



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.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Scheper, W., Wulf, R.: Bedeutung der staatlichen und privatwirtschaftlichen Agrarfinanzierung für Wirtschaftswachstum und Einkommensverteilung in Entwicklungsländern. In: Schmitt, G., Steinhauser, H.: Planung, Durchführung und Kontrolle der Finanzierung von Landwirtschaft und Agrarpolitik. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 15, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1978), S. 625-645.

BEDEUTUNG DER STAATLICHEN UND PRIVATWIRTSCHAFTLICHEN AGRARFINANZIERUNG FÜR WIRTSCHAFTSWACHSTUM UND EINKOMMENSVERTEILUNG IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN

von

Wilhelm Scheper und Rainer Wulf, Kiel

1	Einleitung	626
2	Die einzelnen Komponenten der Agrarfinanzierung in der Gesamtrechnung der landwirtschaftlichen Unternehmen und Haushalte	627
2.1	Komponenten in der Einkommensentstehungsrechnung der Unternehmen	627
2.2	Komponenten in der Einkommensverteilungsrechnung der Unternehmen	629
2.3	Komponenten in der Entstehung und Verwendung des verfügbaren Einkommens der Haushalte, die dem Bereich Landwirtschaft zuzuordnen sind	630
2.3.1	Vorbemerkungen	630
2.3.2	Unternehmerhaushalte	630
2.3.3	Verpächter	633
2.3.4	Landarbeiter	634
2.3.5	Entstehung und Verwendung der Einkommen bei anderen der Landwirtschaft zuzuordnenden Personen	635
2.4	Vermögensveränderungsrechnung und Finanzierungssaldi bei den landwirtschaftlichen Unternehmern und Verpächtern	635
2.4.1	Vorbemerkungen	635
2.4.2	Landwirtschaftliche Unternehmer	635
2.4.3	Verpächter	638
2.5	Veränderungen der Kassenhaltung, der Forderungen und der Verbindlichkeiten bei den landwirtschaftlichen Unternehmern	638
3	Agrarfinanzierung in Bereichen, die den landwirtschaftlichen Unternehmen vor- und nachgelagert sind	641
3.1	Vorbemerkungen	641
3.2	Vor- und nachgelagerte Unternehmen	641
3.3	Staatliche und halbstaatliche Institutionen, die den landwirtschaftlichen Unternehmen und Haushalten kollektive Leistungen in Form von Gütern und Dienstleistungen zur Verfügung stellen	642
4	Herkunft und Struktur der staatlichen Mittel zur Agrarfinanzierung	644

1 Einleitung

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich über weite Bereiche hinweg mit den Auswirkungen der Agrarfinanzierung auf Einkommensverteilung und Wachstum im landwirtschaftlichen Bereich. Die Auswirkungen der Agrarfinanzierung auf das gesamtwirtschaftliche Wachstum und internationale Probleme der Agrarfinanzierung werden weniger intensiv behandelt. Der Begriff "Agrarfinanzierung" wird sehr weit gefaßt, weil sich eine Beziehung zwischen Finanzströmen und Einkommensverteilung sowie Wachstum in einigermaßen umfassender Weise nur dann herstellen läßt, wenn sämtliche Positionen, die für die Finanzierung des Wachstums der landwirtschaftlichen Produktion und des Lebensstandards der der Landwirtschaft zugehörigen Personen von Bedeutung sind, berücksichtigt werden.

Die Landwirtschaft einer Volkswirtschaft als Summe der landwirtschaftlichen Unternehmen zu verstehen, ist für das hier behandelte Thema mit Sicherheit zu eng. Wir definieren deshalb als Kernbereich der Landwirtschaft die Gesamtheit der landwirtschaftlichen Unternehmen und der privaten Haushalte, deren Situation eng mit der Einkommensentstehung in den landwirtschaftlichen Unternehmen verknüpft ist, d.h. den Haushalten der landwirtschaftlichen Unternehmer, den Haushalten der Verpächter, den Haushalten der Landarbeiter und den Haushalten von Personen, deren jetzige Situation in starkem Maße von früherer Aktivität in landwirtschaftlichen Unternehmen beeinflußt wird. Für den so definierten Kernbereich der Landwirtschaft läßt sich nach den Prinzipien der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung eine geschlossene sektorale Gesamtrechnung durchführen (STOBBE, 8, S. 148 ff.). Diese Gesamtrechnung führt von der Einkommensentstehung in den Unternehmen über die Verteilung des in den Unternehmen entstandenen Einkommens auf die genannten Haushaltsgruppen zur Einkommensentstehungs- und Einkommensverwendungsrechnung der Haushalte und schließlich zur Vermögensveränderungs- und Finanzierungsrechnung der Haushalte und Unternehmen. Es zeigt sich, daß die meisten Stufen dieser Gesamtrechnung bedeutende Komponenten der Agrarfinanzierung enthalten und die Auswirkungen auf Einkommensverteilung und Wachstum von Fall zu Fall sehr verschieden sind. Die Vorgehensweise entlang eines geschlossenen, jedoch nicht bis in alle Einzelheiten ausformulierten Gesamtrechnungs-Konzepts mag fußgängerisch erscheinen, insbesondere auch die künstlich anmutende Unterscheidung zwischen landwirtschaftlichen Unternehmen und den landwirtschaftlichen Haushaltsgruppen. Außerdem kann kritisiert werden, daß viele Positionen erfaßt werden, die sich durch die Statistik nur sehr schwer erfassen lassen. Trotz dieser Einwände erscheint es vor dem Hintergrund der Literatur über Agrarfinanzierung und -förderung sinnvoll, den systematischen Gesichtspunkt einmal stärker in den Vordergrund zu stellen.

Eine Beschränkung der Analyse auf den vorstehend definierten Kernbereich der Landwirtschaft würde dazu führen, daß weite Bereiche der Agrarfinanzierung nicht oder nur unzureichend erfaßt würden (TOSTLEBE, 9, 1957, QUINN, 6, S. 1063 - 1065). Andererseits ist es im Hinblick auf die Kriterien "Umfang" und "Übersichtlichkeit" wenig sinnvoll, die skizzierte Gesamtrechnung für den landwirtschaftlichen Kernbereich auf vor- und nachgelagerte Bereiche auszudehnen. Ein brauchbarer Kompromiß scheint gegeben zu sein, wenn man sich bei den vor- und nachgelagerten Bereichen des Kernbereichs "Landwirtschaft" auf diejenigen Finanzströme konzentriert, die entweder vom Staat ausgehen oder empfangen werden und agrarpolitisch motiviert sind. Bei den dem Kernbereich "Landwirtschaft" vor- und nachgelagerten Bereichen wird in der vorliegenden Arbeit eine Zweiteilung vorgenommen. Einmal wird die Agrarfinanzierung in Unternehmen, die dem Kernbereich "Landwirtschaft" vor- und nachgelagert sind, berücksichtigt und zum anderen die Finanzierung staatlicher und halbstaatlicher Institutionen, die den landwirtschaftlichen Unternehmen und Haushalten kollektive Leistungen in Form von Gütern und Dienstleistungen zur Verfügung stellen. Der zweite Bereich spielt in den Entwicklungsländern eine sehr bedeutende Rolle.

Sowohl die Analyse der Finanzierungssituation bei den Haushalten und Unternehmen als auch bei den vor- und nachgelagerten Bereichen des Kernbereichs "Landwirtschaft" ist eine Analyse, die im wesentlichen von den Einsatzstellen ausgeht. Sie ist in starkem Maße funktionsorientiert. In der Praxis wird jedoch die Agrarfinanzierung erheblich durch historisch gewachsene institutionelle Gegebenheiten determiniert. Deshalb ist bei der staatlichen Agrarfinanzierung erforderlich, auch Herkunft und Struktur zu berücksichtigen. Dieses geschieht im letzten Teil der Arbeit.

2 Die einzelnen Komponenten der Agrarfinanzierung in der Gesamtrechnung der landwirtschaftlichen Unternehmen und Haushalte

2.1 Komponenten in der Einkommensentstehungsrechnung der Unternehmen

Konto 1 gibt die bekannte Einkommensentstehungsrechnung der Unternehmen wieder. Ohne Zweifel sind die Höhe der Verkaufserlöse und die Höhe der Käufe ein wichtiges Kriterium für die Finanzierungssituation des landwirtschaftlichen Bereichs.

Konto 1: Einkommensentstehung in den landwirtschaftlichen Unternehmen

Verkäufe landwirtschaftlicher Produkte	Käufe von Vorleistungen
Geleistete Naturallieferungen an	Empfangene Naturallieferungen
(1) Haushalt des Unternehmers	Abschreibungen
(2) Altenteiler	Direkt vom Unternehmer gezahlte
(3) Verpächter	indirekte Steuern
(4) Landarbeiter	Im Unternehmen entstandene Faktoreinkommen
Selbsterstellte Anlagen	davon Geld
Vorratsveränderungen	
Direkt an das Unternehmen gezahlte Subventionen	

Der Staat beginnt auch in Entwicklungsländern die Preise für landwirtschaftliche Produkte und landwirtschaftliche Vorleistungsgüter in zunehmendem Maße zu steuern. Eine Erhöhung der Erzeugerpreise wirkt unter sonst gleichbleibenden Bedingungen stimulierend auf die unternehmerische Aktivität der Landwirte und führt auf diese Weise zu verstärktem Wachstum des Sektors. Die Vorteile, die die verschiedenen Bereiche der landwirtschaftlichen Produktion durch höhere Agrarpreise haben, hängen einmal natürlich von der Struktur der Erzeugerpreise ab. Zum anderen führt auch eine theoretisch denkbare Erhöhung aller Erzeugerpreise um den gleichen Prozentsatz von Unternehmen zu Unternehmen zu recht unterschiedlichen Auswirkungen. Die größeren Unternehmen verkaufen nämlich nicht nur absolut, sondern auch relativ gesehen, einen größeren Anteil ihrer Produktion am Markt. Kleine Unternehmen produzieren dagegen häufig zum überwiegenden Teil oder ausschließlich für den Eigenbedarf. Weiterhin führen Preiserhöhungen bei Grundnahrungsmitteln, z.B. bei Reis, vielfach zu einer kosteninduzierten Erhöhung der Ausgaben für arbeitsintensivere Vorleistungen auf der Inputseite der Betriebe. Aufgrund dieser Zusammenhänge wird deutlich, daß größere Unternehmen über eine Erhöhung der Verkaufserlöse ihre Finanzierungs- und Einkommenssituation ungleich stärker verbessern als die Masse der Kleinbauern.

Eine Preissenkung bei den Vorleistungsgütern der Landwirtschaft (beispielsweise durch Subventionierung der Düngemittel, Insektizide, Treibstoff und Saatgut) ist bezüglich ihrer Wachs-

tums- und Verteilungswirkung nicht genau symmetrisch zur Preiserhöhung für landwirtschaftliche Produkte zu beurteilen. Preissenkungen bei den Vorleistungsgütern scheinen für viele kleine Betriebe relativ günstiger zu sein als Preiserhöhungen für landwirtschaftliche Produkte, zumindest dann, wenn man davon ausgehen kann, daß die Vorleistungsausgaben pro Flächeneinheit unabhängig von der Betriebsgröße sind, nicht jedoch die Verkaufserlöse pro Flächeneinheit. Jedoch führt in der Regel eine Senkung der Preise für Vorleistungsgüter nicht zu einer Nivellierung der Einkommensverteilung, sondern eher zu einer stärkeren Differenzierung, weil in fortgeschrittenen Regionen der Einsatz moderner Vorleistungsgüter, gemessen am Produktionswert der Unternehmen, relativ höher ist als in rückständigen Gebieten und ähnliches auch für den Vergleich progressiver Unternehmen mit rückständigen gilt. Bei einer Entscheidung darüber, ob man die Finanzierungssituation der Landwirtschaft in erster Linie durch Erhöhung der Verkaufspreise oder aber vorwiegend durch Senkung der Betriebsmittelpreise verbessern soll, darf nicht übersehen werden, daß

- bei gegebenen Input- und Outputmengen wegen des relativ geringen Anteils der über den Markt bezogenen Vorleistungen eine im Vergleich zur Erhöhung der Produktpreise prozentual sehr viel stärkere Senkung der Vorleistungspreise notwendig ist, um eine gleiche Nettoeinnahmeerhöhung zu erreichen,
- insbesondere die Senkung der Preise für Düngemittel, Insektizide, Pestizide sowie Dienstleistungen (z.B. Veterinäre) die Flächenproduktivität vielfach stärker steigen läßt als eine mit gleichem Aufwand erreichbare Preiserhöhung für landwirtschaftliche Erzeugnisse.

Die Steuerung der landwirtschaftlichen Produkt- und Vorleistungspreise durch den Staat findet an verschiedenen Stellen statt.

- An den Staatsgrenzen wird durch ein System von Import- und Exportzöllen, Import- und Exportsubventionen, gespaltenen Wechselkursen und Mengenkontingentierungen eine Beeinflussung des Inlandpreinsniveaus vorgenommen (ERGAS, 2, S. 402 - 422). Die damit verbundenen staatlichen Finanzierungsströme sind von Land zu Land recht unterschiedlich. In den meisten Fällen erzielt der Staat Nettoeinnahmen, insbesondere in Ländern, in denen Plantagenprodukte eine Rolle spielen.
- Eine Erhöhung des Preisniveaus für landwirtschaftliche Produkte allein durch außenwirtschaftliche Maßnahmen führt unter anderem zu einer stärkeren Belastung der Verbraucher. Insbesondere, wenn es sich um Grundnahrungsmittel wie Reis und Getreide handelt, ergeben sich für die Bezieher kleiner Einkommen unzumutbare Welfare-Reduzierungen. Die Grenzen, die sich daraus für die Erhöhung der landwirtschaftlichen Verkaufserlöse ergeben, können durch staatliche Subventionen, die die Spanne zwischen den Konsumenten- und Produzentenpreisen landwirtschaftlicher Produkte reduzieren, hinausgeschoben werden. Dieses setzt allerdings eine Ausweitung der Agrarfinanzierung voraus und außerdem eine funktionierende staatliche Kontrolle der Handelswege.
- In engem Zusammenhang mit den außenwirtschaftlichen Maßnahmen und den Subventionierungen der Handelsspannen stehen administrative Schwierigkeiten. Diese Schwierigkeiten verhindern häufig die Gestaltung der Struktur der landwirtschaftlichen Produktpreise in einer Richtung, die den agrarpolitischen Struktur- und Verteilungszielen voll entspricht.

Einerseits wird argumentiert, daß eine Ausweitung der organisierten Märkte für landwirtschaftliche Produkte die Bauern aus den "Klauen" der mächtigen Kleinhändler, Geldverleiher und Verpächter befreit, andererseits ist aber festzustellen, daß die staatlichen und halbstaatlichen Marktorganisationen bei der Bezahlung der Produkte ebenfalls Praktiken anwenden, die die Liquiditätssituation und den Handlungsspielraum der Bauern einschränken. Eine balancierte Konkurrenz zwischen privaten Händlern und staatlichen und halbstaatlichen Organisationen einschließlich Genossenschaften dürfte am ehesten dazu beitragen, die Vorteile für die Bauern zu erhöhen.

Direkt von landwirtschaftlichen Unternehmen gezahlte indirekte Steuern spielen eine untergeordnete Rolle, weil die Belastung meist in nachgelagerten Bereichen vorgenommen wird. Ebenso spielen die direkt an landwirtschaftliche Unternehmen gezahlten Subventionen im Vergleich zu den Subventionen, die auf vorgelagerten Stufen gezahlt werden (an die Düngemittelfabrikanten), eine relativ geringe Rolle. Wenn die Subventionen im landwirtschaftsnahen Bereich gezahlt werden und sichergestellt ist, daß eine völlige Überwälzung auf die Landwirtschaft erfolgt, ist eine strenge Unterscheidung zwischen Subventionen, die direkt an das Unternehmen oder im vor- oder nachgelagerten Bereich gezahlt werden, bedeutungslos. Zu erwähnen sind insbesondere Zinsverbilligungen im Rahmen von Kreditprogrammen.

Die in Konto 1 aufgeführten Naturallieferungen der landwirtschaftlichen Unternehmen an die Haushalte der landwirtschaftlichen Unternehmer (Eigenverbrauch), Altenteiler, Verpächter und Landarbeiter sind eine schwierig zu erfassende Größe. Insbesondere die Lieferungen an die Haushalte der Unternehmerfamilien und die Altenteiler dürfen nicht unabhängig von der Struktur der Produktmärkte gesehen werden. Mangelnde Absatzmöglichkeiten führen häufig zu erhöhtem Eigenverbrauch und umgekehrt. Auch aus diesem Grunde dürfte eine Verbesserung der Absatzmöglichkeiten am Markt zur Verbesserung der Finanzeinnahmen beitragen.

2.2 Komponenten in der Einkommensverteilungsrechnung der Unternehmen

Konto 2 beschreibt die Einkommensverteilung des landwirtschaftlichen Unternehmens.

Konto 2: Einkommensverteilung des Unternehmens

Im Unternehmen entstandenes Faktoreinkommen	Faktoreinkommen der landwirtschaftlichen Unternehmerfamilie aus landwirtschaftlicher Unternehmertätigkeit
davon Geld	davon Geld
	Lohneinkommen der Landarbeiter davon Geld
	Verpächtereinkommen davon Geld
	Fremdzinsen davon Geld

Die Einkommensverteilung der Unternehmen hängt ganz allgemein von der Besitz-, Eigentums- und Machtstruktur ab. Diese Struktur ist in vielen Entwicklungsländern eines der Haupthemmnisse für eine beschleunigte landwirtschaftliche Entwicklung und speziell für die Finanzierung des Unternehmenswachstums. Das Faktoreinkommen der landwirtschaftlichen Unternehmerfamilie aus landwirtschaftlicher Tätigkeit und seine Zusammensetzung aus Geld- und Sachleistungen hat einen entscheidenden Einfluß auf die Unternehmeraktivität. Ist es zu gering und ist insbesondere das Geldeinkommen klein, so werden die Unternehmer bei Neuerungen und Investitionen zurückhaltend sein. Dieser Zusammenhang wird oft bei der Planung von Förderungsmaßnahmen nicht genügend beachtet.

Der Anteil der Verpächter an dem im Unternehmen entstandenen Einkommen ist oft derart groß, daß den Pächtern nur ein Residuum bleibt, daß nur unwesentlich über dem Lohnniveau der Unselbständigen liegt. Die Verpächter stellen häufig nicht nur Land gegen eine fixe Pachtsumme zur Verfügung, sondern sind gleichzeitig Kreditgeber gegenüber den Bauern und

haben weitgehende Monopole auf der Absatz- und Beschaffungsseite der landwirtschaftlichen Unternehmen.

In der üblichen Diskussion über den Agrarsektor in den Entwicklungsländern wird die Rolle der Landarbeiter oder – was ungefähr auf dasselbe hinausläuft – der landlosen Bauern oft nicht gebührend berücksichtigt. Diese Gruppe umfaßt häufig bis zu 30 v.H. der ländlichen Bevölkerung und hat eines der niedrigsten Einkommens- und Beschäftigungsniveaus. Es handelt sich vielfach um Gelegenheitsarbeiter, die vorwiegend mit Naturalien entlohnt werden. Sie leisten auch auf relativ kleinen Betrieben einen beachtenswert hohen Prozentsatz der Arbeiten, weil ihre Leistungen wenig kosten und es außerdem dem Prestige des Bauern abträglich wäre, wenn er selbst bestimmte Arbeiten verrichten würde. Eine Verbesserung ihrer Arbeitsbedingungen durch Kündigungsschutz, Lohnerhöhungen, insbesondere durch Erhöhung der Lohnzahlungen in Form von Geld und durch Einführung eines das Finanzkonto des landwirtschaftlichen Unternehmers belastenden Sozialversicherungssystems, ist eine vieldiskutierte Maßnahme. Wenn die Beschäftigung von Landarbeitern gleichbleiben würde, träten zweifellos Reduzierungen des Finanzspielraums und auch der unternehmerischen Aktivitäten der Bauern ein; andererseits würde die Welfare-Situation der ärmsten Bevölkerungsschicht angehoben.

2.3 Komponenten in der Entstehung und Verwendung des verfügbaren Einkommens der Haushalte, die dem Bereich Landwirtschaft zuzuordnen sind

2.3.1 Vorbemerkungen

Üblicherweise wird in Gesamtrechnungen für den landwirtschaftlichen Sektor an die Einkommensverteilungsrechnung des Unternehmens eine Rechnung angeschlossen, die sich auf die landwirtschaftlichen Unternehmerhaushalte beschränkt. Für diese wird dann oft auch nur sehr unvollständig ausgewiesen, wie sich das Weg vom Faktoreinkommen aus landwirtschaftlicher Unternehmertätigkeit bis zum privaten Konsum und zur Ersparnis des Unternehmerhaushalts vollzieht. Der Weg von der Ersparnis zur Investition im landwirtschaftlichen Unternehmen wird kaum explizit beschrieben, und manchmal findet man die implizite Annahme, daß Ersparnis im landwirtschaftlichen Unternehmerhaushalt mehr oder weniger den Investitionen im landwirtschaftlichen Unternehmen gleichgesetzt werden kann. Ein solches Vorgehen ist völlig unzureichend, weil

- in vielen Ländern ein großer Teil des in den landwirtschaftlichen Unternehmen entstandenen Faktoreinkommens Landarbeitern und Verpächtern zufließt und die Welfare-Situation der Landarbeiter und ökonomische Stellung der Verpächter im Rahmen einer konsistenten Agrarpolitik ebenso Beachtung finden müssen wie die Situation der landwirtschaftlichen Unternehmerfamilie,
- viele Finanzströme zwischen dem landwirtschaftlichen Kernbereich und dem übrigen Teil der Volkswirtschaft nicht von der Einkommensrechnung erfaßt werden, sondern nur im Rahmen der Vermögensveränderungsrechnung,
- das Finanzierungspotential der landwirtschaftlichen Unternehmer und deren Verpächter oft in lockerem Zusammenhang mit deren Ersparnissen steht.

Aus diesen Gründen wird die Einkommensentstehungs- und Einkommensverwendungsrechnung des Kernbereichs der Landwirtschaft nachfolgend aufgegliedert für vier Haushaltsgruppen durchgeführt.

2.3.2 Unternehmerhaushalte

Konto 3.1 zeigt Einkommensentstehung und Einkommensverwendung für die landwirtschaftlichen Unternehmerhaushalte.

Konto 3.1: Entstehung und Verwendung des verfügbaren Einkommens in den landwirtschaftlichen Unternehmerhaushalten

<p>I Faktoreinkommen Faktoreinkommen aus landwirtschaftlicher Unternehmertätigkeit Sonstiges Faktoreinkommen aus Landwirtschaft (1) Lohneinkommen (2) Verpächtereinkommen Außerlandwirtschaftliches Faktoreinkommen Lohneinkommen, Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit und Vermögen</p> <p>III Einkommensübertragungen durch den Staat (1) Geld (2) Sach- und Dienstleistungen</p>	<p>II Direkte Steuern und Sozialabgaben</p> <p>IV Verfügbares Einkommen vor Berücksichtigung der Einkommensübertragungen zwischen Privaten (= I + III - II)</p>
<p>IV Verfügbares Einkommen vor Berücksichtigung der Einkommensübertragungen zwischen Privaten</p> <p>V Freiwillige Einkommensübertragungen von Verwandten der Unternehmerfamilie (1) innerhalb der zur Landwirtschaft gehörenden Personengruppe</p>	<p>VI Freiwillige Einkommensübertragungen an Verwandte der Unternehmerfamilie (1) innerhalb der zur Landwirtschaft gehörenden Personengruppe (2) außerhalb der zur Landwirtschaft gehörenden Personengruppe</p> <p>VII Verfügbares Einkommen nach Berücksichtigung der Einkommensübertragungen zwischen Privaten (= IV + V - VI)</p>
<p>VII Verfügbares Einkommen nach Berücksichtigung der Einkommensübertragungen zwischen Privaten</p>	<p>VIII Privater Verbrauch (1) Käufe von Konsumgütern (2) Naturallieferungen aus dem eigenen Unternehmen (3) Sonstige Naturallieferungen von privater Seite (4) Sach- und Dienstleistungen vom Staat</p> <p>IX Ersparnis davon Geld</p>

Viele kleine landwirtschaftliche Unternehmen liefern den zugehörigen Unternehmerfamilien ein sehr geringes Faktoreinkommen, von dem nicht erwartet werden kann, daß es sich auch unter günstigen Bedingungen in Zukunft so steigern läßt, daß es zu einer adäquaten Konsum- und Ersparnisfinanzierung ausreicht. Deshalb kommt zusätzlichem Lohneinkommen aus außerlandwirtschaftlichen Bereichen eine erhebliche Bedeutung für die Welfare-Situation der Kleinbauern zu. Ebenso dürfte ein verstärkter Zufluß von Lohneinkommen aus dem außerlandwirtschaftlichen Bereich dazu führen, daß die landwirtschaftliche Produktion in den kleinen Unternehmen erweitert und verbessert wird. In diesem Zusammenhang wird eine Konkurrenz zwischen staatlichen Finanzierungsalternativen sichtbar. Bei gegebenen finanziellen Mitteln kann der Staat entweder die Faktoreinkommen der landwirtschaftlichen Bevölkerung durch Verwirklichung höherer Erzeugerpreise erhöhen (Subventionierung der Handelsspannen) oder aber durch Finanzierung von Arbeitsbeschaffungsprogrammen im ländlichen Raum, die Kleinbauern und Landarbeitern höhere Lohneinkommen zukommen lassen. Dieser Trade-off zeigt deutlich, daß die Probleme der Agrarfinanzierung nicht allein auf die Verbesserung der Einkommenssituation der landwirtschaftlichen Unternehmen beschränkt sind.

Direkte Steuern und Sozialabgaben der landwirtschaftlichen Unternehmer spielen in Entwicklungsländern kaum eine Rolle, und es dürfte auch auf absehbare Zeit für den Staat nicht möglich sein, hier eine bedeutende Finanzierungsquelle zu erschließen.

Die Position "Einkommensübertragungen des Staates an landwirtschaftliche Unternehmerhaushalte" ist durch Abgrenzungsprobleme belastet (OECD, 5, S. 89 ff.). Erstens bereitet die in der Gesamtrechnung übliche Unterscheidung zwischen Subventionen an Unternehmen, laufenden Einkommensübertragungen an Haushalte und Vermögensübertragungen an Unternehmen und Haushalte Schwierigkeiten. Zweitens ergibt sich die Frage, inwieweit neben laufenden Geldzahlungen des Staates an die Haushalte auch der Wert der vom Staat an die Haushalte kostenlos oder verbilligt gelieferten Güter und Dienstleistungen verbucht werden soll. Dem Prinzip nach ist es wünschenswert, die wenig aussagekräftige Position "staatlicher Konsum" über eine Änderung der Definition zu reduzieren, weil staatlicher Konsum vielfach nichts anderes ist als versteckter privater Konsum, der durch unentgeltliche Leistungen des Staates an den privaten Sektor zustande gekommen ist. Jedoch sind es insbesondere Zurechnungs- und Bewertungsprobleme, die eine Umorientierung in diese Richtung begrenzen. In den Entwicklungsländern spielen die unentgeltlichen Sachgüter- und Dienstleistungslieferungen des Staates an die privaten Haushalte im Gegensatz zu den monetären Einkommensübertragungen eine sehr große Rolle:

- verbilligte oder unentgeltliche Lieferungen von Grundnahrungsmitteln (z.B. Reisrationen)
- Lebensqualität erhöhende Güter wie sauberes Wasser, Elektrizität, Transportleistungen, Gesundheitsdienst (verbilligt oder unentgeltlich)
- Schulwesen einschließlich landwirtschaftlicher Fachausbildung
- Beratung und Information, soweit diese nicht unter unentgeltliche Lieferungen von Dienstleistungen an das landwirtschaftliche Unternehmen gerechnet werden.

Diese Liste läßt sich sicherlich noch um einige Positionen erweitern. Man sieht leicht, daß die Einkommensübertragungen im Sinne der Definition bedeutende Instrumente zur Verbesserung der Welfare-Situation auf dem Lande sind, sowohl im Sinne einer generellen Erhöhung als auch insbesondere im Sinne einer Nivellierung. Ohne starken Einsatz dieses Instruments dürfte es nicht gelingen, in ländlichen Räumen eine befriedigende Welfare-Verteilung zu erreichen.

Wichtiger erscheinen jedoch die längerfristigen Auswirkungen auf das Wachstum. Bessere Schulausbildung und bessere gesundheitliche Versorgung sowie die Reduzierung des persönlichen wirtschaftlichen Risikos können zu Veränderungen der Verhaltensweisen führen, die die ländliche Bevölkerung für die Mitwirkung bei modernen ökonomischen Entwicklungen aufgeschlossen macht. Anders ausgedrückt: eine geeignete Struktur der in Form von staatlichen Gütern und Dienstleistungen gegebenen staatlichen Einkommensübertragungen erhöht den für die wirtschaftliche Entwicklung so wichtigen Faktor "Humankapital", der in quantitativen Gesamtrechnungen allerdings schwer zu erfassen ist.

Besondere Bedeutung kommt der Unterscheidung zwischen verfügbarem Einkommen der Haushalte vor und nach Berücksichtigung der Einkommensübertragungen zwischen privaten Personen zu. Es ist eine bekannte Tatsache, daß innerhalb der Großfamilien und Sippen in den Entwicklungsländern eine umfangreiche Einkommensumverteilung stattfindet. Diese Umverteilung macht einen bedeutenden Teil des sozialen Sicherungssystems aus. Wenn man den Unternehmerhaushalt relativ eng definiert, etwa in Anlehnung an die in den neueren Agrarberichten vorzufindende Definition: Unternehmer, Ehefrau und unmündige Kinder und Hof-erben, fallen unter die Position "private Einkommensübertragungen" laufende Übertragungen zwischen der Unternehmerfamilie einerseits und andererseits Altenteilern einschließlich älterer Verwandter und erwachsener Kinder, die nicht im Unternehmen tätig sind oder in die Stadt abgewandert sind. Der Saldo dieser Übertragungen dürfte in der überwiegenden Zahl der Fälle für die landwirtschaftliche Unternehmerfamilie negativ sein. Es spricht auch vieles

dafür, daß die Übertragungen aus dem ländlichen Raum in urbane Räume größer sind als die entgegengesetzten Ströme. Hieraus folgt, daß die privaten Einkommensübertragungen nicht nur das Wachstumspotential der landwirtschaftlichen Unternehmen schwächen, sondern auch zu einer tendenziellen Verringerung des für Konsum und Ersparnis des ländlichen Raumes zur Verfügung stehenden Einkommens führen.

2.3.3 Verpächter

Entstehung und Verwendung des verfügbaren Einkommens bei den Verpächtern ist in Konto 3.2 in ähnlicher, allerdings vereinfachter Weise beschrieben, wie es in Konto 3.1 für die Unternehmerhaushalte erfolgt.

Konto 3.2: Entstehung und Verwendung des verfügbaren Einkommens bei den Verpächtern

I	Faktoreinkommen Faktoreinkommen aus Ver- pachtung Sonstige Faktoreinkommen aus Landwirtschaft Außerlandwirtschaftliche Faktoreinkommen	II	Direkte Steuern und Sozialabgaben
III	Einkommensübertragungen durch den Staat	IV	Verfügbares Einkommen vor Berück- sichtigung der Einkommensübertra- gungen zwischen Privaten
IV	Verfügbares Einkommen nach Berücksichtigung der Einkommens- übertragungen zwischen Privaten	VI	Freiwillige Einkommensübertragun- gen an Private
V	Freiwillige Einkommensüber- tragungen von Privaten		VII Verfügbares Einkommen nach Be- rücksichtigung der Einkommens- übertragungen zwischen Privaten
VII	Verfügbares Einkommen nach Be- rücksichtigung der Einkommens- übertragungen zwischen Privaten	VIII	Privater Verbrauch
		IX	Ersparnis davon Geld

Das Faktoreinkommen der Verpächter aus dem Bereich "Landwirtschaft" umfaßt neben der Pacht auch häufig erhebliche Zinseinnahmen, weil der Verpächter als Kreditgeber eine wesentliche Rolle spielt. Fließt die Pacht nur einer relativ kleinen Personengruppe zu, so trägt dieses zu einer ungleichmäßigen personellen Einkommensverteilung bei. In diesem Falle gewinnen direkte Steuern, die Grundbesitz oder Erträge aus Grundbesitz als Bemessungsgrundlage haben, besondere Bedeutung. Theoretisch ist es im ländlichen Raum möglich und sinnvoll, eine ergiebige Steuerquelle durch die Einführung von Grundertragssteuern zu erschließen. Aus überkommenen Eigentums- und Besitzstrukturen ergeben sich jedoch erhebliche politische Widerstände, die häufig auch durch halbherzige Landreformen nur ungenügend reduziert werden.

Die Einkommensübertragungen der Verpächter an andere Private spielen eine große Rolle. Bei den Verpächtern handelt es sich de facto häufig nicht um Einzelpersonen, sondern um Großfamilien oder Sippen, die unter sich ein kompliziertes System von Einkommensübertragungen aufgebaut haben. Diese Einkommensübertragungen führen, insbesondere wenn es sich um Großgrundbesitzerfamilien handelt, zu einem erheblichen Abfluß von Finanzkraft aus dem landwirtschaftlichen Bereich.

2.3.4 Landarbeiter

Konto 3.3 gibt die Entstehung und Verwendung des verfügbaren Einkommens bei den Landarbeitern wieder.

Konto 3.3: Entstehung und Verwendung des verfügbaren Einkommens bei den Landarbeitern

I	Faktoreinkommen Lohneinkommen aus der Landwirtschaft Lohneinkommen aus dem nichtlandwirtschaftlichen Bereich Sonstige Faktoreinkommen	II	Direkte Steuern und Sozialabgaben
III	Einkommensübertragungen durch den Staat	IV	Verfügbares Einkommen vor Berücksichtigung der Einkommensübertragungen zwischen Privaten
IV	Verfügbares Einkommen vor Berücksichtigung der Einkommensübertragungen zwischen Privaten		
V	Freiwillige Einkommensübertragungen von Privaten	VI	Freiwillige Einkommensübertragungen an Private
		VII	Verfügbares Einkommen nach Berücksichtigung der Einkommensübertragung zwischen Privaten
VII	Verfügbares Einkommen nach Berücksichtigung der Einkommensübertragung zwischen Privaten	VIII	Privater Verbrauch
		IX	Ersparnis davon Geld

Der Aufbau des Kontos ist ähnlich wie bei Konto 3.2.

Das Lohneinkommen der Landarbeiter besteht zu großen Teilen aus Sachleistungen (Nahrungsmittel, Wohnrecht, Rechte zu bestimmten Teilnutzungen des landwirtschaftlichen Unternehmens usw.). Wenn der Marktwert der landwirtschaftlichen Produkte steigt, die Gegenstand der Naturalentlohnung sind, führt dies oft zu einer Reduzierung der Realentlohnung, weil der Unternehmer seine Verkaufsmengen erhöht und damit die Naturalentlohnung für die Landarbeiter reduziert wird. Es wäre im Interesse der Landarbeiter, wenn der Anteil des Geldlohnes am Gesamtlohn erhöht würde, weil hierdurch erstens die Vergleichbarkeit mit anderen Lohneinkommensbeziehern erhöht würde und zweitens die Konsumfreiheit verbessert würde. Eine Politik in dieser Richtung muß aber in Rechnung stellen, daß dieses eine Erhöhung der Kassenhaltung der landwirtschaftlichen Unternehmen voraussetzt und sektoral gesehen einen verstärkten Geldzufluß in den landwirtschaftlichen Sektor erfordert.

Das Wohlstandsniveau von Landarbeitern, die nicht das ganze Jahr über in der Landwirtschaft tätig sind, hängt vom Arbeitsangebot außerhalb der landwirtschaftlichen Unternehmen ab. Hierbei spielt die Arbeitsplatzbeschaffung in ländlichen Räumen, z. B. bei der Verbesserung der Infrastruktur und dem Bau von Staudämmen eine erhebliche Rolle. Die Förderung solcher Projekte durch den Staat muß deshalb zu einem Teil als Bestandteil der Agrarfinanzierung gesehen werden.

Bezüglich der laufenden Einkommensübertragungen des Staates an die Landarbeiter gilt weitgehend das gleiche, was bei der Behandlung der staatlichen Einkommensübertragungen an die landwirtschaftlichen Unternehmerhaushalte gesagt worden ist. Eine Beschränkung staat-

licher Einkommensübertragungen auf die landwirtschaftlichen Unternehmer wäre paradox. Dieses würde nämlich bedeuten, daß Voraussetzung für Welfare-Hilfe Besitz von landwirtschaftlichem Vermögen ist. Tatsächlich wird in der Diskussion über die Verbesserung der sozialen Lage der Landwirte in Entwicklungsländern meistens nur von Kleinbauern gesprochen, und die Ärmsten der Armen, nämlich die Landarbeiter, finden kaum Berücksichtigung. Eine Verbesserung des Bildungs- und Gesundheitszustandes der Landarbeiter hat langfristig auch produktive Effekte, insbesondere dann, wenn die Chance besteht, daß Landarbeiter in Neulandgebieten siedeln oder auf andere Weise zu selbständigen Bauern gemacht werden.

2.3.5 Entstehung und Verwendung der Einkommen bei anderen der Landwirtschaft zugeordneten Personen

Hierbei handelt es sich um Personen, die zwar kein Faktoreinkommen, dafür jedoch erhebliche Einkommensübertragungen von landwirtschaftlichen Unternehmern und Verpächtern sowie agrarpolitisch motivierte Übertragungen vom Staat bekommen. Bei der Abgrenzung der Gruppe sollten in erster Linie sozialpolitische Gesichtspunkte im Vordergrund stehen. In entwickelten Ländern, beispielsweise in der Bundesrepublik, würden in erster Linie die Empfänger der landwirtschaftlichen Altershilfe, ehemalige Landarbeiter nach Erreichung der Altersgrenze, abgewanderte Landwirte, deren Abwanderung durch laufende staatliche Zahlungen honoriert wird, und landwirtschaftliche Frührentner erfaßt werden. In den Entwicklungsländern ist das staatliche soziale Sicherungssystem noch nicht so weit ausgebaut, und dementsprechend spielen die genannten Personenkreise vorerst keine Rolle.

2.4 Vermögensveränderungsrechnung und Finanzierungssaldi bei den landwirtschaftlichen Unternehmern und Verpächtern

2.4.1 Vorbemerkungen

In der nachfolgenden Analyse beschäftigen wir uns nur mit den Vermögensveränderungsrechnungen der landwirtschaftlichen Unternehmer und der Verpächter, weil diese im Hinblick auf die landwirtschaftliche Entwicklung die größte Bedeutung haben. Bei den Landarbeitern und den "sonstigen der Landwirtschaft zuzuordnenden Personen" spielen allerdings die Vermögensveränderungen im Hinblick auf die allgemeine ländliche Welfare-Situation ebenfalls eine gewisse Rolle (z.B. Vermögensübertragungen des Staates im Rahmen des Landarbeiter-Wohnungsbaus).

In den nachfolgenden Ausführungen wird nur das Vermögensveränderungskonto des landwirtschaftlichen Unternehmens explizit dargestellt. Das nicht explizit dargestellte Vermögensveränderungskonto des Verpächters hat einen ähnlichen Aufbau.

2.4.2 Landwirtschaftliche Unternehmer

Aus dem ersten Teil des Kontos 4 geht hervor, daß das Potential des Unternehmers zum Erwerb von Sachvermögen nicht nur von der in der laufenden Einkommensrechnung ausgewiesenen Ersparnis abhängt, sondern auch von Güterverkäufen, die nicht in der Einkommens-, Konsum- und Investitionsrechnung erfaßt sind, und von empfangenen Übertragungen von Finanzvermögen. Die Bestimmungsgründe der aus der Ersparnis resultierenden Finanzierungsquelle sind in den vorangegangenen Abschnitten ausführlich behandelt worden. Verkäufe von dauerhaften Produktionsmitteln aus dem landwirtschaftlichen Vermögen, soweit diese nicht in der Einkommens- und Investitionsrechnung erfaßt sind, spielen in den Entwicklungsländern keine so große Rolle wie in den Industrieländern, wenn man die Gesamtheit aller landwirtschaftlicher Unternehmer als eine Einheit betrachtet und intrasektorale Ströme außer acht läßt.

Konto 4: Vermögensveränderung und Finanzierungsüberschuß bei den landwirtschaftlichen Unternehmen

I Ersparnis davon Geld	II Bruttoinvestitionen im landwirtschaftlichen Unternehmen
III Abschreibungen des Unternehmens	
IV Verkäufe von dauerhaften Produktionsmitteln aus dem landwirtschaftlichen Vermögen, soweit diese nicht in der Einkommens- und Investitionsrechnung erfaßt sind	V Käufe von dauerhaften Produktionsmitteln aus dem landwirtschaftlichen Vermögen, soweit diese nicht in der Einkommens- und Investitionsrechnung erfaßt sind
VI Verkäufe von dauerhaften Konsumgütern, die nicht in der laufenden Konsumrechnung erfaßt sind, und Verkäufe sonstiger Vermögensanlagen, die nicht zum produktiven landwirtschaftlichen Sachvermögen gehören	VII Käufe von dauerhaften Konsumgütern, die nicht in der laufenden Konsumrechnung erfaßt sind, und Käufe sonstiger Vermögensanlagen, die nicht zum produktiven landwirtschaftlichen Sachvermögen gehören
VIII Übertragungen von Finanzvermögen an die landwirtschaftlichen Unternehmer (1) von Privaten (2) vom Staat	IX Übertragungen von Finanzvermögen von den landwirtschaftlichen Unternehmen an Private
	X Finanzierungsüberschuß der landwirtschaftlichen Unternehmer
XI Übertragungen von produktivem landwirtschaftlichem Sachvermögen von den landwirtschaftlichen Unternehmen an Private	XII Übertragungen von produktivem landwirtschaftlichem Sachvermögen an die landwirtschaftlichen Unternehmer (1) von Privaten (2) vom Staat
XIII Übertragungen von dauerhaften Konsumgütern und sonstigem Sachvermögen, die kein landwirtschaftliches Produktionsvermögen darstellen an Private	XIV Übertragungen von dauerhaften Konsumgütern und sonstigen Sachvermögensanlagen, die kein landwirtschaftliches Produktionsvermögen darstellen (1) von Privaten (2) vom Staat
XV Übertragungsüberschuß beim Sachvermögen	
XVI Wertveränderung des produktiven landwirtschaftlichen Sachvermögens infolge von Neubewertungen, soweit diese nicht bereits in der Abschreibungsrechnung erfaßt sind	XVI Wertveränderung des produktiven landwirtschaftlichen Sachvermögens infolge von Neubewertungen, soweit diese nicht bereits in der Abschreibungsrechnung erfaßt sind
XVII Wertveränderungen der dauerhaften Konsumgüter und sonstiger Vermögensanlagen, die nicht zum produktiven Sachvermögen des landwirtschaftlichen Unternehmens gehören, infolge von Neubewertung	XVII Wertänderung der dauerhaften Konsumgüter und sonstiger Vermögensanlagen, die nicht zum produktiven Sachvermögen des landwirtschaftlichen Unternehmens gehören, infolge von Neubewertung

In entwickelten Ländern ist bekanntlich der Verkauf von landwirtschaftlichem Grund und Boden an außerlandwirtschaftliche Nachfrager eine bedeutende Finanzierungsquelle, die nicht oder nur unzureichend in der laufenden Einkommens- und Investitionsrechnung erfaßt wird. Eine potentielle, wichtigere Finanzierungsquelle sind die Verkäufe von dauerhaften Konsumgütern und sonstigen Vermögensanlagen, die nicht zum produktiven landwirtschaftlichen Sachvermögen gehören. Viele Bauern verfügen über erhebliche Bestände an nicht-produktivem Sachvermögen wie Schmuck und Edelmetall. Auch Vieh ist hier zu nennen, das lediglich zu Prestigezwecken, aus religiösen Gründen oder als Sparvermögen gehalten wird. Wenn es gelingen würde, einen Teil dieser Vermögensbestände in landwirtschaftliches produktives Sachvermögen oder in Unternehmenskassenhaltung umzuwandeln, wäre ein erheblicher Schritt zur Beschleunigung des landwirtschaftlichen Wachstums getan.

Bei den Übertragungen von Finanzvermögen an die landwirtschaftlichen Unternehmer durch den Staat handelt es sich in erster Linie um Investitionszuschüsse. In der Mehrzahl der Fälle unterliegen die Investitionszuschüsse Zweckbindungen. Je nachdem, wie die Investitionszuschüsse strukturiert sind, stimulieren sie in stärkerem Maße den Ausbau der Produktionskapazität (z.B. Anschaffung von Maschinen und Geräten) des Unternehmens oder die Verbesserung der Lebensbedingungen (z.B. Ausbau der Wohnhäuser). Häufig sind Investitionszuschüsse Bestandteil eines Package-Programms, in dem auch staatliche Einkommensübertragungen und verbilligte staatliche Kredite eine Rolle spielen.

Den in Konto 4 unter den Positionen I, IV, VI und VIII ausgewiesenen empfangenen Finanzierungsströmen können die unter II, V, VII und IX stehenden abfließenden Finanzierungsströme gegenübergestellt werden. Die Differenz zwischen den empfangenen und abfließenden Finanzierungsströmen ist der Finanzierungsüberschuß, auf dessen Bedeutung in Kapitel 2.5 näher eingegangen wird. Rein definitorisch ergibt sich jedoch bereits jetzt, daß das Potential zum Kauf von Sachgütern und zur Übertragung von Finanzvermögen an andere Bereiche unter sonst gleichen Umständen umso größer ist, je kleiner der Finanzierungsüberschuß gestaltet werden kann. Übertragungen von Finanzvermögen von den landwirtschaftlichen Unternehmern an Private reduzieren die Vermögensakkumulation des landwirtschaftlichen Unternehmers und sind – wenn man die landwirtschaftliche Produktionssteigerung und die Welfare-Situation der landwirtschaftlichen Unternehmerfamilie berücksichtigt – ein Nachteil. Sie spielen, ähnlich wie die von den landwirtschaftlichen Unternehmern an andere private Haushalte geleisteten Einkommensübertragungen eine erhebliche Rolle, insbesondere im Zuge des Generationswechsels. Vieles spricht dafür, daß der Saldo der finanziellen Vermögensübertragungen für die Gesamtheit der landwirtschaftlichen Unternehmer negativ ist (Position VIII minus Position IX), d.h. daß mehr Geld ab- als zufließt.

Beim Erwerb von Sachvermögen werden nach wie vor erhebliche Mittel für den Kauf von Gütern aufgewandt, die weder der landwirtschaftlichen Produktionssteigerung dienen, noch den Lebensstandard sichtbar verbessern, sondern eine nach modernen Vorstellungen ineffiziente Anhäufung von Wertgegenständen darstellen.

Die Vermögensübertragungen von Sachvermögen vom Staat an die landwirtschaftlichen Unternehmer sind eine sehr bedeutende Position. Bei deren Erfassung gibt es große Abgrenzungs- und Bewertungsprobleme. Relativ einfach zu erfassen sind die Lieferungen von Maschinen, Geräten und Betriebsgebäuden. Schwieriger wird bereits die Berücksichtigung der in Entwicklungsländern sehr bedeutsamen Maßnahmen Melioration, Terrassierungen, betriebliche Anschlüsse an das Be- und Entwässerungssystem und die Erfassung von Maßnahmen im Rahmen von Neusiedlungen. Hier ergibt sich die Frage, wie diese Maßnahmen als Übertragungen von Sachvermögen an das einzelne Unternehmen gegenüber staatlichen Maßnahmen zur Verbesserung der überbetrieblichen Infrastruktur abgegrenzt werden können. Rein theoretisch bedeuten auch Verbesserungen der überbetrieblichen Infrastruktur, wie Ausbau von Kanalsystemen und Straßen indirekt eine Vermögensübertragung an das Einzelunternehmen. Jedoch wird die Zurechnung an die Einzelunternehmen von einem gewissen Punkt an sinnlos. Es erscheint hier besser, die staatlichen Investitionen in der überbetrieblichen Infrastruktur als Übertragungen vom nicht-sektorspezifischen allgemeinen Staatsbudget an den überbetrieblichen kollektiven Bereich des Agrarsektors zu erfassen, der seinerseits Dienstleistungen an die einzelnen landwirtschaftlichen Unternehmen bereitstellt. Wir gehen auf diesen Punkt später näher ein.

Bei den Übertragungen von Sachvermögen zwischen Privaten spielen in erster Linie Übertragungen im Zuge des Generationswechsels eine Rolle. Häufig bringen sie eine Reduzierung der Betriebsgröße mit sich. Die aus dem landwirtschaftlichen Bereich abwandernden Kinder werden mit Schmuck, Edelmetallen usw. abgefunden. Wahrscheinlich ist der Übertragungssaldo für die Gesamtheit der landwirtschaftlichen Unternehmen negativ, d.h. vom Bereich

der privaten Vermögensübertragungen geht ein negativer Effekt auf Wachstum und Finanzierung der Landwirtschaft aus.

Der dritte Teil des Kontos 4 erfaßt die Wertveränderungen des Sachvermögens infolge von Neubewertungen. Eine solche Erfassung wird durch die in der Einkommensrechnung zu findende Position "Abschreibungen" nur unzureichend berücksichtigt. Die Abschreibungsrechnung erfaßt beispielsweise nicht Bodenwertzuwächse. Neubewertungen können nach unterschiedlichen Gesichtspunkten durchgeführt werden (Liquidierungswert, Versicherungswert, Ertragswert, aktueller Marktwert usw.) und dementsprechend zu recht unterschiedlichen Ergebnissen führen. Im Hinblick auf die Finanzierung der Landwirtschaft kommt derjenigen Vermögensbewertung besondere Bedeutung zu, die bei der Absicherung von Krediten und Festlegung von Beleihungsgrenzen tatsächlich zugrunde gelegt wird oder zugrunde gelegt werden sollte.

2.4.3 Verpächter

Für die Vermögensveränderung und den Finanzierungsüberschuß der Verpächter läßt sich ein Konto 4 entsprechendes Konto aufstellen. Die Positionen dieses Kontos sind im Prinzip die gleichen wie beim landwirtschaftlichen Unternehmer und deshalb wird hier aus Platzgründen auf eine Wiedergabe verzichtet.

In Entwicklungsländern, in denen ein großer Teil der landwirtschaftlichen Nutzfläche Pachtland ist, spielt die Investitionsneigung der Verpächter für das Wachstum eine Schlüsselrolle:

- Gebäudeinvestitionen und bodenkulturelle Maßnahmen berühren nicht das Eigentum des Pächters, sondern des Verpächters
- bei den üblichen Pachtverträgen ist der Pächter nicht bereit, in diesen Bereichen längerfristige Investitionen vorzunehmen, weil er befürchtet, daß diese Investitionen nur das langfristige Einkommen des Verpächters erhöhen, nicht aber die eigene Situation verbessern
- die Finanzkraft der Pächter reicht oft nicht aus, solche Investitionsprojekte zu verwirklichen, die sich auch im Rahmen der bestehenden Pachtverträge für ihn auszahlen würden.

Staatliche Übertragungen von produktivem landwirtschaftlichem Sachvermögen an die landwirtschaftlichen Unternehmen haben unter anderem den Zweck, die Investitionslücke zu schließen. Sie sind jedoch in einer Landwirtschaft, in der der Anteil des Pachtlandes groß ist, problematisch. Landeskulturelle Maßnahmen des Staates, Hilfen im Häuserbau u.ä. erhöhen das Vermögen der Verpächter. Resultierende höhere Einkommensentstehung in den Unternehmen infolge von Produktivitätssteigerungen kommt oft in erster Linie dem Verpächter zugute.

2.5 Veränderungen der Kassenhaltung, der Forderungen und der Verbindlichkeiten bei den landwirtschaftlichen Unternehmern

Wir beschränken uns nachfolgend auf die Veränderungen der Kassenhaltung, der Forderungen und der Verbindlichkeiten beim landwirtschaftlichen Unternehmer, weil diese Veränderungen bei den Verpächtern, Landarbeitern und sonstigen zur Landwirtschaft gehörenden Personengruppen im Hinblick auf die Problemstellung dieser Arbeit entweder eine nicht so große Rolle spielen oder aber im Rahmen der bereits behandelten Konten angesprochen worden sind. Konto 5 gibt die Veränderungen beim landwirtschaftlichen Unternehmer wieder.

Der Finanzierungsüberschuß wird aus dem Vermögensveränderungskonto des landwirtschaftlichen Unternehmers übernommen.

Die Veränderungen des Bargeldbestandes und die Veränderungen der Sichteinlagen sind vor

Konto 5: Veränderungen der Kassenhaltung, der Forderungen und Verbindlichkeiten bei den landwirtschaftlichen Unternehmern

Finanzierungsüberschuß	
Veränderungen beim Bestand an	Veränderungen der Verbindlichkeiten bei
(1) Bargeld	(1) Traditionellen Krediten von Privaten
(2) Sichteinlagen	(2) Krediten neuerer Form im Rahmen von Verträgen mit Produktionsmittel-lieferanten und Abnehmern land-wirtschaftlicher Produkte
(3) Spareinlagen und Wertpapieren	(3) Bankkrediten
(4) Forderungen gegenüber Abneh-mern landwirtschaftlicher Pro-dukte	(4) Sonstigen Krediten
(5) Sonstigen Forderungen	

dem Hintergrund der Theorie der Kassenhaltung zu sehen. Ein Wachstum des Unternehmens und eine steigende Marktverflechtung erhöhen den Bedarf an Transformationskasse. Das notwendige Wachstum der Transformationskasse wird auch von der allgemeinen Inflationsentwicklung mitbestimmt. Ähnliches gilt für die notwendige Transformationskasse des Unternehmerhaushaltes. Neben der Kassenhaltung zu Transformationszwecken spielt bei den landwirtschaftlichen Unternehmern in den Entwicklungsländern die Kassenhaltung aufgrund des Vorsichtsmotives eine erhebliche Rolle, d.h. es wird insgesamt mehr Kasse gehalten, als zur Abwicklung der laufenden Transaktionen von Haushalt und Unternehmen notwendig ist. Der steigende Kassenbedarf kann entweder durch einen positiven Finanzierungssaldo vom Vermögensveränderungskonto her oder durch Umwandlungen von Forderungen in monetäre Aktiva erreicht werden.

Über die Größenordnungen der Verbindlichkeiten der landwirtschaftlichen Unternehmen liegen keine zuverlässigen gesamtwirtschaftlich relevanten Daten vor. Dieses ist ein großer Mangel, denn um die Bedeutung der Fremdfinanzierung für den landwirtschaftlichen Sektor aus makroökonomischer Perspektive beurteilen zu können, müßte man unter anderem auch die Relation "Verbindlichkeiten der landwirtschaftlichen Unternehmen zum Bruttoproduktionswert der landwirtschaftlichen Unternehmen" und die Relation "Eigenfinanzierung zur Fremdfinanzierung landwirtschaftlicher Ausgaben" angeben können.

Einige Quellen machen Aussagen zur Aufteilung der gesamten Verbindlichkeiten in Verbindlichkeiten gegenüber den sogenannten institutionalisierten und den traditionellen privaten Kreditgebern 1). Wenn auch die Zweiteilung und Abgrenzung in den verschiedenen Untersuchungen nach sehr unterschiedlichen Kriterien vorgenommen sein mag, deutet doch vieles

1) Während die institutionelle Kreditvergabe in Lateinamerika zum Teil schon recht weit ausgebaut wurde - in Jamaica und Peru erhalten 62 %, in Costa Rica 44 %, in Kolumbien 30 % und in Chile 28 % der Bauern institutionelle Kredite, welches allerdings die höchsten Prozentsätze sind, die eine FAO-Untersuchung (HUSSI und ABBOTT, 3, S. 7 - 19) aufweist - sieht die Situation auf dem afrikanischen Kontinent sehr viel ungünstiger aus. In Kenia - und dieses ist das Land mit der höchsten Quote bezüglich der institutionellen Kreditvergabe - erhalten lediglich 17 % der Bauern einen institutionellen Kredit, während es in Äthiopien sogar nur 1 % sind. Der Durchschnittswert von 10 afrikanischen Nationen beträgt in bezug auf die institutionelle Kreditvergabe 7 % (ABBOTT, 1, S. 7 - 15).

darauf hin, daß der institutionelle Kredit (gegeben im wesentlichen von Banken, staatlichen und halbstaatlichen Institutionen und Genossenschaften) gegenüber dem nicht-organisierten Kredit (gegeben im wesentlichen von privaten Geldhändlern, Verpächtern und Landhändlern) eine vergleichsweise geringe Rolle spielt. Der Stellenwert des institutionellen Kredits im Rahmen der Gesamtfinanzierung des landwirtschaftlichen Entwicklungsprozesses darf deswegen nicht überschätzt werden, auch dann nicht, wenn Projekt- und Programmevaluierungen die staatlichen und halbstaatlichen Agrarkreditaktivitäten als erfolgreich kennzeichnen.

Allgemein kann gesagt werden, daß ein großer Teil der Kreditaufnahme in den traditionellen Landwirtschaften in engem Zusammenhang mit nicht-periodisch wiederkehrenden Ereignissen steht und beispielsweise durch Mißernten, Krankheit und Abfindungen ausgelöst wird. Die Aufnahme von Krediten zum Zwecke der Unternehmensexpansion und -modernisierung bei traditionellen Kreditgebern tritt demgegenüber zurück. Der traditionelle Kreditgeber ist ebenso wie die modernen Kreditinstitutionen mit dem Problem der Kreditsicherung konfrontiert. Es gelingt ihm jedoch offensichtlich besser, dieses Problem zu lösen, denn sonst wäre seine starke Stellung am Kreditmarkt nicht zu erklären. Seine starke Stellung resultiert aus:

- besseren Informationen über die Situation des Kreditnehmers, insbesondere über Möglichkeiten, ausstehende Kreditrückzahlungen und Zinszahlungen einzutreiben (Pfändung der Ernte, Existenz versteckter Sachvermögensbestände)
- einer häufigen Verknüpfung des Kreditgeschäftes mit anderen Geschäften (Verpächter-Pächter-Verhältnis, Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis, Lieferant von Konsumgütern oder Abnehmer von Produkten)
- dem Fehlen von politisch oder gesellschaftlich bedingten Zwängen, den Kreditnehmer zu schonen.

Die Banken, die als Geschäftspartner der Bauern auftreten, können untergliedert werden in:

- Geschäftsbanken und
- Agrarkreditbanken, die sich zum einen durch institutionelle oder finanzielle Bindungen an den Staat und/oder zum anderen durch ihren genossenschaftlichen Charakter auszeichnen (NOELL, 4, S. 242 - 248).

Die Geschäftsbanken, die ohne staatliche Unterstützung arbeiten müssen und sich am Prinzip der Gewinnmaximierung orientieren, haben im Kreditgeschäft mit den einzelnen landwirtschaftlichen Unternehmern bisher nicht recht Fuß fassen können, obwohl ihre Zinskonditionen im Vergleich zum nicht-institutionalisierten privaten Kreditangebot recht günstig sind. Dieses hat seine Ursachen in:

- zu geringen Kontakten zwischen Banken und Bauern (räumliche Distanz und schlechte Kommunikationsmöglichkeiten zwischen Bankangestellten und Bauern wegen unterschiedlicher Herkunft)
- dem Fehlen von geeigneten Sicherheiten, die die Bauern den Banken geben können
- Reglementierungen der Geschäftsbanken durch den Staat, die eine Erhöhung der Zinssätze begrenzen oder Stundungen von Krediten erzwingen.

Die nach dem gemeinnützigen Prinzip arbeitenden Agrarkreditbanken haben ihre Kreditvergabe an die Landwirte in vielen Ländern stark expandiert. Aufgrund staatlicher Maßnahmen wurden sie veranlaßt, sehr zinsgünstige Kredite auch an solche Kreditnehmer zu geben, die keine ausreichenden Sicherheiten bieten konnten oder wollten. Dieses hat oft zur Folge, daß riesige Kreditsummen bei den Banken als zweifelhafte Forderungen abgeschrieben werden müssen, und, überspitzt gesagt, handelt es sich bei vielen staatlich und halbstaatlich initiierten Krediten an die Landwirte im Endeffekt nicht um Kredite, sondern um unentgeltliche Vermögensübertragungen. Daß eine solche "weiche" Kreditpolitik nicht die Geschäftsmoral der Landwirte verbessert, dürfte unumstritten sein.

Bestrebungen, die sichtbar gewordenen Nachteile in der Kreditgewährung der Agrarkreditbanken an die einzelnen Bauern zu verringern, gehen in folgende Richtungen:

- sorgfältige Überprüfung der Kreditanträge der Bauern bezüglich Kreditverwendungszweck, Rückzahlungsmöglichkeit und Kreditsicherung
- Beratung der Bauern bei der Verwendung des Kredits
- Zusammenarbeit der Agrarkreditbanken mit dem landwirtschaftlichen Beratungswesen, Genossenschaften und anderen ländlichen Institutionen (v. STOCKHAUSEN, 7, S. 7 - 20).

Neben der Kreditvergabe in traditioneller Form und der Kreditvergabe durch die Banken entwickelt sich eine dritte Kreditquelle, die bis zu einem gewissen Grade in der Lage ist, die Vorteile der ersten beiden Kreditvergabearten zu vereinen und deren Nachteile zu reduzieren. Gemeint sind Kredite neuerer Form im Rahmen von Verträgen mit Produktionsmittellieferanten und Abnehmern landwirtschaftlicher Produkte.

Das Problem der kurzfristigen Finanzierung kann leichter im Rahmen von Kunden- und Lieferantenkrediten gelöst werden als das Problem längerfristiger Kredite. Längerfristige Kredite (zum Beispiel für Viehkauf, Neubauten, innerbetriebliche Bewässerungsanlagen und Maschinen) bilden oftmals einen Bestandteil von intensiven staatlichen Entwicklungsprogrammen, weil man glaubt, daß die positiven Effekte dieser Kredite nur in Verbindung mit anderen Komponenten genügend zum Tragen kommen. Es ist schon darauf hingewiesen worden, daß solche Intensivprogramme wegen begrenzter Mittel nicht für ein gesamtes Land gleichzeitig durchgeführt werden können, sondern Schwerpunktbildung erforderlich ist. Insgesamt gesehen muß davor gewarnt werden, staatlich induzierte Agrarkredite an die einzelnen Bauern als Patentlösung anzusehen, insbesondere im Hinblick auf die Verbesserung der sozialen Lage der armen Kleinbauern. Eine starke sozialpolitisch orientierte Agrarkreditpolitik birgt die Gefahr in sich, daß aus den Krediten später unentgeltliche Vermögensübertragungen werden, und es sollte deshalb überlegt werden, ob nicht von vornherein eine Vermögens- und Einkommensübertragungspolitik besser wäre.

3 Agrarfinanzierung in Bereichen, die dem landwirtschaftlichen Kernbereich vor- und nachgelagert sind

3.1 Vorbemerkungen

In den vorangegangenen Kapiteln sind in systematischer Weise alle Finanzierungs- und Vermögensveränderungsströme der landwirtschaftlichen Haushalte und Unternehmen behandelt worden. Wie schon in der Einleitung näher dargelegt, erscheint es notwendig, bei einer Behandlung der Agrarfinanzierung außerhalb des Kernbereichs der Landwirtschaft auf jeden Fall diejenigen staatlichen Finanzierungsströme zu erfassen, die zu den vor- und nachgelagerten Bereichen des landwirtschaftlichen Kernbereichs hinfließen und aus agrarpolitischen Überlegungen heraus gezahlt werden.

Zur Diskussion stehen diejenigen staatlichen Finanzierungsströme, die in die vor- und nachgelagerten Bereiche der Landwirtschaft fließen und der Landwirtschaft in indirekter und nicht eindeutig zurechenbarer Weise zugute kommen.

Wie in der Einleitung bereits ausgeführt, unterscheiden wir bei den vor- und nachgelagerten Bereichen zwischen Unternehmen und staatlichen Institutionen.

3.2 Vor- und nachgelagerte Unternehmen

Staatliche Finanzierungshilfen werden den nachgelagerten Bereichen im Hinblick auf folgende Ziele gegeben:

- Verbesserung der Absatzmöglichkeiten der Bauern durch Aufbau eines Handelssystems, das

aufgrund seiner räumlichen Struktur, Transportfaszilitäten, personellen Ausstattung und finanziellen Leistungsfähigkeit in einem sehr engen Kontakt zu den Bauern steht und das Angebot der Landwirte durch starke Nachfragezugwirkungen qualitativ und quantitativ verbessert

- Aufbau von Lager-, Verarbeitungs- und Transportkapazitäten, die eine effektive Transformation und Distribution der Produkte von der Erzeuger- in Richtung Verbraucherstufe ermöglichen
- Ergänzung oder Verdrängung traditioneller Handelswege durch moderne Wege (wie beispielsweise im Bereich des Milchhandels und der Milchverarbeitung) oder Zurückdrängung privater Händler durch Genossenschaften.

In den vorgelagerten Bereichen dient die staatliche Agrarfinanzierung entsprechenden Zielen.

Ausbau und Modernisierung der vor- und nachgelagerten Bereiche stehen zu einem hohen Grade in einem komplementären Verhältnis zur Expansion des landwirtschaftlichen Kernbereichs. Selbst viele landwirtschaftliche Entwicklungsprojekte sind gescheitert, weil sie sich nur auf die landwirtschaftliche Produktion konzentriert und nicht die vor- und nachgelagerten Bereiche mit einbezogen haben. Wenn auch das Prinzip des balancierten, gleichzeitigen Wachstums vom landwirtschaftlichen Kernbereich und vor- und nachgelagerten Bereichen im allgemeinen als richtig zu beurteilen ist, spricht manchmal doch einiges dafür, die Entwicklungsarbeit in den vor- und nachgelagerten Bereichen etwas voraneilen zu lassen.

Die staatliche Agrarfinanzierung der vor- und nachgelagerten Bereiche steht in substitutiver Beziehung zu einer Politik der hohen Erzeugerpreise und der Politik hoher Handelsspannen. Wenn die oben genannten Ziele mit Hilfe der staatlichen Agrarfinanzierung erreicht werden, verkauft der Bauer bei gleichen Erzeugerpreisen mehr Produkte, und es werden die Unternehmen im vor- und nachgelagerten Bereich insbesondere beim Investitionskonto entlastet, was ihnen die Erwirtschaftung eines angemessenen Gewinns bei niedrigen Handelsspannen erlaubt. Insbesondere in Entwicklungsländern, die in ihrer Wirtschaftsordnung in starkem Maße sozialistische Elemente haben, gehen die Betreibungen dahin, die Handelsspanne und oft auch die Erzeugerpreise im Interesse des Konsumenten niedrig zu halten, und dementsprechend haben die Unternehmen in den vor- und nachgelagerten Bereichen und oft auch die Bauern sehr geringe Überschüsse in der laufenden Rechnung. Diese reichen auch bei Hinzunahme eines angemessenen privaten Fremdfinanzierungsanteils nicht aus, um das Wachstum der Unternehmen zu finanzieren. Der Staat nimmt für sich in Anspruch, diese Finanzierungslücke durch seine Agrarfinanzierung schließen zu können und dabei gleichzeitig den Vorteil zu haben, eine effektive Investitionskontrolle ausüben zu können. Ein zu starkes Engagement des Staates auf dem Gebiet der Investitionsfinanzierung und -kontrolle führt häufig zu einer für das Wachstum nachteiligen Einschränkung der Unternehmerinitiativen.

3.3 Staatliche und halbstaatliche Institutionen, die den landwirtschaftlichen Unternehmen und Haushalten kollektive Leistungen in Form von Gütern und Dienstleistungen zur Verfügung stellen

Eine genaue Abgrenzung zwischen den vorstehend besprochenen Unternehmen und den nachstehend besprochenen staatlichen und halbstaatlichen Institutionen ist insbesondere in Staaten mit sozialistischer Prägung nur willkürlich zu ziehen, weil oft ein und dieselbe organisatorische Einheit sowohl Aktivitäten ausübt, die unternehmerischen Charakter haben, und Aktivitäten, die in erster Linie staatlich finanzierte unentgeltliche Leistungen an die Landwirte erbringen. Trotzdem empfiehlt sich, zumindest bei theoretischen Überlegungen, die vorgenommene Zweiteilung.

Die staatlichen und halbstaatlichen Institutionen erhalten aus den zentralen Budgets des Staates Zuweisungen, mit deren Hilfe sie unentgeltliche Leistungen für den Agrarsektor

produzieren. Diese unentgeltlichen oder stark verbilligten Leistungen an Unternehmen sind insbesondere in folgenden Bereichen zu finden:

- Verbesserung der überbetrieblichen Infrastruktur in landwirtschaftlichen Gebieten (Straßenbau, Be- und Entwässerungssysteme, Elektrifizierung u.ä.)
- Flurbereinigungen, bodenkulturelle Maßnahmen in den Betrieben und Neulanderschließungen
- Verbesserung der Lebensqualität und der Leistungsfähigkeit der Menschen in ländlichen Gebieten durch Gesundheitswesen, Bildungssysteme usw.
- Beratung der Bauern einschließlich staatlichem Veterinärwesen und ähnlichem
- Personelle und sachliche Unterstützung, die der Staat an vor- und nachgelagerte Unternehmen der Landwirtschaft leistet, soweit diese nicht in den Budgets explizit als Transfers zwischen Staat und Unternehmenssektor ausgewiesen sind.

Man sieht sofort, daß die Aktivitäten der staatlichen und halbstaatlichen Institutionen einen entscheidenden Einfluß im landwirtschaftlichen Sektor haben (OECD, 5, S. 89 ff.). Der überwiegende Teil der landwirtschaftlichen Entwicklungshilfe wird auf diesem Wege abgewickelt. Analysen von 5-Jahres-Plänen, Budgets der Ministerien und andere Quellen zeigen deutlich, daß in vielen Entwicklungsländern der größte Teil der Agrarfinanzierung aus Zuwendungen an staatliche und halbstaatliche Institutionen besteht, die der Landwirtschaft kollektive Güter und Dienstleistungen zur Verfügung stellen. Die Auswirkungen dieses Finanzierungsstroms auf Einkommensverteilung und Wachstum hängen natürlich von der Verwendung der Mittel im einzelnen ab. Im Grunde würde eine Analyse der Wachstums- und Verteilungswirkungen nur die Diskussion um die Auswirkungen verschiedener Typen von landwirtschaftlichen Entwicklungsprojekten und -programmen wiederholen. Deshalb beschränken wir uns nachfolgend auf zwei besonders wichtige Gesichtspunkte:

- Bei den kollektiven Güter- und Dienstleistungen des Staates an die Landwirtschaft ergibt sich wegen der begrenzten Mittel ein Trade-Off zwischen einer mehr oder weniger gleichmäßigen Assistenz für alle landwirtschaftlichen Räume und bevorzugter Schwerpunktbildung in einigen Räumen. Bei vielen Projekten erscheint vom Effizienzkriterium her Schwerpunktbildung vorteilhafter. Das Kriterium "gleichmäßige räumliche Einkommensverteilung" verlangt dagegen eine breitere Streuung.
- Ein weiterer Trade-off besteht im Bereich der Einkommensverteilung, in dem durch Erweiterung auf die zeitliche Dimension auch der Wachstumsaspekt mit eingeschlossen werden kann. Die genannten kollektiven Leistungen können entweder nach Welfare-Gesichtspunkten ausgerichtet sein, d.h. insbesondere auf Erhöhung des Minimalkonsums, oder stärker investiven Charakter haben. Bei den stärker auf investive Wirkungen ausgerichteten Maßnahmen können bevorzugt kleine oder aber mittlere und größere Unternehmen gefördert werden, was natürlich kurzfristig und insbesondere längerfristig Auswirkungen auf die Einkommensverteilung hat. Schließlich können investitionsorientierte Maßnahmen schwerpunktmäßig auf eine kurz- und mittelfristige oder aber auf eine langfristige Erhöhung der Erträge abgestellt sein.

Der Wert der vom Staat an den landwirtschaftlichen Bereich gelieferten kollektiven Güter und Dienstleistungen wird - wenn überhaupt - nach dem Kostenprinzip erfaßt. Dieses ist im Grunde sehr unbefriedigend, denn es hängt insbesondere von der Leistungsfähigkeit der staatlichen und halbstaatlichen Institutionen ab, wie wertvoll ihre Arbeit für den landwirtschaftlichen Sektor bei gegebenem Aufwand ist. Die tatsächlich erbrachten Leistungen sind vielfach unbefriedigend und hierin wird eine der wesentlichen Ursachen für die zu langsame Entwicklung des Agrarsektors gesehen. Je stärker der Staat der Landwirtschaft kollektive Güter und Dienstleistungen zur Verfügung stellt, desto größer ist die Gefahr, daß diese Aktivitäten das marktwirtschaftliche Gleichgewicht in Richtung einer Reduzierung des privaten kreativen Unternehmertums beeinflussen.

4 Herkunft und Struktur der staatlichen Mittel zur Agrarfinanzierung

Bei der bisherigen Analyse standen die Auswirkungen der Finanzströme auf den landwirtschaftlichen Bereich im Vordergrund und nicht so sehr die Frage, wie die einzelnen Ströme durch staatliche Aktivitäten beeinflussbar sind. Um diese Frage beantworten zu können, muß man sich bei den in die Landwirtschaft hineinfließenden Finanzströmen (bei den aus der Landwirtschaft herausfließenden Strömen) um deren Herkunft (um deren Verbleib) kümmern und prüfen, wieweit die Aktivitäten dieser Gegenpole durch die Wirtschaftspolitik gesteuert werden können.

Zu Beginn einer solchen Analyse ist es zweckmäßig, eine Dreiteilung der in den vorangegangenen Kapiteln angesprochenen Finanzströme vorzunehmen. Eine erste Gruppe von Finanzströmen ist weder unmittelbar und auch nur in sehr begrenztem Maße mittelbar durch staatliche Maßnahmen zu beeinflussen. Eine zweite Gruppe von Finanzströmen ist zwar nicht unmittelbar, jedoch in stärkerem Maße mittelbar vom Staat kontrollierbar. Die dritte Gruppe umfaßt diejenigen Finanzströme, die der Staat unmittelbar steuern kann.

In die erste Gruppe gehören diejenigen privaten Finanzströme, die sich dem Einfluß des Staates weitgehend entziehen, in die zweite Gruppe diejenigen Finanzströme, die durch nicht-staatsbudget-wirksame Maßnahmen beeinflusst werden (z.B. Teile der Marktordnungs- und Preispolitik), und die dritte Gruppe umfaßt in erster Linie Maßnahmen, die in den Staatsbudgets ihren Niederschlag finden.

Eine solche Einteilung ermöglicht zunächst einmal eine gewisse Abschätzung des bisherigen Einflusses des Staates auf Einkommensverteilung und Wachstum im landwirtschaftlichen Bereich überhaupt. Wenn der Anteil der Finanzströme, auf die der Staat direkt oder indirekt fühlbaren Einfluß ausübt, relativ klein ist im Verhältnis zum Gesamtvolumen der Finanzströme, so ist dieses ein Indiz dafür, daß sich Einkommensverteilung und Wachstum zu einem großen Teil nach marktwirtschaftlichen Gesichtspunkten bzw. nach überkommenen traditionellen Gesetzmäßigkeiten vollziehen.

Eine optimale staatliche Agrarfinanzierungspolitik im Sinne der in den Lehrbüchern zu findenden Definitionen von rationaler Wirtschaftspolitik und konsistenten Ziel-Mittel-Beziehungen ist ebenso schwer zu definieren wie zu verwirklichen.

- Erstens stößt die Formulierung einer umfassenden Zielstruktur auf erheblich größere Schwierigkeiten als beispielsweise im Bereich der Außenhandels- oder Konjunkturpolitik, weil räumliche und zeitliche Dimensionen eine weitaus größere Rolle spielen.
- Zweitens gibt es eine sehr große Zahl von Einsatzstellen für die zur Verfügung stehenden Mittel und der Erfolg des Mitteleinsatzes läßt sich oft nur schwer abschätzen.
- Drittens sind die Alternativen der staatlichen Agrarfinanzierungspolitik durch viele organisatorische und institutionelle Schwierigkeiten begrenzt.

Alle Schwierigkeiten zusammen führen dazu, daß die staatliche Agrarfinanzierungspolitik weniger durch Entscheidungen auf der Basis von gesamtwirtschaftlich konsistenten Ziel-Mittel-Überlegungen erfolgt, sondern durch schwach koordinierte Einzelaktionen verschiedener Institutionen bestimmt ist. Anhand der Quellen der staatlichen Agrarfinanzierung, also anhand der zentralen Haushalte der Gebietskörperschaften, ist es nahezu unmöglich, Vorstellungen darüber zu entwickeln, in welcher Weise die Agrarpolitik die Ziele Wachstum und Einkommensverteilung im Agrarsektor verfolgt. Um einen Einblick zu bekommen, muß man vielmehr den Fluß der Mittel bis zu den landwirtschaftlichen Haushalten und Unternehmen verfolgen. Das gilt auch für die Mittel aus der Entwicklungshilfe.

Literatur

- 1 ABBOTT, J.C.: Credit Institutions and their Impact on Agricultural Development in Africa. FAO Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics, Vol. 23 (10/11), S. 7 - 15.
- 2 ERGAS, J.H.: Factors Affecting the Flow and Productivity of Capital to Agriculture-Taxes, Products and Factor Subsidies, in: Proceedings of the Thirteenth International Conference of Agricultural Economics, London 1969, S. 402 - 422.
- 3 HUSSI, P. und ABBOTT, J.C.: Agricultural Credit Institutions in Asia and Latin America, FAO Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics, Vol. 24 (6), S. 7 - 19.
- 4 NOELL, G.: The Special Position of Agricultural Credit, in: P.C. Jain und D.N. Chaturvedi (Hrsg.): Essays in Contemporary Economics, New Delhi, Bombay, Bangalore und Kanpur, S. 242 - 248.
- 5 OECD: Capital and Finance in Agriculture, Vol. I, Paris 1970.
- 6 QUINN, D.B.: Sources and Uses of Trends in Agriculture, in: American Journal of Agricultural Economics, Vol. 56, No. 5, Dec. 1974, S. 1063 - 1065.
- 7 STOCKHAUSEN, J.v.: Institutionelle und funktionale Aspekte des landwirtschaftlichen Kreditwesens in Entwicklungsländern, Zeitschrift für ausländische Landwirtschaft, Jg. 16 (1), S. 7 - 20.
- 8 STOBBE, A.: Volkswirtschaftliches Rechnungswesen, 3. Aufl., Berlin, Heidelberg, New York 1972.
- 9 TOSTLEBE, A.S.: Capital in Agriculture: Its Formation and Financing since 1870, Princeton 1957.