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.*

SCHRIFTEN DER GESELLSCHAFT FÜR WIRTSCHAFTS- UND SOZIALWISSENSCHAFTEN DES LANDBAUES E.V.

Speidel, D.: Agrarbinnenmarktprobleme in Entwicklungsländern: Die Lebendvieh- und Fleischvermarktung in Tansania. In: Buchholz, H. E., v. Urff, W.: Agrarpolitik im Spannungsfeld der internationalen Entwicklungspolitik. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 11, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1974), S. 219-231.

AGRARBINNENMARKTPROBLEME IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN: DIE LEBENDVIEH- UND FLEISCHVERMARKTUNG IN TANSANIA

von

D. Speidel, Hohenheim

1	Einführung	219
2	Vermarktungseinrichtungen	220
3	Transporteinrichtungen	221
4	Vermarktungsträger	222
5	Preispolitik	224
6	Nichtverkaufsorientierte Funktionen des Rindes	228
7	Schlußfolgerungen	229

1 Einführung

Der Wirtschaftsbereich "Landwirtschaft" 1) stellt den bedeutendsten Wirtschaftsbereich der Volkswirtschaft von Tansania dar. Sein Anteil am Bruttoinlandsprodukt zu Faktorkosten betrug 1970 insgesamt 40,1 %. Dieser Anteil weist zwar in den letzten Jahren eine abnehmende Tendenz auf - 1964 betrug er noch 49,3 % -, doch ist sein Anteil noch dreimal höher als der des nächst wichtigsten Wirtschaftsbereiches "Öffentliche Verwaltung und Sonstige Dienstleistungen" (U. Rep. of Tan., 19, S. 7). Um die Bedeutung des Wirtschaftsbereiches "Landwirtschaft" 1) für Tansania zu unterstreichen, sollen die entsprechenden Vergleichszahlen für die BR Deutschland herangezogen werden. Sie betrugen 1964 5,7 und 1970 nur noch 3,8 %.

Von besonderer Bedeutung ist die unterschiedliche Gewichtung der pflanzlichen und tierischen Erzeugung und ihres jeweiligen Markt- und Subsistenzanteils innerhalb des Wirtschaftsbereiches "Landwirtschaft" 1). 1968/69 war die pflanzliche Erzeugung zu 79,2 % am Bruttoinlandsprodukt dieses Wirtschaftsbereiches beteiligt, während auf die tierische Erzeugung nur 16,6 % entfielen. Die pflanzliche Erzeugung verteilte sich zu 51,4 % auf den Subsistenz- und zu 48,6 % auf den Marktbereich. In der tierischen Erzeugung entfielen dagegen 71,7 % auf den Subsistenz- und nur 28,3 % auf den Marktbereich; d.h. der Marktverkauf tierischer Erzeugnisse war nur zu 4,7 % am Bruttoinlandsprodukt des Wirtschaftsbereiches "Landwirtschaft" beteiligt (U.Rep.of Tan.,17,S.199).

1) Einschließlich Forstwirtschaft, Jagd und Fischerei.

Der Marktverkauf von tierischen Erzeugnissen, d.h. vor allem von Rindern, Schafen und Ziegen, hat bis heute nur eine relativ geringe Bedeutung im Wirtschaftsleben der Landwirte von Tansania. Der hohe Subsistenzanteil verdeutlicht jedoch auch das Potential, das sich für eine am Markt orientierte tierische Erzeugung erschließen lassen könnte. Auf die Probleme, die sich in diesem Falle speziell bei Rindern ergeben, soll im folgenden näher eingegangen werden.

2 Vermarktungseinrichtungen

Die ersten Bemühungen, ein funktionsfähiges Vermarktungswesen in Tansania - dem damaligen Deutsch-Ostafrika - zu schaffen, wurden zu Beginn des 20. Jahrhunderts unternommen. Sie ergaben sich vor allem aus der Notwendigkeit, die Bewohner der sich entwickelnden Städte und die Arbeiter auf den Plantagen mit Fleisch zu versorgen. In diesem Anfangsstadium waren sowohl der Aufbau von Vermarktungseinrichtungen als auch die Einführung einer von den Marktpartnern anerkannten Landeswährung die vordringlichsten Probleme. Durch den Ausbruch des Ersten Weltkrieges wurden diese Bemühungen zunächst unterbrochen. 1921 begann die britische Verwaltung das Vermarktungswesen neu zu ordnen.

Wichtige Maßnahmen waren die Einrichtung von Viehrouten und die Kontrolle des Viehtransportes durch "movement permits". Ihnen lag das Bestreben zugrunde, die Verbreitung von Viehkrankheiten und -seuchen zu verhindern. Insbesondere waren die Maßnahmen zur Kontrolle der Rinderpest und der Maul- und Klauenseuche gedacht. Als weitere wichtige Maßnahme ist der Bau von ländlichen Lebendviehauktionsmärkten anzusehen. Während unter der deutschen Verwaltung beim Viehkauf das freie Aushandeln der Preise üblich war, favorisierte die britische Verwaltung das Auktionieren der Tiere. Bis 1926 hatte sich dieses neue System auf den Lebendviehmärkten durchgesetzt. Somit ergaben sich dort neben den Möglichkeiten zu verstärkten Veterinärkontrollen und dem Einzug von Steuern und Gebühren auch die Möglichkeiten der Preisnotierung und der Erhöhung der Markttransparenz durch Marktberichterstattung. Von der letzteren Möglichkeit wurde jedoch erst nach 1929 Gebrauch gemacht.

In den ländlichen Erzeugergebieten, von denen vor allem Sukumaland, Masailand und Gogoland von Bedeutung sind, stellen die ländlichen Lebendviehauktionsmärkte auch heute noch die einzig existenten Vermarktungseinrichtungen dar. Der Versuch, Verarbeitungsindustrien in den Erzeugergebieten zu errichten, ist bisher gescheitert. So wurde 1929 in Mwanza/Sukumaland die "Meat Rations Ltd." zur Herstellung von Fleischkonserven gegründet. 1939 mußte die Firma ihre Arbeit jedoch einstellen, und die Fabrikanlagen wurden abgebrochen. Ein weiterer Versuch wurde 1952 in Arusha/Masailand unternommen. Die Firma "Tanganyika Packers Ltd." 1) errichtete ein Schlachthaus mit Anlagen zur Gefrierfleischherstellung. Das Gefrierfleisch war für den Absatzmarkt auf den Sisalplantagen gedacht. Anfang der 60er Jahre mußte dieses Unternehmen jedoch auch geschlossen werden, da die Nachfrage nach Fleisch auf den Plantagen stark zurückging. Dies lag einerseits darin begründet, daß der Verfall der Weltmarktpreise für Sisal die Entlassung von Arbeitskräften bedingte, als auch in der staatlich verordneten ausschließlichen Geldentlohnung der Arbeitskräfte. Während vor dieser Maßnahme ein Teil der Naturalentlohnung in Gefrierfleisch bestand, wurde es nunmehr von den Arbeitskräften selbst nicht mehr nachgefragt.

Die bisher negativen Erfahrungen mit Fleischverarbeitungsindustrien in den Erzeugergebieten, die auch in anderen afrikanischen Staaten, wie z.B. in Ghana mit "Bolgatanga", in Uganda mit

---

1) "Tanganyika Packers Ltd." wurde von der Regierung von Tanganyika und "Liebig's Extract of Meat Company Ltd." London, gegründet. Die Aktienmehrheit hat die Regierung (51 %) inne. Management der Firma und der Verkauf ihrer Produkte erfolgt durch "Liebig's Extract of Meat Company, Ltd.".

"Soroti" und im Sudan mit "Kosti" gemacht wurden, müssen bei neuen Investitionsplanungen der Infrastruktur berücksichtigt werden.

Die infrastrukturellen Vermarktungseinrichtungen der Nachfragegebiete sind daher heute noch auf die Bedürfnisse der Lebendviehvermarktung ausgerichtet. Diese umfassen die städtischen Auktionsmärkte, die Schlachthäuser und die Verwertungsindustrie für Häute und Felle und Schlachtabfälle. In Dar es Salaam, dem größten städtischen Nachfragegebiet, wurde außerdem 1950 eine auch heute noch operierende Fleischverarbeitungsindustrie zur Herstellung von Corned Beef gegründet.

Der derzeitige Zustand der Vermarktungseinrichtungen, in diesem Falle der ländlichen Lebendviehmärkte, läßt sich aus einer Untersuchung im Jahre 1968 ableiten. Von insgesamt 216 Viehmärkten waren nur 33 (15,3 %) nicht reparaturbedürftig. Bei 70 (32,4 %) Märkten waren geringe und bei 25 (11,6 %) Märkten erhebliche Reparaturen auszuführen. 88 (40,7 %) Märkte benötigten eine vollständige Neukonstruktion (Min. of Agr. F. and Coop., 8, S. 7 - 8). Die Auswirkungen, die sich für die Vermarktung von Lebendvieh in einzelnen Distrikten dadurch ergeben können, kommen im Falle des Shinyanga Distrikts besonders zum Ausdruck. Von insgesamt drei Lebendviehmärkten standen den Viehhaltern mit einem geschätzten Rinderbestand von 1,2 Mill. Tieren nur ein Markt zum Verkauf zur Verfügung.

Der Mangel an infrastrukturellen Vermarktungseinrichtungen behindert daher die Entwicklung eines verstärkten Handels zwischen den Produktions- und Nachfragegebieten. Schlechte Organisation und Verwaltung bestehender Einrichtungen erhöhen das Risiko des Handels. Insbesondere die Erhebung von hohen Marktgebühren und anderen Steuern veranlassen die Produzenten die Märkte zu meiden.

3 Transporteinrichtungen

Die räumliche Trennung von Produktions- und Nachfragegebieten, die besonders ausgeprägt im Falle von Sukumaland als Produktionsgebiet und Dar es Salaam als Nachfragegebiet in Erscheinung tritt, bedingt den Transport von Lebendvieh über weite Entfernungen; im aufgeführten Beispiel bis zu 1200 km. Die Rinder werden zunächst von ihren Weidestandorten zum Viehmarkt und anschließend weiter zur nächstgelegenen Bahnverladestation getrieben. Von dort werden sie per Bahn nach Dar es Salaam transportiert. Nur aus den südlichen Produktionsgebieten Tansanias, d.h. von Iringa aus, wurde in Ermangelung einer Eisenbahnlinie der Lastwagentransport durchgeführt.

Der Transport von Rindern über diese Entfernungen ist mit einer Vielzahl von Problemen verbunden. Bereits bei der Planung der Viehmärkte müssen diese bei der Ortswahl berücksichtigt werden. Dabei sollten insbesondere folgende Punkte beachtet werden:

- Ganzjähriger Zugang zum Markt über eine Allwetterstraße,
- Verfügbarkeit von Futter und Wasser auf dem Weg zum und am Markt und
- Berücksichtigung der Verbreitungsgebiete von Tierkrankheiten bzw. deren Überträger, z.B. Tsetsefliegen und Zecken.

Der Transport der auf dem Markt aufgekauften Rinder erfolgt über Viehrouten (stock routes) zur nächstgelegenen Bahnstation. Die Anlage von Raststationen entlang dieser Viehrouten und ihre Ausstattung mit Tränk- und Weidemöglichkeiten sind mitentscheidend für die Höhe der Transportverluste. Die in der Nähe der Verladestationen eingerichteten Auffangstationen (holding grounds) müssen sowohl mit genügend Tränk- und Weidemöglichkeiten als auch Veterinärkontrolleinrichtungen, wie z.B. Zeckenbädern und Impfständen, ausgestattet sein, um Rinder über einen längeren Zeitraum aufnehmen zu können. Dies ist insbesondere deshalb nötig, da alle Rinder vor dem Bahntransport gegen Maul- und Klauenseuche geimpft werden müssen und nur dann ein "movement permit" erhalten, wenn der Bestand seuchenfrei ist. Dadurch ergibt sich zwangsläufig eine Aufent-

haltsdauer von etwa 14 Tagen vor dem Transport. Die oft mangelhafte Ausstattung der Auffangstationen hat sich 1969, einem Jahr mit besonders häufigen Maul- und Klauenseuchenausbrüchen, in sehr hohen Totverlusten im Rinderhandel niedergeschlagen.

Die Ursachen für quantitative und qualitative Verluste beim Bahntransport sind vor allem in der unsachgemäßen Beladung der Waggons und der langen Transportdauer ohne Futter und Wasser zu sehen. Von Shinyanga/Sukumaland nach Dar es Salaam beträgt die Transportdauer durchschnittlich 48 Stunden. Verspätungen können die Transportdauer jedoch auch bis auf 60 Stunden ausdehnen. Da die Rinder dichtgedrängt und nicht nach Geschlecht und Gewicht getrennt in den Waggons stehen, und während des Transportes weder getränkt noch gefüttert werden, ergeben sich zum Teil erhebliche Verluste.

Mit welch extrem hohen Risiken der Lebendviehhandel unter diesen Bedingungen verbunden sein kann, verdeutlichen die Totverluste, die in einer Gruppe von 43 Rindern beim Transport nach Dar es Salaam auftraten. Die Tiere wurden vom 8. bis 9.7.1969 auf dem Lalago Markt in Sukumaland (Maswa Distrikt) gekauft. Bis zum 27.8.1969, d.h. während der Zeit bis zum Bahntransport, starben 23 Rinder. Während des Bahntransportes vom 27. bis 29.8.1969 starben weitere sechs Tiere. Zwischen dem 29.8. und dem 4.9.1969, dem Tag der Schlachtung durch "Tanganyika Packers, Ltd.", starben nochmals sieben Rinder. Insgesamt ergaben sich somit Totverluste von 83,7 %, d.h. nur sieben von 43 gekauften Rindern gelangten zur Schlachtung (UNDP Liv. Dev. Proj., 15). Allerdings stellt diese Gruppe einen Extremfall dar; immerhin betrugen aber die durchschnittlichen Totverluste im Rinderhandel von "Tanganyika Packers, Ltd." 1969 23,5 %. Das Jahr 1969 wies wegen der bereits erwähnten häufigen Maul- und Klauenseuchenausbrüche jedoch eine sehr hohe durchschnittliche Verlustrate auf. Als mehrjähriger Durchschnitt können die Totverluste des Jahres 1968 mit 9 % angenommen werden (Tan. P. Ltd., 11, App. B).

Die Gewichtsverluste, die während des Bahntransportes auftreten, sind ebenfalls beträchtlich. Versuche auf der Strecke von Shinyanga nach Dar es Salaam ergaben einen Lebendgewichtsverlust von 9 %. Die Anordnung des Transportversuches sah vor, daß die Tiere jeweils nüchtern gewogen wurden und die Tiere nach dem Transport nochmals Zugang zu Wasser und Futter hatten, um Nüchterungs- und Dehydrationsverluste möglichst auszuschließen. Vergleichbare Gewichtsverluste wurden bei Transportversuchen in Südafrika erzielt.

Der derzeitige Zustand der Transporteinrichtungen ist unbefriedigend. Hohe Tot- und Gewichtsverluste ergeben sich durch schlechte Organisation, fehlenden Tränk- und Fütterungsmöglichkeiten während des Transportes und ungenügende Veterinärmaßnahmen.

4 Vermarktungsträger

Die Frage der Wahl des Vermarktungsträgers im Lebendvieh- und Fleischhandel ist insbesondere in den letzten Jahren von dem Versuch geprägt, den privaten Handel durch Genossenschaften oder staatliche Organisationen zu ersetzen.

Ab Mitte der 50er Jahre wurden noch unter der britischen Verwaltung die ersten Bemühungen unternommen, in Sukumaland eine genossenschaftliche Rindervermarktung zu organisieren. Im Jahre 1958 wurden diese Versuche jedoch vorerst aufgegeben, da aufgrund steigender Rinderpreise den Produzenten die Notwendigkeit der genossenschaftlichen Vermarktung nicht ersichtlich war und hinter den Initiatoren der Bewegung weniger Erzeuger als vielmehr Viehhändler vermutet wurden. In den Jahren 1960 und 1961 wurden dann jedoch insgesamt 10 Genossenschaften mit der Zielsetzung der genossenschaftlichen Lebendviehvermarktung gegründet (LANG, 5, S. 49). Auch in Gogoland wurden Ansätze zu einer genossenschaftlichen Viehvermarktung durch die "Dodoma Central Region Co-operative Union" unternommen.

Die Vermarktung von Agrarprodukten durch Genossenschaften wurde jedoch erst nach der Unabhängigkeit Tanganyikas im Dezember 1961 zu einer der wichtigsten Zielvorstellungen der neuen Regierung. In einer Stellungnahme des Landwirtschaftsministeriums von 1962 wird dazu folgendes ausgeführt: "In Tanganyika it is the declared policy that cattle marketing should be carried out through cattle selling Co-operatives" (Min. of Agr. F. and Coop., 7, S. 2). Die Projektionen des ersten Fünf-Jahres-Planes sahen deshalb auch vor, daß bis 1970 insgesamt 75 % der Rinderverkäufe durch Genossenschaften erfolgen sollten (U. Rep. of Tan., 16, Vol. II).

Die gesetzliche Grundlage zur angestrebten genossenschaftlichen Vermarktung von Lebendvieh und anderen wichtigen Grundnahrungsmitteln, wie vor allem Mais, wurde durch den 1962 vom Parlament verabschiedeten "Agricultural Products (Control and Marketing) Act" gelegt. Auf der Basis dieses Gesetzes wurde 1963 das "National Agricultural Products Board" (NAPB) gegründet. Seine Zielsetzung war das "single channel marketing" auch für Grundnahrungsmittel wie Mais, Weizen und Reis einzuführen, das schon bei anderen landwirtschaftlichen Exportkulturen praktiziert wurde. Daher wurden nur Genossenschaften als Aufkäufer dieser Produkte lizensiert. Obwohl es der "Agricultural Products (Control and Marketing) Act" vorsah, wurde Lebendvieh jedoch nicht in die Reihe der "controlled products" aufgenommen. Die genossenschaftliche Viehvermarktung mußte daher im Gegensatz zu der genossenschaftlichen Vermarktung der "controlled products" in Konkurrenz mit dem privaten Lebendviehhandel operieren.

Im Rahmen der Planung der genossenschaftlichen Viehvermarktung wechselte die Schlachtfabrik "Tanganyika Packers Ltd." zu einem neuen System des Rindereinkaufs über. Während seit der Gründung im Jahre 1950 angestellte Viehaufkäufer Rinder im Namen und auf Rechnung der Schlachtfabrik in den Produktionsgebieten kauften, wurden ab 1962 die Rinder zu festgesetzten Preisen pro kg Schlachtgewicht in Dar es Salaam gekauft. Die Änderung der Einkaufspolitik sollte die Genossenschaften in die Lage versetzen, Vieh auf der Basis eines von den festgesetzten Schlachtgewichtspreisen abgeleiteten festgesetzten Preises pro kg Lebendgewicht über die Waage zu kaufen. Als weitere wichtige Änderung ergab sich für die Genossenschaften die Möglichkeit, die Organisation und Verwaltung der bestehenden Viehauktionsmärkte zu übernehmen.

Der Versuch, die genossenschaftliche Viehvermarktung unter Wettbewerbsbedingungen mit dem etablierten privaten Viehhandel einzuführen, muß heute als gescheitert angesehen werden. Die "Dodoma Central Region Co-operative Union" kaufte 1965 nur wenige Monate Rinder über die Waage. Die Käufe mußten eingestellt werden, da die Produzenten auf den Auktionsmärkten höhere Preise erzielten. Dieselbe Erfahrung ergab sich für die in der "Nyanza Cattle Farmers Co-operative Union" (NCFU) zusammengeschlossenen Genossenschaften in Sukumaland (UNDP Liv. Dev. Proj., 14). Da der NCFU jedoch Einnahmen aus den von ihr erhobenen Marktgebühren zuflossen, konnte sie ihre Verluste im Rinderhandel ausgleichen. Ende 1968 mußte der Kauf zu festgesetzten Preisen pro kg Lebendgewicht über die Waage jedoch aufgegeben werden. Im April 1969 übernahmen die zuständigen District Councils 1) wiederum die Organisation und Verwaltung der Viehmärkte, so daß die Marktgebühren als Einnahmequelle der NCFU wegfielen. Obwohl die NCFU zu Beginn des Jahres 1969 nochmals den Versuch unternahm, Rinder - diesmal durch die Auktion - zu kaufen, mußte sie Ende des Jahres ihre Handelstätigkeit wegen fehlender Liquidität einstellen. Das Scheitern der Genossenschaften ist außer auf ihre Preispolitik, auch auf mangelnde Erfahrung im Lebendviehhandel, hohe Fixkostenbelastung und Mismanagement zurückzuführen.

Die Schwierigkeiten in der genossenschaftlichen Viehvermarktung führten 1968, unterstützt von Vorschlägen des "East African Livestock Survey", zur Ausarbeitung eines Gesetzentwurfes, der

---

1) Die District Councils sind Organe der Inneren Verwaltung; vergleichbar den Landratsämtern in der BR Deutschland.

die Gründung einer "National Livestock Commission" vorsah. Die "National Livestock Commission" sollte, vergleichbar mit den bestehenden Boards, mit weitreichenden Vollmachten ausgestattet werden, um alle Bereiche der Viehwirtschaft, d.h. Produktion, Vermarktung, Verarbeitung, Lagerhaltung, Verteilung, Import und Export neu zu ordnen. Die Gesetzesvorlage wurde vom Parlament jedoch abgelehnt, nicht zuletzt aufgrund der bisherigen negativen Erfahrungen mit anderen vergleichbaren Organisationen.

Der zweite Fünf-Jahres-Plan Tansanias sieht die Gründung einer "Livestock Marketing Section" im Ministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Genossenschaften vor (U. Rep. of Tan., 17, S. 52). Aufgabe dieser Section sollte sein, vor allem die Viehauktionsmärkte von den District Councils zu übernehmen und ihre ordnungsgemäße Organisation und Verwaltung zu gewährleisten. Außerdem sollte ihr die Aufgabe zufallen, ein Mindestpreissystem für Lebendvieh auszuarbeiten und an den Märkten einzuführen (Min. of Agr. F. and Coop., 9, S. 9 - 12). Die "Livestock Marketing Section" war bis Mitte 1971 jedoch nicht arbeitsfähig, da die Übernahme der Viehmärkte eine Änderung der gesetzlichen Grundlagen (Market Ordinance, 1928) voraussetzt.

Obwohl die genossenschaftliche Vermarktung von Lebendvieh auch im zweiten Fünf-Jahres-Plan ausdrücklich erwähnt wird, sind seit 1969 die District Councils in allen wichtigen Produktionsgebieten im Rinderhandel auf Empfehlung der Regierung tätig geworden. Finanzielle Verluste, die sich aufgrund dieser Handelstätigkeit außer für den "Nzega District Council" für alle anderen District Councils im Jahre 1969 ergaben, haben dazu geführt, daß durch Entzug der Lizenzen für die privaten Händler ihnen ein Monopol in der Versorgung des Nachfragegebietes Dar es Salaam eingeräumt wurde.

Der Fleischhandel wurde bis Ende 1970 durch private Händler ausgeübt. Im November 1970 wurde dieser zuerst in Moshi ebenfalls vom District Council übernommen. Das auslösende Moment waren Preiserhöhungen, die der private Handel wegen steigender Schlachtviehpreise vornahm und die das Büro des Regional Commissioner nicht genehmigt hatte. Die Übernahme des Fleischhandels in den übrigen Städten erfolgte bis Mitte 1971. Da die District- bzw. Town Councils 1) Verwaltungsorganisationen darstellen, wurden von ihnen zur Übernahme ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten sogenannte Development Corporations gegründet.

In den wichtigsten Erzeuger- und Nachfragegebieten Tansanias sind daher seit Mitte 1971 im Lebendvieh- und Fleischhandel nur noch staatliche Organisationen tätig. Der Wechsel vom privaten Handel zu staatlichen Organisationen als alternativem Vermarktungsträger hat zu Störungen im Marktablauf geführt, die sowohl Verbraucher als auch Produzenten betrafen. Die Entscheidung zum Wechsel des Vermarktungsträgers ist in politischen und nicht in wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu sehen; denn es kann damit gerechnet werden, daß steigende Vermarktungskosten aus diesen Maßnahmen resultieren. Diese Entwicklung hat sich ebenfalls bei Mais, einem relativ leicht zu handhabenden Produkt, nach der Übernahme der Vermarktung durch das NAPB gezeigt; d.h. die Vermarktungskosten haben sich fast verdoppelt (KRIESEL, 4, S. 30).

5 Preispolitik

1943 wurde von der britischen Verwaltung die sogenannte Livestock Control gegründet. Die Aktivitäten dieser Organisation beinhalteten den Anfang der staatlichen Einflußnahme auf die Preise für Lebendvieh in Tanganyika. Die Maßnahmen sahen vor, daß beim Verkauf von Schlachtrindern auf den städtischen Lebendviehmärkten (secondary oder resale markets) gewisse Höchstpreise pro Stück nicht überschritten werden durften. Außerdem war vorgesehen, daß eine festgesetzte Anzahl von Rindern aus definierten Produktionsgebieten an bestimmte Aufkauforganisationen gelie-

1) Stadtverwaltung.

fert werden mußten. Die Durchführung dieser Maßnahmen erschienen der britischen Verwaltung deshalb notwendig, weil, bedingt durch die starke Nachfrage nach Vieh infolge des 2. Weltkrieges, die Viehpreise auf den ländlichen Lebendviehmärkten von durchschnittlich 30 Shs/Rind im Jahre 1938 auf durchschnittlich 45 Shs/Rind im Jahre 1943 angestiegen waren. Die "Livestock Control" wurde nach Beendigung des Krieges im Jahre 1946 wieder aufgelöst.

Während bis 1946 die Preisbildung für Lebendvieh entweder durch die Auktion auf den Viehmärkten oder durch freies Aushandeln mit den Erzeugern direkt erfolgte, sollte nach 1946 der Viehverkauf über die Waage zu staatlich festgesetzten Preisen je kg Lebendgewicht eingeführt werden. Eine Preisdifferenzierung erfolgte durch unterschiedlich festgesetzte Preise. Diese waren folgendermaßen abgestuft: 14, 12, 10, 7 und 5 Shs je 100 lb Lebendgewicht. Die Zuordnung der Rinder zu den jeweiligen Preisgruppen erfolgte nach dem Geschlecht, der Qualität der Haut und dem allgemeinen Zustand des Tieres. Im Jahre 1946 wurde dieses System versuchsweise in Dodoma eingeführt. Obwohl anfangs diese Art des Viehverkaufs sowohl bei Käufern als auch Verkäufern Anklang fand, kehrte man 1949 wieder zum Verkauf in der Auktion zurück. Die festgesetzte Preisdifferenzierung erwies sich als ungeeignet, um die Qualitätsunterschiede richtig zu bewerten. Vor allem die Erzeuger versprachen sich durch die Auktion, d.h. der Preisbildung unter Konkurrenz, höhere Preise.

Im Januar 1949 wurde auf der Rechtsgrundlage der "Livestock Control Ordinance" das "Livestock Board" geschaffen. Der Grund zur Errichtung des "Livestock Boards" war insbesondere darin zu sehen, daß eine andere staatliche Organisation, nachdem die "Livestock Control" 1946 aufgelöst worden war, die Probleme lösen sollte, die sich aus der zunehmenden Überweidung ergaben. Als Ansatzpunkt zur Lösung dieses Problems war insbesondere eine besser organisierte Viehvermarktung gedacht, die das "Livestock Board" überwachen sollte. Die Auswirkungen der Arbeit des Boards - es löste sich Mitte der 50er Jahre auf - sind schwer zu beurteilen, da sie hauptsächlich in Empfehlungen an das Landwirtschaftsministerium bestanden. Die wohl wichtigste Auswirkung der "Livestock Control Ordinance" und der Arbeit des "Livestock Boards" ist darin zu sehen, daß untersagt wurde, Lebendvieh außerhalb der offiziellen Lebendviehmärkte zu kaufen oder zu verkaufen. Dadurch wurden die Möglichkeiten des Kaufes direkt beim Erzeuger und des freien Aushandelns der Preise, welche von der ehemals deutschen Verwaltung gefördert worden waren und sich bis dahin erhalten hatten, weitgehend aufgehoben.

Die Errichtung der Schlachtfabrik "Tanganyika Packers Ltd." 1950 in Dar es Salaam und ihres Schlachthauses 1952 in Arusha und die verfolgte Preispolitik waren und sind auch heute noch von besonderer Bedeutung für die Rinderhaltung Tanganyikas bzw. Tansanias. Insbesondere der Bau der Schlachtfabrik ist im Zusammenhang mit der zwangsweisen Verkaufsaktion (compulsory destocking campagne) 1) von Rindern zwischen Anfang der 50er Jahre bis 1958 zu sehen. Für die Rinder, die durch diese Aktion zwangsweise auf den Markt kamen und vom inländischen Fleischmarkt nicht absorbiert wurden, eröffnete "Tanganyika Packers Ltd." einen Exportmarkt durch die Herstellung von Corned Beef. Bis 1958 kaufte eine firmeneigene Käuferorganisation Vieh in den Produktionsgebieten auf der Basis des geschätzten Lebendgewichts und eines Preises von 25 bis 30 Shs/100 lb Lebendgewicht. "Tanganyika Packers Ltd." fungierte bis zu diesem Zeitpunkt als Residualkäufer für die Angebotsmenge an Rindern, die vom Binnenfleischmarkt nicht nachgefragt wurde. Diese Preispolitik, die auch keine saisonale Veränderung der Einkaufspreise vorsah, beinhaltete die Ausnützung der Verarbeitungskapazität der Schlachtfabrik nur für

---

1) Die "compulsory destocking campagne" wurde von der Regierung zur Verminderung des Rinderbestandes durchgeführt, um die Überweidung und ihre negativen Auswirkungen, wie z.B. Erosion, unter Kontrolle zu bringen. Im Rahmen dieser Aktion mußten die Rinderhalter eine gewisse Anzahl ihrer Rinder zwangsweise verkaufen.

etwa die Hälfte des Jahres und den Einkauf von Rindern minderer Qualität. 1958 wurde diese Preispolitik mit dem Auslaufen der "compulsory destocking campagne" aufgegeben. Die Einkaufspreise wurden stärker nach Qualität und Zeit differenziert, so daß sowohl die Fabrikkapazität fast ganzjährig genutzt werden konnte als auch Rinder besserer Qualität bzw. höheren Gewichtes eingekauft werden konnten. So beliefen sich 1958 die durchschnittlichen jährlichen Lebendgewichte der von "Tanganyika Packers Ltd." aufgekauften Schlachtrinder zwischen 171,6 und 208,8 kg (378 bis 460 lb). Nach 1958 stieg das durchschnittliche jährliche Lebendgewicht aller aufgekauften Rinder von 202,5 kg (446 lb) im Jahre 1958 auf 252,4 kg (556 lb) im Jahre 1962 an. Die Änderung der Preispolitik bewirkte damit, daß "Tanganyika Packers Ltd." mit den Nachfragern des Binnenfleischmarktes in Konkurrenz um den Kauf der Rinder besserer Qualität, d.h. höheren Gewichtes, trat.

Von 1962 an kaufte "Tanganyika Packers Ltd." hauptsächlich auf der Basis eines festgesetzten Preises je kg Schlachtgewicht. Die firmeneigene Aufkauforganisation für Rinder wurde, wie bereits erwähnt, aufgelöst, um den Genossenschaften die Möglichkeit zu geben, die Rinder nach dem System des "single channel marketing" durchzuführen. Es muß jedoch auch hinzugefügt werden, daß die Kostenbelastung für "Tanganyika Packers Ltd." durch ihre firmeneigene Aufkauforganisation sehr hoch war, so daß die Umstellung auf einen Einkauf von Schlachtkörpern in Dar es Salaam nicht ungelegen kam. Die Kostenbelastung betrug etwa 1.600.000 Shs je Jahr und entsprach für 1959 bis 1961 einer Belastung von fast 25 Shs/Rind. "Tanganyika Packers Ltd." griff daher auch nicht auf ihre eigene Organisation zurück, als die Genossenschaften die Anlieferung der Rinder zur Schlachtfabrik in Dar es Salaam nicht gewährleisten konnten, sondern überließ diese Aufgabe dem privaten Lebendviehhandel.

Die Bedeutung der Preispolitik von "Tanganyika Packers Ltd." für die Rindfleischproduktion in Tansania erlangte seit dem 1.1.1968 ein noch stärkeres Gewicht, weil die Frischfleischversorgung von Dar es Salaam seit diesem Zeitpunkt ebenfalls durch diese Organisation erfolgte. Bis zum 1.1.1971 wurden von "Tanganyika Packers Ltd." nur Preise je kg Schlachtgewicht für einheimische Rinder aus dem traditionellen Viehhaltungssektor 1), die ein durchschnittliches Gruppenlebendgewicht von mehr als 225 kg je Rind aufwiesen, festgesetzt. Insgesamt wurden acht Preisklassen unterschieden. Fünf Preisklassen ergaben sich aus der Zuordnung der Schlachtkörper zu einer bestimmten Gewichtsgruppe und der Bedingung, daß das Fleisch für den menschlichen Verzehr durch die Veterinärbehörde freigegeben wurde. Die restlichen Preisklassen bezogen sich auf Schlachtkörper die entweder nur zur Herstellung von "Three Bulls", einer Corned Beef Handelsmarke geringerer Qualität, zur Herstellung von Katzen- und Hundefutter oder zur Herstellung von Tiermehl bzw. Dünger verwendet werden konnten. Die Preise wurden ganzjährig festgesetzt (T. Pack. Ltd., 11). Seit dem 1.1.1971 wurden Rinder von "Tanganyika Packers Ltd." jedoch nach der Zuordnung ihrer Schlachtkörper zu fünf verschiedenen Handelsklassen aufgekauft. Diese Neuerung ergab zum ersten Mal die Möglichkeit, eine preisliche Differenzierung nach Qualitätsmerkmalen unabhängig von der Herkunft der Rinder durchzuführen. Die festgesetzten Preise je kg Schlachtgewicht für die ersten drei Handelsklassen "First Grade", "Good Average Quality" und "Fair Average Quality" wurden deutlich von denen für "Local Average Quality" und "Reject Grade" abgesetzt (T. Pack. Ltd., 12). Die Auswirkungen auf die Produktionsentscheidungen der Viehhalter im traditionellen Sektor können bisher noch nicht beurteilt werden. Persönliche Beobachtungen auf den Viehmärkten des Masai Distrikts lassen jedoch den Schluß zu, daß selbst die Masai als traditionelle Viehhalter auf die von den Viehhändlern genutzten Möglichkeiten, höhere

---

1) Als einheimisches Rind wird das "Tanganyika Shorthorn Zebu" bezeichnet. Der traditionelle Viehhaltungssektor umfaßt den Bereich der Viehhaltung, der nicht der kommerzialisierten Rinderhaltung - zumeist auf Ranchbetrieben - zugeordnet werden kann.

Preise für Rinder aus dem traditionellen Viehhaltungssektor, die den ersten drei Handelsklassen zugeordnet werden könnten, zu zahlen, preisbewußt reagierten und die entsprechenden Rinder zum Kauf anboten.

Es muß jedoch betont werden, daß die Preispolitik von "Tanganyika Packers Ltd.", d.h. die Zahlung festgesetzter Preise je kg Schlachtgewicht, angeliefert in Dar es Salaam, nur eine Preisgarantie für den Lebendviehhandel darstellt. Die dem Handel entstehenden Risiken beim Kauf von Lebendvieh in den Produktionsgebieten und dem Verkauf von Schlachtkörpern in Dar es Salaam werden auf die Erzeuger abgewälzt. Dadurch entstehen für den Erzeuger neben den Unsicherheiten in der Rindfleischproduktion durch Futter- und Wassermangel und Viehkrankheiten erhebliche Preisrisiken. Auch unter diesen Gesichtspunkten muß daher die mangelnde Bereitschaft der Landwirte, die Tierhaltung als Produktionszweig zur Erzielung von Einkommen anzusehen, verstanden werden.

Der Einfluß des Staates auf die Preise der Fleischhandelsstufe ist hauptsächlich auf die Festsetzung der Fleischeinzelhandelspreise ausgerichtet, da ein Fleischgroßhandel bisher kaum besteht. Nur für Dar es Salaam wurden im Rahmen der Versorgung der Stadt mit Rindfleisch 1) durch "Tanganyika Packers Ltd." vom 1.1.1968 an Großhandelspreise festgelegt, zu denen Rindfleisch an den Fleischeinzelhandel abgegeben wurde. Die Preisfestsetzung beruhte auf der rechtlichen Grundlage der "Price Control Ordinance" und der "Maximum Price (Meat) (Beef) Order, 1967" (U. Rep. of Tan., 18, S. 121). Die Großhandelspreise für Qualitätsrindfleisch, d.h. Rindfleisch von der Staatsranch Kongwa, waren davon ausgenommen.

Die "Maximum Price (Meat) (Beef) Order" setzte ebenfalls die Fleischeinzelhandelspreise des von "Tanganyika Packers Ltd." bezogenen Rindfleisches fest. Die Einzelhandelspreise für Schaf- und Ziegenfleisch und Rindfleisch von Kongwa waren davon nicht betroffen. Auf der bereits erwähnten rechtlichen Grundlage wurden 1970 auch die Rindfleischeinzelhandelspreise in Morogoro und Kilosa festgesetzt. In allen übrigen Städten sowie in den ländlichen Gebieten werden die Rindfleischpreise durch das Büro des Regional Commissioners vorgeschrieben.

Die Einführung von Handelsklassen für Schlachtkörper von Rindern beim Kauf durch "Tanganyika Packers Ltd." am 1.1.1971 bewirkte, daß Qualitätsrindfleisch nicht mehr durch seine Herkunft von der Staatsranch Kongwa bestimmt wurde. Im Zuge dieser Neuerung wurden im März 1971 auch die Fleischeinzelhandelspreise für Qualitätsrindfleisch in Dar es Salaam festgesetzt. Die bereits fixierten Einzelhandelspreise für Fleisch von Rindern aus dem traditionellen Viehhaltungssektor wurden für die neue Handelsklasse "Local Average Quality" (LAQ) mit Ausnahme für Filet, das von 6,60 auf 8,80 Shs/kg erhöht wurde, übernommen. Verschiedene Versuche, die Rindfleischpreise seitdem anzuheben, sind wegen starker öffentlicher und politischer Opposition gescheitert. Die beiden wichtigsten Rindfleischeinzelhandelspreise "LAQ-Fleisch mit Knochen" und "LAQ-Fleisch ohne Knochen" von 2,85 Shs/kg bzw. 4,95 Shs/kg wurden somit seit Januar 1968 nicht verändert.

Die staatliche Preispolitik ist schwerpunktmäßig auf die Kontrolle der Fleischpreise in den Nachfragegebieten ausgerichtet. Eine Preisgarantie für die Produzenten von Rindfleisch in den Erzeugergebieten besteht nicht. Die Niedrigpreispolitik auf dem LAQ-Binnenfleischmarkt und die Priorität der Versorgung des Binnenfleischmarktes vor Exporten von z.B. Corned Beef, berücksichtigt mehr die Interessen der Verbraucher als die der Produzenten. Sie steht damit im Gegensatz zur Preispolitik für Mais, dem wichtigsten Nahrungsmittel der städtischen Bevölkerung, da die Einkaufspreise des N.A.P.B. zumeist über den vergleichbaren fob-Exportpreisen lagen (KRIESEL, 4, S. 110).

---

1) Von Rindern aus dem traditionellen Viehhaltungssektor.

6 Nichtverkaufsorientierte Funktionen des Rindes

Die Entwicklung einer marktorientierten Viehhaltung, die bisher durch Mängel im Vermarktungswesen verhindert wurde, ist jedoch auch davon abhängig, ob Landwirte ihre Einkommenserwartungen durch eine kommerzialisierte tierische Produktion realisieren wollen. Als Auswirkungen der arbeitsteiligen Wirtschaft und verbesserter Kommunikation sind in allen traditionellen Gesellschaften Motivationen zur Steigerung der verfügbaren Einkommen wirksam geworden, die z.B. im Erwerb eines Radios, Fahrrades, Wellblechdaches usw. begründet sind. Daß die dadurch entstandenen Bedürfnisse zumeist zu einer Kommerzialisierung der pflanzlichen Produktion, insbesondere des Anbaus von bezeichnenderweise so benannter "cash crops" führte, liegt in einer Reihe von "nichtverkaufsorientierter" Funktionen begründet, die vor allem dem Rind zukommen.

Die Bedeutung des Rindes in seiner Funktion als Opfertier wird zumeist mit seiner sakralen Verehrung in früheren Kulturen, wie z.B. in Ägypten, Mesopotamien, Persien, Kreta, Indien und Griechenland, in Beziehung gebracht (DESMONDE, 2, S. 102). Dieser Zusammenhang wird insbesondere für die nilo-hamitischen Viehzüchterstämme Ostafrikas angeführt. Als Opfertiere werden Rinder auch heute noch vor allem im Rahmen der Ahnenverehrung, der Beschneidungsriten, des Totem-Kultes und anderer magisch-kultischer Opferhandlungen verwandt.

In der Rechtsprechung kommt Rindern die Funktion des Bußgeldes zu. Als bekannteste Form kann das Wergeld (Blutgeld) bezeichnet werden. So konnte in der Rechtsprechung der Sukumas eine Blutschuld nur beglichen werden, d.h. die Blutrache aufgehoben werden, wenn an die Familie des Getöteten eine Anzahl von Rindern gezahlt wurde (CORY, 1, S. 10). Als weitere Beispiele für Straftaten, die mit einer Bußgeldzahlung von Vieh verbunden waren, können Diebstahl, tätliche Beleidigung und Abbrennen der Weide in der Trockenzeit angeführt werden.

Eine weitere wichtige Funktion kommt Rindern durch die Institution der Viehleihe zu. Die Viehleihe beinhaltet die Übertragung von Nutzungsrechten an Vieh vom Besitzer an den Leihenden. Als Vorteile ergeben sich für den Leihenden der Milchertrag der Kühe zur Verbesserung seiner Ernährung, ein Anteil des Fleisches, sollte das Tier verenden, und ein Anteil an den während des Leihverhältnisses geborenen Kälbern. Dem Besitzer erlaubt die Viehleihe insbesondere das Risiko der Viehhaltung zu vermindern, da es unwahrscheinlich ist, daß alle Standorte seiner ausgeliehenen Rinder gleichzeitig von Wasser- und Futtermangel und Tierkrankheiten betroffen werden. Die Viehleihe bewirkt auch starke soziale, d.h. zwischenmenschliche Beziehungen zwischen den beiden Parteien. Bei den Gogos in Zentraltansania entstehen keine sozialen Ungleichgewichte als Folge der Viehleihe, da diese vor allem als Verteilungsmechanismus mit gegenseitigem Nutzen verstanden wird und zu zwischenmenschlichen Bindungen führt, die stärker als Blutsbande sein können (RIGBY, 10, S. 50 ff).

Eine besondere Bedeutung muß dem Rind bei der Bezahlung des Brautpreises zugemessen werden. Der Brautpreis, der von dem Bräutigam oder seiner Familie an den Brautvater zu entrichten ist, erfüllt zwei wichtige Aufgaben: Erstens dient er als Kompensation der Arbeitskraft, die dem Haushalt des Brautvaters verloren geht und zweitens erwirbt der Bräutigam bzw. seine Familie einen rechtlichen Anspruch auf die Kinder, die aus der Ehe hervorgehen. Da die Bezahlung des Brautpreises mit der Übergabe von Besitztiteln verbunden ist, wurden alle damit zusammenhängenden Fragen, wie z.B. die Festsetzung der Höhe des Brautpreises, Zahlungsmodalitäten und Rückzahlungsverpflichtungen im Falle der Scheidung, bei den Sukumas gesetzlich geregelt. Da zur Bezahlung des Brautpreises auch Familienangehörige herangezogen werden, ergeben sich für diese auch Ansprüche an Rindern, die einmal als Brautpreis für Töchter aus der geplanten Ehe gezahlt werden. Dadurch entstehen eine Vielzahl von gegenseitigen Ansprüchen und Verpflichtungen innerhalb und zwischen sozialen Gruppen, die die Entscheidungsbefugnis des Einzelnen, z.B. zum Verkauf, einschränken. In Sukumaland kann die Mehrzahl der Transaktionen von Rindern

direkt oder indirekt mit ihrer Funktion im Rahmen des Brautpreises in bezug gebracht werden (Mc CULLOCH, 6, S. 324).

Die bisher erwähnten Funktionen des Rindes basieren insbesondere auf von Traditionen geprägten oder beeinflußten Verhaltensweisen und Wertvorstellungen und können in dem Begriff des "cattle complex" (HERSKOVITS, 3, S. 633 ff) zusammengefaßt werden, der als charakteristisches Merkmal der Kulturen Ostafrikas bezeichnet wurde. Während davon ausgegangen werden kann, daß diese Funktionen im Rahmen des gesamten sozialen Wandels von abnehmender Bedeutung sind, muß Rindern heute die Funktion der Kapitalanlage in zunehmendem Maße zugeschrieben werden. In Rindern werden Einkommen angelegt, die durch Verkauf von pflanzlichen Erzeugnissen, insbesondere "cash crops", erzielt und nicht für anstehende Barausgaben benötigt werden; Rinder können in diesem Zusammenhang als "walking bank" bezeichnet werden. Die Bedeutung des Rindes als Kapitalanlage ergibt sich für den Landwirt vor allem daraus, daß die Rinderpreise langfristig steigen und beim Verkauf ein Wertzuwachs realisiert werden kann. In Tansania betrugen die durchschnittlichen Schlachtrinderpreise in den Jahren 1948 - 49 73,95 Shs/Stück. Bis 1968 - 69 stiegen sie auf 234,41 Shs/Stück. Die Haltung von Rindern als Kapitalanlage wird durch das bestehende Bodenrecht begünstigt, da kein persönlicher Besitz oder persönliches Nutzungsrecht an Weiden besteht und bisher kein Regulativ vorhanden ist, um die Anzahl der Rinder im Individualbesitz auf den Gemeinschaftsweiden zu begrenzen. In Sukumaland ist deshalb zu beobachten, daß Rinder nicht zur Erzielung von Einkommen gehalten werden, sondern um bereits vorhandene monetäre Einkünfte, z.B. aus dem Baumwollanbau, in Form von Rindern zu investieren.

Abschließend sei noch auf die Funktion des Rindes zur Sicherung der Ernährungsgrundlage bei den viehhaltenden Stämmen hingewiesen, die keinen oder nur einen marginalen Ackerbau betreiben. Das Bestreben zur Akkumulation von Rindern muß unter diesen Umständen insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Risikoverminderung bei der Sicherung der Nahrungsgrundlage gesehen werden.

Die erwähnten "nichtverkaufsorientierten" Funktionen des Rindes sind, vor allem unter den Bedingungen eines mangelhaft entwickelten Vermarktungswesens, entscheidende Hemmnisse im Bemühen, eine marktorientierte Rinderhaltung einzuführen.

7 Schlußfolgerungen

Die Einführung einer kommerziellen Rindfleischproduktion im traditionellen Viehhaltungssektor ist bisher ohne Erfolg geblieben. Trotz bestehender Absatzmöglichkeiten in den Nachfragegebieten, hat sich keine marktorientierte Erzeugung in den Produktionsgebieten entwickelt. Die Vermarktungsrate hat sich daher tendenziell in den letzten drei Jahrzehnten nicht verändert und beträgt durchschnittlich etwa 3 %. Die zu verzeichnende Zunahme der Rinderverkäufe ergab sich aus der Vergrößerung der Bestände.

Die Bemühungen, eine marktorientierte Viehhaltung einzuführen, müssen vor allem in einer Verminderung des Risikos, mit der eine kommerzielle Produktion bisher verbunden ist, resultieren. Dies erfordert u.a. eine Neuorientierung der Preispolitik und ihre verstärkte Ausrichtung nach ökonomischen Kriterien. Insbesondere die Einführung einer Erzeugerpreisgarantie für Lebendvieh zur Absicherung des Preisrisikos ist notwendig. Weitere Ansatzpunkte ergeben sich vor allem im Bereich der Organisation und Verwaltung der infrastrukturellen Vermarktungs- und Transporteinrichtungen und des Vermarktungsträgers.

Die Maßnahmen müssen insbesondere darauf gerichtet sein, das Marktgeschehen für den Erzeuger transparent zu gestalten. Nur unter dieser Voraussetzung können Marktdaten in die individuellen Produktionsentscheidungen der Erzeuger eingehen, und die kommerzielle Rindfleischerzeugung zur Realisierung von Einkommenserwartungen bei der Produktionsplanung mit berücksichtigt werden, d.h. als Alternative zu bisherigen "cash crops" gesehen werden.

Unter diesen Voraussetzungen und dem Abbau der "nichtverkaufsorientierten" Funktionen des Rindes oder ihrer Übertragung auf andere Einrichtungen, kann eine stärkere Gewichtung der marktorientierten tierischen Erzeugung innerhalb des Wirtschaftsbereiches Landwirtschaft 1) erwartet werden.

---

1) Einschließlich Forstwirtschaft, Jagd und Fischerei.

Wechselkurs (New York, 31.3.1973)

1 US $	=	6,90	Shs
1 Shs	=	0,145	US $
1 US $	=	2,30	DM
1 DM	=	3	Shs
1 Shs	=	0,33	DM

Literatur

1 CORY, H.: The Indigenous Political System of the Sukuma and Proposals for Political Reform. Nairobi 1954.

2 DESMONDE, W.H.: Magie, Myth and Money. New York 1962.

3 HERSKOVITS, M.J.: The Cattle Complex in East Africa. American Anthropoligist, Vol. 28, S. 633 ff.

4 KRIESEL, C. et al.: Agricultural Marketing in Tanzania. Michigan State University 1970.

5 LANG, G.O. et al.: Sukumaland Cooperatives as Mechanismus of Change. In: Brokensha, D. (ed.), The Antropoligy of Development in Sub-Saharan Africa, Society of Applied Antropology 1969.

6 Mc CULLOCH, B. et al.: A Study of East Coast Fever, Drought And Social Obligations, In Relation to the need for the Economic Development of the Livestock Industry in Sukumaland, Tanzania. In: Bull. epizoot. Dis. Afr. (1968), 16, S. 303 ff.

7 Ministry of Agriculture, Food and Co-Operatives: An Outline for a Policy for Meat Marketing, Tanganyika. Dar es Salaam 1962, mimeo.

8 DASS.: Livestock Marketing. Dar es Salaam 1968, mimeo.

9 DASS.: Plans to Improve Livestock Marketing. Dar es Salaam 1970, mimeo.

10 RIGBY, P.: Cattle and Kinship Among the Gogo. Ithaca und London 1969.

11 TANGANYIKA PACKERS LTD.: Cattle Prices and Conditions of Purchase. Dar es Salaam 1969.

12 DIES.: Cattle Prices and Conditions of Purchase. Dar es Salaam 1970.

13 DIES.: Cattle Supplies and Marketing and Certain Other Aspects. Dar es Salaam 1970, mimeo.

14 UNDP/LIVESTOCK DEVELOPMENT PROJEKT NO. 279: The Nyanza Cattle Farmers Co-operative Union. Dar es Salaam 1969, mimeo.

15 DASS.: Cattle Weighing Scheme - July 1969. Dar es Salaam 1969, mimeo.

16 UNITED REPUBLIC OF TANZANIA: Tanganyika First Five-Year Plan for Economic and Social Development. Dar es Salaam 1964.

17 DIES.: Tanzania Second Five-Year Plan for Economic and Social Development, Vol. I. Dar es Salaam 1969.

18 DIES.: Government Notice No. 54. Dar es Salaam 1970.

19 DIES.: The Economic Survey 1970 - 71. Dar es Salaam 1971.