachstellenbeseitigung bestehender Systeme, durch immanente Verbesserungen also, betrieben wird und damit selbsthilfeartig bestehendes "Know-how", institutioneller Rahmen und Entscheidungsmechanismen die Basis bilden. Diese müssen zur Curriculumbildung bekannt und reflektiert sein.

Die Hebung des Qualifikationsniveaus der im Handel tätigen Personen scheint eine der wesentlichen Stabilisierungsmaßnahmen für Beschäftigte zu sein, selbst wenn sie dem Wettbewerbsdruck in diesem Subsektor weichen müssen sollten. Wenn neben der mittelfristig wirkenden Ausbildung noch kurzfristig wirkende Kreditunterstützung und technische Einrich-

tungen gewährt werden können, ist schon ein erheblicher Entwicklungsbeitrag geleistet worden.

9. Schlußbetrachtung

Im Sinne der SHAFFER'schen Reflexion unseres Wissens um die Agrarmarktentwicklung (SHAFFER, 1983) und dem Bemühen, lenkbare Systeme hinter Angebots- und Nachfragefunktionen zu sehen, ist hier eine forschungsvorbereitende Problematisierung erfolgt, die eher mit Fragen als mit Antworten enden sollte. Im Sinne des Generalthemas wäre wichtig zu wissen,

- wie weit formalisierte Ausbildung eigentlich als Substitut für akkumulierte Eigenerfahrung dienen kann,
- wie stark fachbezogene Ausbildungssysteme kulturspezifisch geprägt sein müssen, um erfolgreich zu sein,
- bei welchem Kombinationsniveau von Können, Kapital und institutioneller Einbindung eine Unternehmensstabilität erreicht ist, die eigenständige Entwicklung ermöglicht,
- wie eine Grenzbestimmung zwischen den beschriebenen Händlergruppen empirisch möglich ist und wie weit entwicklungsneauspezifische Unterschiede der Grenzen zu erwarten sind und
- ob mit dem wahrscheinlich zunehmenden Druck auf die Vermarktungssysteme (LORENZL, 1985), den privaten Händlern noch so viel Bedeutung bleiben wird, daß die Erforschung ihres Geschäftsgebarens politische Relevanz behält.

L I T E R A T U R V E R Z E I C H N I S

1. ABBOTT, J.C., Marketing Improvement in the Developing World. FAO Agricultural Services bulleting 58, Rom 1984.
2. BESCH, M., F. KUHLMANN und G. LORENZL (Hrsg.), Vermarktung und Beratung. Schriften der GEWISOLA, Bd. 20, 1983.
3. BRANDEL, F., The Wheels of Commerce. Collins, London 1982.

4. GSÄNGER, H., Ansätze zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit von Agrarvermarktungssystemen in Entwicklungsländern. Dissertation. TU Berlin 1975.
5. HARRISS, B., Transitional Trade and Rural Development. New Dehli 1981.
6. JONES, W.O., Economic Tasks for Food Marketing Boards in Tropical Africa. Food Research Institute Studies XIX (1984) 2, S. 113-138.
7. HARPER, M. u. R. KAVURA, The Private Marketing Entrepreneur and Rural Development. FAO Agricultural Services Bulletin 51, Rom 1982.
8. HEINRICH, F., Obst- und Gemüsevermarktung in Kenia. Hohenheimer Arbeiten, Heft 106, 1980.
9. LAMPE, K.J., J. PFEIFFER und K.-J. ZILS, Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte im Rahmen der Technischen Zusammenarbeit. Erfahrungen und Thesen. In: Besch, M., Kuhlmann, F. u. G. Lorenzl (Hrsg.), Vermarktung und Beratung. Schriften der GEWISOLA, Bd. 20, 1983.
10. LORENZL, G., Pragmatischer Ansatz zur Marktsystemdiagnose in Entwicklungsländern. Zeitschrift für ausländische Landwirtschaft 18 (1979) 3, S. 298-304.
11. LORENZL, G., Technical Cooperation in Agricultural Market Development. Experiences from Programmes of the Federal Republic of Germany. Quarterly Journal of International Agriculture 24 (1985) 2, S. 114-128.
12. MARITIM, H.K., Maize Marketing in Kenya. An Assessment of Inter-regional Commodity Flow Patterns. Dissertation. TU Berlin 1982
13. MITTENDORF, H.-J., The Role of FAO in Promoting Effective Agricultural Marketing Systems. In: Besch, M., Kuhlmann, F. u. G. Lorenzl (Hrsg.) Vermarktung und Beratung. Schriften der GEWISOLA, Bd. 20, 1983.
14. MORENO, A., Zur Struktur des Agrarhandels in Boyaca, Kolumbien. Forschungsbericht, Tunja 1985, in Vorbereitung.
15. SHAFFER, J.D., future Research on Food Systems and Performance. In: Besch, M., Kuhlmann, F. u. G. Lorenzl (Hrsg.), Vermarktung und Beratung. Schriften der GEWISOLA, Bd. 20, 1983.
16. SORENSEN, O.J., Marketing System Development and Labour Migration: Analysis and Consequences. Development Research Group. Working Paper No. 11. Aalborg 1984.
17. WEBER, A., Zum Umfeld des Absatzes landwirtschaftlicher Erzeugnisse in beiden Weltteilen. In: Besch, M., Kuhlmann, F. u. G. Lorenzl (Hrsg.), Vermarktung und Beratung. Schriften der GEWISOLA, Bd. 20, 1983.
18. WEGEHENKEL, L., Gleichgewicht, Transaktionskosten und Evolution. Tübingen 1981.