



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.*

Neander, E.: Zur Auswahl von Kriterien für die wirtschaftliche Lage im landwirtschaftlichen Sektor. In: Schmitt, G.: Möglichkeiten und Grenzen der Agrarpolitik in der EWG. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 6, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1969), S. 63-77.

Zur Auswahl von Kriterien für die wirtschaftliche Lage im landwirtschaftlichen Sektor (Schriftlicher Diskussionsbeitrag)

VON ECKHART NEANDER

1	Einleitung	63
2	Kriterien zur Kennzeichnung der wirtschaftlichen Lage im landwirtschaftlichen Sektor	64
2.1	Grundlagen: Die Ziele sektoraler Wirtschaftspolitik	64
2.1.1	Der sektorale Beitrag zum Wirtschaftswachstum	64
2.1.2	Die sektorale Beteiligung am Wirtschaftswachstum	66
2.1.3	Sektorale Ziele im EWG-Vertrag	68
2.2	Praktische Schlußfolgerungen: Die Auswahl und Definition von Maßstäben	69
2.2.1	Die Effizienz des Faktoreinsatzes in den Unternehmungen des landwirtschaftlichen Sektors	69
2.2.2	Der Wohlstand in den Haushalten des landwirtschaftlichen Sektors	73
2.2.2.1	Einkommen	74
2.2.2.2	Lebenshaltung	75
2.2.2.3	Vermögensentwicklung	76
3	Zusammenfassung	77

1 Einleitung

Zu den Voraussetzungen einer rationalen Agrarpolitik gehört u. a., daß den Trägern dieser Politik laufend umfassende und detaillierte Informationen über die wirtschaftliche Situation in den verschiedenen Teilbereichen des landwirtschaftlichen Sektors und ihre Änderungen im Zeitablauf zur Verfügung gestellt werden. Finden diese Informationen eine Ergänzung durch die Analyse der Ursachen des jeweils vorgefundenen Zustands, so kann eine solche „sektorale Diagnose“ als Ausgangsbasis für die Auswahl, Einsatzplanung und Erfolgskontrolle agrarpolitischer Maßnahmen dienen.

In einer Reihe westeuropäischer Länder – beispielsweise in den Niederlanden, der Bundesrepublik, der Schweiz, Österreich, Dänemark, Schweden und Großbritannien – werden bereits seit längerer Zeit in regelmäßigen Abständen Untersuchungen über die wirtschaftliche Lage der Landwirtschaft durchgeführt. Sie weisen hinsichtlich der zur Anwendung gelangenden Methoden der Informationsgewinnung und -verwertung teilweise beträchtliche Unterschiede auf, so beispielsweise in

- der Abgrenzung des landwirtschaftlichen Sektors gegen andere Wirtschaftsbereiche,
- der Definition der Untersuchungseinheiten (Gesamtsektor, regionale Teilaggregate, individuelle Wirtschaftseinheiten),
- der Auswahl individueller Wirtschaftseinheiten bei Stichprobenerhebungen,
- der Herkunft des verwendeten Datenmaterials (amtliche Statistiken, Buchführungsaufzeichnungen individueller Wirtschaftseinheiten, Spezialerhebungen, Modellkalkulationen) und
- der Auswertung und Darstellung der Untersuchungsergebnisse.

Erhebliche Bedeutung kommt bei allen derartigen Untersuchungen der Frage zu, welche Kriterien zur Kennzeichnung und Beurteilung der wirtschaftlichen Lage im landwirtschaftlichen Sektor herangezogen werden sollen. Der vorliegende Diskussionsbeitrag hat sich zum Ziel gesetzt, die grundsätzlichen Aspekte dieses Problems aufzuzeigen und einige praktische Anregungen zur Auswahl geeigneter Maßstäbe für die wirtschaftliche Situation in der Landwirtschaft zu geben.

2 Kriterien zur Kennzeichnung der wirtschaftlichen Lage im landwirtschaftlichen Sektor

Jede sektorale „Diagnose“ muß, soll sie als Basis für die Auswahl eines geeigneten Instrumentariums wirtschaftspolitischer Maßnahmen dienen, klar erkennen lassen, in welchem Maße und aus welchen Gründen die tatsächliche von der jeweils erwünschten bzw. angestrebten Situation in den verschiedenen Teilbereichen des betreffenden Sektors zu einem gegebenen Zeitpunkt abweicht [5, Seite 269 ff.]. Daraus folgt, daß eine solche Diagnose die vollständige und eindeutige Definition der im Hinblick auf den betreffenden Sektor verfolgten *Zielsetzungen* zur Voraussetzung hat. Erst wenn die sektoralen Zielvorstellungen fixiert sind, können aus ihnen sinnvolle Kriterien zur Kennzeichnung des jeweiligen Ist-Zustandes abgeleitet werden.

2.1 Grundlagen: Die Ziele sektoraler Wirtschaftspolitik

Sektorale wirtschaftspolitische Ziele sollten nicht im Widerspruch zu den übergeordneten gesamtwirtschaftlichen Zielsetzungen stehen. Hier sei von der Hypothese ausgegangen, daß diese übergeordnete Zielsetzung laute: „Erzielung und Aufrechterhaltung einer möglichst hohen Zuwachsrate des Nettosozialproduktes unter den Nebenbedingungen

- eines stabilen allgemeinen Preisniveaus,
- eines hohen Beschäftigungsgrades der Produktionsfaktoren,
- eines außenwirtschaftlichen Gleichgewichts sowie
- einer gerechten Verteilung des Einkommenszuwachses“ [vgl. z. B. 4].

Wird dieses Rahmenziel allseitig akzeptiert, so lassen sich sektorale Zielvorstellungen unter zwei Aspekten formulieren. Der eine betrifft den *Beitrag*, den der jeweils interessierende Wirtschaftssektor zur Verwirklichung des Wachstumsziels sowie zur Einhaltung der ersten drei Nebenbedingungen leisten sollte, der andere seine *Beteiligung* an den „Früchten“ der Zielverwirklichung, mithin die Erfüllung der vierten Nebenbedingung für den betreffenden Sektor. Es ist deshalb zunächst zu prüfen, worin der Beitrag eines Sektors zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum einerseits und seine Beteiligung an dessen Ergebnissen andererseits bestehen.

2.1.1 Der sektorale Beitrag zum Wirtschaftswachstum

Der Beitrag eines Wirtschaftssektors zur Entstehung des Nettosozialproduktes einer gegebenen Zeitspanne resultiert aus der Summe der in den zugehörigen Unternehmungen hervorgebrachten Wertschöpfungen, d. h. den in der betreffenden Periode erzeugten Gütern und Dienstleistungen zu jeweiligen Preisen, abzüglich des Werts der im gleichen Zeitraum verbrauchten Vorleistungen anderer Wirtschaftsbereiche zu jeweiligen Preisen sowie der Wertminderung dauerhafter Produktionsmittel. Dies trifft allerdings streng genommen nur dann zu, wenn durch die wirtschaftliche Tätigkeit im betreffenden Sektor keinerlei zusätzliche soziale Nutzen und Kosten entstehen oder wenn diese einander gerade gleich sind, was zur Vereinfachung für die folgenden Ausführungen angenommen sei.

Geht man davon aus, daß kurzfristig sowohl die innerhalb der Volkswirtschaft insgesamt als auch die in den verschiedenen Wirtschaftsbereichen und deren Unternehmungen im einzelnen verfügbaren Mengen an Boden, Arbeit, Produktionsmitteln und Investitionskapital als fix gelten müssen, so gilt, daß das Nettosozialprodukt sein Maximum dann erreicht, wenn die zu Periodenbeginn in den Unternehmungen vorhandenen Faktormengen derart zum Einsatz gebracht werden, daß sie in allen zur Wahl stehenden Verwendungsarten die gleichen monetären Grenzprodukte erzielen. Kriterium für die Effizienz, mit der die vorhandenen Produktionsfaktoren zum Einsatz gebracht worden sind, ist somit die Höhe ihrer Wertgrenzprodukte, die außer von den jeweils verfügbaren Faktormengen vom Niveau und Verlauf der physischen Produktionsfunktionen in den Unternehmungen und von den herrschenden Preisrelationen bestimmt wird.

Erweitert man den Betrachtungszeitraum, so ergeben sich zusätzliche Möglichkeiten, die Höhe des Nettosozialprodukts und seine Änderung im Zeitablauf zu beeinflussen. So vermag selbst bei unverändertem gesamtwirtschaftlichen Faktorpotential eine Zunahme der Arbeitsteilung zwischen den Unternehmungen eines Sektors und zwischen den verschiedenen Wirtschaftsbereichen sowohl bei der Erzeugung von Produktionsmitteln als auch bei der Erstellung von Endprodukten eine bessere Ausnutzung der verfügbaren Faktoren und damit eine Steigerung der Wertschöpfung in den beteiligten Unternehmungen zu bewirken.

Zweitens können die physischen Produktionsfunktionen der Unternehmungen durch Nutzung technischer Fortschritte dergestalt verschoben werden, daß mit gleichbleibendem Faktoreinsatz eine höhere Wertschöpfung erzielt wird. In entwickelten Volkswirtschaften zielt die Einführung technischer Fortschritte vor allem auf eine Substitution von menschlicher Arbeit und Boden durch effizientere Produktionsmittel ab. Der mögliche Umfang dieses Substitutionsprozesses hängt natürlich wesentlich vom Ausmaß der Akkumulation von Investitionskapital ab. Nicht alle Wirtschaftsbereiche sind allerdings zur gleichen Zeit und im gleichen Maße in der Lage, sich die jeweils verfügbaren technischen Fortschritte zur Steigerung der Faktoreffizienz nutzbar zu machen. Beträchtliche Unterschiede können darüber hinaus auch zwischen den Unternehmungen eines Sektors hinsichtlich ihrer Fähigkeit oder Bereitschaft zur Anwendung produktionstechnischer und organisatorischer Fortschritte bestehen.

Die Entwicklung der monetären Grenzprodukte des Faktoreinsatzes in den verschiedenen Wirtschaftsbereichen wird nun nicht allein von den physischen Input-Outputrelationen, sondern auch von den Preisrelationen zwischen den von ihnen erzeugten und in Anspruch genommenen Gütern und Dienstleistungen bestimmt, die sich unter dem Einfluß von Änderungen der Struktur der Güternachfrage und in Abhängigkeit von den auf Produkt- und Faktormärkten herrschenden Wettbewerbsverhältnissen verschieben. So kann es im Laufe der Zeit zu einem wachsenden Gefälle der erzielbaren und tatsächlich erzielten Wertgrenzprodukte von Boden, Arbeit und Kapital sowohl innerhalb der verschiedenen Wirtschaftsbereiche als auch zwischen ihnen kommen.

Ungleiche monetäre Grenzprodukte der Produktionsfaktoren in den verschiedenen Sektoren vermögen nun drittens eine zusätzliche Steigerung des Nettosozialprodukts auf längere Sicht dadurch zu induzieren, daß die Wirtschaftsbereiche mit einer überdurchschnittlich hohen Effizienz des Faktoreinsatzes über den autonomen Zuwachs der Volkswirtschaft an Arbeitskräften und Kapital hinaus auch Faktoren aus anderen Sektoren anziehen, die in ihrer bisherigen Verwendung lediglich unterdurchschnittliche monetäre Grenzproduktivitäten erreicht haben. Einen ähnlichen Effekt kann auch eine innersektorale Umverteilung der Faktoren auslösen. Das Nettosozialprodukt läßt sich dann so lange steigern, bis alle Faktoren in allen Verwendungsarten, allen Unternehmungen und allen Wirtschaftsbereichen die gleichen Wertgrenzprodukte erzielen.

Der Transfer von Produktionsfaktoren zwischen Unternehmungen des gleichen

Sektors, insbesondere jedoch zwischen verschiedenen Wirtschaftsbereichen, wird allerdings häufig dadurch erschwert, daß die Faktoren aus ökonomischen oder institutionellen Gründen wie auch infolge mangelnder Information der Wirtschaftssubjekte in ihrer jeweiligen Verwendung „fixiert“ sind [vgl. 8, S. 101 ff.], so daß die zur Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsrate erforderlichen Änderungen der Wirtschaftsstruktur nur mit teilweise erheblichen zeitlichen Verzögerungen vonstatten gehen. Die Folge ist ein anhaltendes Ungleichgewicht der erzielten monetären Grenzproduktivitäten zwischen den und innerhalb der einzelnen Sektoren.

Zu den Bedingungen für die Erzielung und Aufrechterhaltung einer möglichst hohen Zuwachsrates des Nettosozialprodukts gehören also

- ein effizienter Einsatz der in den Unternehmungen verfügbaren Produktionsfaktoren,
- die Ausnutzung aller Möglichkeiten zur zwischenbetrieblichen und intersektoralen Arbeitsteilung,
- die Hervorbringung und Nutzung verfügbarer technischer Fortschritte,
- die Akkumulation von Investitionskapital sowie
- der intra- und intersektorale Transfer von Produktionsfaktoren in Bereiche mit höheren monetären Grenzproduktivitäten [vgl. 22].

Der Beitrag eines Wirtschaftssektors zur Verwirklichung des gesamtwirtschaftlichen Wachstumsziels ist mithin daran zu messen, in welchem Maße jede einzelne dieser Bedingungen während eines gegebenen Zeitraums in den ihm zugehörigen Unternehmungen erfüllt worden ist [vgl. dazu 19 und 23]. Er schlägt sich in der „relativen“ Effizienz der in dem betreffenden Sektor zum Einsatz kommenden Produktionsfaktoren nieder, d. h. im Quotienten aus den in der jeweiligen Verwendung der Faktoren tatsächlich realisierten und den bei ihrem optimalen Einsatz innerhalb bzw. außerhalb des Sektors erreichbaren monetären Grenzprodukten, m. a. W., im Verhältnis zwischen der realisierten marginalen Wertschöpfung und den marginalen Opportunitätskosten der Faktoren.

2.1.2 Die sektorale Beteiligung am Wirtschaftswachstum

Die Beteiligung eines Wirtschaftssektors an dem in einer gegebenen Zeitspanne insgesamt hervorgebrachten Nettosozialprodukt der Volkswirtschaft kommt in der Höhe der Faktor- und Transfereinkommen zum Ausdruck, die im Verlauf dieser Periode allen denjenigen Personen zufließen, welche die in den Unternehmungen des betreffenden Sektors zum Einsatz gebrachten Produktionsfaktoren zur Verfügung gestellt haben. Es sind dies einerseits selbständig erwerbstätige Personen mit ihren mitarbeitenden Familienangehörigen und andererseits unselbständig Erwerbstätige. Da es bei der Messung und Beurteilung der Einkommensverteilung innerhalb einer Volkswirtschaft, d. h. also zwischen den und innerhalb der einzelnen Sektoren, aus mancherlei Gründen angebracht erscheint, statt von Einzelpersonen von Haushalten auszugehen, rechnen wir dem landwirtschaftlichen Sektor in diesem Sinne alle Haushalte von Inhabern landwirtschaftlicher Unternehmungen sowie die Haushalte der unselbständig in diesen Unternehmungen erwerbstätigen Personen zu, soweit diese Erwerbstätigkeit die überwiegende Unterhaltsquelle der betreffenden Haushalte darstellt.

Zur Beurteilung der „Gerechtigkeit“ der Verteilung eines gegebenen Volkseinkommens auf die Haushalte einer Volkswirtschaft lassen sich verschiedene Kriterien heranziehen. Dem sogen. „Bedarfsprinzip“ entspricht ein Verteilungsmodus, der jedem Haushalt denjenigen Anteil am Nettosozialprodukt zuweist, welchen er zur Befriedigung der gegenwärtigen Bedürfnisse seiner Mitglieder an Gütern und Dienstleistungen benötigt. Unterstellt man, daß sich Struktur und Intensität der Bedürfnisse von Wirtschaftssubjekten in ihren Nutzenfunktionen niederschlagen, so ist die Einkommens-

verteilung dann als bedarfsgerecht anzusehen, wenn sie die Grenznutzen der Einkommen aller Haushalte zum Ausgleich bringt. Grundlage für die Beurteilung der Beteiligung eines Haushalts am gesamtwirtschaftlichen Wohlstand müßte mithin der Grenznutzen des seinen Mitgliedern zufließenden Einkommensanteils sein.

Bekanntlich sind die Probleme der direkten Nutzenmessung und insbesondere des interpersonellen Nutzenvergleichs bisher nicht gelöst. Geht man indes von der Annahme aus, daß das Ausmaß der Nutzenstiftung eines gegebenen Einkommensstroms eine mehr oder weniger enge Beziehung zu dem mit seiner Hilfe realisierten Konsum an materiellen und immateriellen Gütern und Dienstleistungen aufweist, so liegt es nahe, zur – mindestens partiellen – Kennzeichnung der Beteiligung einer Gruppe von Haushalten am gesamtwirtschaftlichen Wohlstand im Sinne des „Bedarfsprinzips“ der Verteilungsgerechtigkeit ihr Lebenshaltungsniveau heranzuziehen.

Wichtigste Merkmale der Lebenshaltung eines Haushalts sind zweifellos der Umfang und die Zusammensetzung seines Konsums an Gütern und Dienstleistungen während der betrachteten Zeitspanne, die von der Höhe des verfügbaren Haushaltseinkommens, dem Niveau der Güterpreise und den herrschenden Preisrelationen, der Verfügbarkeit der Güter und Dienstleistungen am Ort und zum Zeitpunkt der Nachfrage sowie der Anzahl und dem Alter der Haushaltsmitglieder und ihrer Sparneigung bestimmt werden. Darüber hinaus umfaßt die Lebenshaltung aber auch solche Komponenten wie

- den Gesundheitszustand,
- das Erziehungs- und Bildungsniveau,
- die Arbeitsbedingungen,
- das Ausmaß von Freizeit und Erholung,
- den Umfang und die Formen der sozialen Sicherung und
- den Grad der individuellen Freiheit

der Haushaltsangehörigen [vgl. 31], Variablen also, die einer kardinalen Messung teilweise weit weniger zugänglich sind als der Güter- und Dienstleistungskonsum.

Das sogen. „Leistungsprinzip“ der Verteilungsgerechtigkeit fordert demgegenüber eine Aufteilung des Volkseinkommens dergestalt, daß jedem Haushalt derjenige Anteil am Nettosozialprodukt zufließt, der auf den produktiven Beitrag der in seiner Verfügung befindlichen Produktionsfaktoren im Unternehmenssektor zurückzuführen ist. Da dieser Beitrag in der Höhe der von den Faktoren jeweils erzielten monetären Grenzproduktivitäten zum Ausdruck kommt, entspricht der einem Haushalt zustehende Einkommensbetrag dem Produkt aus den von ihm eingesetzten Faktormengen und deren Wertgrenzprodukten.

Weder das „Bedarfsprinzip“ noch das „Leistungsprinzip“ der Verteilungsgerechtigkeit lassen sich ganz mit dem Ziel eines stetigen Wirtschaftswachstums vereinbaren. Es bedarf vielmehr eines Kompromisses zwischen ihnen, der insbesondere der ungleichen Ausstattung der Haushalte mit produktiven Ressourcen (Arbeitspotential, Erwerbsvermögen) und der oft mangelhaften Mobilität dieser Produktionsfaktoren Rechnung trägt.

Gelegentlich wird vorgeschlagen, statt des objektiven Leistungsbeitrags der Wirtschaftssubjekte die von ihnen subjektiv empfundene Mühe zur Grundlage einer „gerechten“ Verteilung des Volkswohlstands zu machen. Da jedoch der Versuch einer direkten intra- und interpersonellen Messung subjektiver Müheempfindungen ebenso scheitert wie der der Nutzenmessung, müßten statt dessen andere, leichter erfassbare Variablen verwendet werden, die in einer mehr oder minder eindeutigen kausalen Beziehung zur „Mühe“ stehen. Problematisch ist nun allerdings der Versuch, als Kriterium für diese subjektive Mühe den jeweiligen Faktorbesitz der Haushalte heranzuziehen und daraus zu folgern, daß eine gerechte Einkommensverteilung dann verwirklicht sei, wenn allen Haushalten für das in ihrem Erwerbsvermögen investierte Kapital sowie für die von ihren Mitglieder geleistete dispositive Tätigkeit und Arbeit der gleiche Einkommensbetrag je Mengeneinheit der betreffenden Faktoren zuließe. Dieses Ver-

teilungsprinzip geht zwar stillschweigend vom jeweiligen „status quo“ der Ressourcenverteilung aus, vernachlässigt jedoch vollständig die tatsächliche Effizienz dieser Ressourcen in ihrer derzeitigen Verwendung. Es befindet sich damit im Gegensatz sowohl zum „Leistungs-“ als auch zum „Bedarfsprinzip“ der Verteilungsgerechtigkeit.

Wesentlich sinnvoller erscheint demgegenüber der Vorschlag, allen Haushalten unabhängig von ihrer Faktorausstattung ein Einkommen zu gewährleisten, das ihnen die Realisierung eines mit dem allgemeinen Wirtschaftswachstum Schritt haltenden Mindestniveaus der Lebenshaltung gestattet, und erst die Verteilung des darüber hinaus hervorgebrachten Volkseinkommens dem Leistungswettbewerb zu überlassen [2]. Tatsächlich hat dieses Prinzip in Gestalt von mehr oder minder umfangreichen Vorkehrungen der sozialen Sicherung Eingang in die Wirtschaftspolitik der meisten westlichen Industrieländer gefunden.

Die bisherigen Erörterungen galten der Frage nach dem Ausmaß der Beteiligung von Haushalten am gesamtwirtschaftlichen Wohlstand bei kurzfristiger Betrachtung. Erweitert man den Betrachtungszeitraum, so gewinnen neben der Höhe der den Haushalten insgesamt zufließenden Faktor- und Transfereinkommen und dem daraus realisierten Niveau ihrer Lebenshaltung zwei weitere Kriterien an Bedeutung, die die Chancen ihrer längerfristigen Teilnahme am wirtschaftlichen Fortschritt widerspiegeln. Es sind dies einmal ihre Fähigkeit zur Bildung von Erwerbsvermögen, die außer von der Höhe des Haushaltseinkommens und des daraus abgezweigten Konsumanteils wesentlich von dem zu Periodenbeginn bereits vorhandenen Vermögensbestand abhängt, und zum anderen die Einbeziehung der Haushaltsmitglieder in das System allgemeiner sozialer Sicherungen.

2.1.3 *Sektorale Ziele im EWG-Vertrag*

Die beiden Aspekte sektoraler wirtschaftspolitischer Zielsetzungen, nämlich der Beitrag zur Mehrung des gesamtwirtschaftlichen Wohlstands und die Beteiligung an dessen „Früchten“, finden sich mehr oder weniger explizit in den agrarpolitischen Programmen der meisten westeuropäischen Industrieländer [24, 25]. Sie haben ihren Niederschlag auch im Artikel 39 des EWG-Vertrags gefunden. Dort heißt es u. a., daß „die Produktivität der Landwirtschaft durch Förderung des technischen Fortschritts, Rationalisierung der landwirtschaftlichen Erzeugung und den bestmöglichen Einsatz der Produktionsfaktoren, insbesondere der Arbeitskräfte, zu steigern“ sei, um „auf diese Weise der landwirtschaftlichen Bevölkerung, insbesondere durch Erhöhung des Pro-Kopf-Einkommens der in der Landwirtschaft tätigen Personen, eine angemessene Lebenshaltung zu gewährleisten“. Ferner werden eine Stabilisierung der Märkte, die Sicherung der Versorgung und die Belieferung der Verbraucher zu angemessenen Preisen angestrebt [32].

In dieser Formulierung kommt eine deutliche Gewichtung der Ziele zum Ausdruck. Als Hauptziel wird offenbar die Verwirklichung einer „angemessenen Lebenshaltung“ für die im landwirtschaftlichen Sektor erwerbstätige Bevölkerung betrachtet, während die Erhöhung der Produktivität der in den landwirtschaftlichen Betrieben eingesetzten Produktionsfaktoren eher den Charakter eines Vorziels erhält, dessen Funktion vor allem darin gesehen wird, zur Realisierung des genannten Hauptziels beizutragen. Die Bedeutung einer effizienten Faktorverwendung für die Förderung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums wird dagegen nicht erwähnt. Sie läßt sich allenfalls aus dem Ziel einer „Beliieferung der Verbraucher zu angemessenen Preisen“ ableiten.

Aber auch die so bezeichneten Ziele selbst werden nicht eindeutig fixiert.

Erstens kann die „Angemessenheit“ der Lebenshaltung der landwirtschaftlichen Bevölkerung auf mindestens dreierlei Weise definiert werden.

Im Sinne des „Bedarfsprinzips“ der Verteilungsgerechtigkeit wäre darunter zu verstehen, daß alle dem landwirtschaftlichen Sektor zuzurechnenden Haushalte in die Lage zu versetzen seien, das gleiche Lebenshaltungsniveau zu realisieren, wie es – unter Berücksichtigung eventuell

bestehender Differenzen in der Haushaltsgröße und -struktur – im Durchschnitt von den Haushalten bestimmter anderer oder aller übrigen Bevölkerungsgruppen erreicht wird. Eine am „Leistungsprinzip“ orientierte Interpretation würde dagegen beinhalten, daß für die Haushalte des landwirtschaftlichen Sektors jeweils dasjenige Lebenshaltungsniveau als angemessen zu gelten habe, welches ihrem individuellen oder durchschnittlichen Beitrag zur Steigerung des gesamtwirtschaftlichen Wohlstands entspricht. Zwischen diesen beiden Extremen wäre schließlich eine dritte Definition von „Angemessenheit“ denkbar, die auf eine gleichmäßige absolute oder relative Steigerung des Lebenshaltungsniveaus in den Haushalten aller Wirtschaftsbereiche abzielt, und zwar wiederum entweder auf den einzelnen Haushalt oder auf den Durchschnitt der verschiedenen Sektoren bezogen.

Zweitens bleibt unklar, wie die Begriffe „Produktivitätssteigerung“ und „bestmöglicher Einsatz der Produktionsfaktoren“ auszulegen sind.

Weiter oben wurde gezeigt, daß eine Erhöhung der monetären Grenzproduktivitäten von Arbeit, Boden und Kapital auf zwei verschiedenen Ebenen möglich ist, nämlich einerseits durch eine Umkombination der Faktoren im Rahmen der jeweils bestehenden Faktorausstattung der Unternehmungen und andererseits durch den Transfer von Faktoren innerhalb und zwischen den Sektoren. Daß sich die monetären Grenzproduktivitäten der Produktionsfaktoren und damit auch die Einkommenschancen ihrer Besitzer durch Ausnutzung aller Möglichkeiten sowohl der Umkombination innerhalb der Sektoren als auch des Faktortransfers in andere Sektoren wesentlich wirksamer verbessern lassen, als wenn die bestehende Unternehmens- und Wirtschaftsstruktur unverändert bleibt, ist hinlänglich bekannt [vgl. z. B. 33]. Zwar liegt es nahe zu vermuten, daß der Formulierung des Vertrags keine starren Vorstellungen von Umfang und Struktur des Faktoreinsatzes im landwirtschaftlichen Sektor zugrunde liegen, doch bleibt das völlige Fehlen von Zielvorstellungen hinsichtlich der anzustrebenden Faktormobilität zu bemängeln [vgl. dazu 13 und 29].

2.2 *Praktische Schlußfolgerungen: Die Auswahl und Definition von Maßstäben*

Dem im Vorigen aufgezeigten doppelten Aspekt sektoraler wirtschaftspolitischer Zielsetzungen muß bei der Definition derjenigen Kriterien Rechnung getragen werden, die zur Kennzeichnung der wirtschaftlichen Lage im landwirtschaftlichen Sektor und damit zur Messung der zu einem gegebenen Zeitpunkt erreichten Zielverwirklichung Verwendung finden sollen. Es gilt daher, geeignete Maßstäbe für

– die *Effizienz des Faktoreinsatzes* in den landwirtschaftlichen *Unternehmungen* und für

– den *„Wohlstand“* der zum landwirtschaftlichen Sektor gehörenden *Haushalte* zu finden. Auf diese Notwendigkeit haben u. a. bereits SCHULTZ mit seiner Unterscheidung zwischen „allocative efficiency“ und „social equality“ [30] und SCHICKELE durch die Formulierung von „productive“ und „distributive norms“ [28] aufmerksam gemacht.

2.2.1 *Die Effizienz des Faktoreinsatzes in den Unternehmungen des landwirtschaftlichen Sektors*

Unter dem Begriff „Effizienz“ sei allgemein das Verhältnis zwischen dem jeweils erreichten Maß an Verwirklichung eines angestrebten Ziels und der Menge der dafür eingesetzten Mittel verstanden [10, Seite 704 ff.]. Geht man davon aus, daß die wirtschaftspolitische Zielsetzung im Hinblick auf die Unternehmungen des landwirtschaftlichen Sektors darin besteht, Umfang und Struktur des Einsatzes von Produktionsfaktoren in ihnen so zu gestalten, daß ein möglichst hoher Beitrag zum gesamtwirtschaftlichen Nettosozialprodukt geleistet wird, so folgt daraus, daß die Effizienz des Faktoreinsatzes anhand des Quotienten aus der in der jeweils abgelaufenen Periode hervorbrachten Wertschöpfung und dem im gleichen Zeitabschnitt verursachten Aufwand

an Arbeit, dispositiver Tätigkeit und Kapital, dem sogenannten „Nettofaktoraufwand“ [vgl. 15 und 27], zu messen ist.

Wir hatten gesehen, daß als Entscheidungskriterium für die Aufteilung einer gegebenen Menge an Produktionsfaktoren auf die möglichen Verwendungsarten innerhalb einer Unternehmung sowie zwischen den Unternehmungen und Wirtschaftsbereichen im Hinblick auf das verfolgte Ziel eines maximalen Beitrags zum Nettosozialprodukt die monetäre Grenzproduktivität dieser Faktoren zu gelten hat, d. h. die unter sonst gleichbleibenden Bedingungen durch eine infinitesimale – bzw. bei nicht beliebig teilbaren Faktoren die kleinstmögliche – Änderung der Aufwandsmengen einzelner oder aller Faktoren erzielte Änderung des Werts der Zielvariablen. Da aber während einer bestimmten Periode in jeder Unternehmung nur eine einzige Faktorkombination realisiert wird, aus der auch nur ein einziger Wert für die Zielvariable resultiert, kann ex post nur die durchschnittliche Effizienz der Produktionsfaktoren ermittelt werden. Die numerischen Werte der durchschnittlichen und der marginalen Effizienz stimmen jedoch nur unter sehr restriktiven Bedingungen genau überein, so daß mit der Verwendung der durchschnittlichen Effizienzquotienten ein Informationsverlust in Kauf genommen werden muß.

Die Notwendigkeit, die jeweils zum Einsatz gebrachten Mengen an Produktionsfaktoren im Nenner der Effizienzquotienten zu aggregieren, macht eine Bewertung der durch sie verursachten Aufwendungen unumgänglich. Um trotz der Verwendung monetärer an Stelle von naturalen Größen zwischenbetriebliche Mengen- und Qualitätsunterschiede des Faktoreinsatzes von solchen des Faktorpreisniveaus isolieren zu können, ist es erforderlich, soweit als möglich mit einheitlichen „kalkulatorischen“ Preisen zu arbeiten.

Maßstab für die durchschnittliche Effizienz der in einer Unternehmung des landwirtschaftlichen Sektors während einer bestimmten Periode zum Einsatz gebrachten Produktionsfaktoren im Hinblick auf die dabei erzielte Wertschöpfung ist der Quotient:

$$E_W = \frac{W}{L_K + L_A + L_D + Z_K + Z_E}$$

Darin bedeuten:

- E_W die Effizienz des Nettofaktoraufwands in bezug auf die erzielte Wertschöpfung,
- W die Wertschöpfung, d. h. das Betriebseinkommen nach Abzug der Unternehmungssteuern und -lasten,
- L_K einen kalkulatorischen Lohnaufwand für familienfremde Lohnarbeitskräfte,
- L_A einen kalkulatorischen Lohnaufwand für die vom Unternehmungsinhaber und seinen mitarbeitenden Haushaltsangehörigen in der Unternehmung geleistete Arbeit,
- L_D einen kalkulatorischen Lohnaufwand für die dispositive Tätigkeit des Unternehmungsinhabers,
- Z_K einen kalkulatorischen Zinsaufwand für das im Anlage- und Umlaufvermögen der Unternehmung investierte Fremdkapital und
- Z_E einen kalkulatorischen Zinsaufwand für das im Unternehmungsvermögen investierte Eigenkapital.

Aus der durchschnittlichen Effizienz des Nettofaktoraufwands im Hinblick auf die erzielte Wertschöpfung kann ein entsprechender Effizienzquotient für die im Eigentum des Unternehmerhaushalts befindlichen Faktormengen abgeleitet werden:

$$E_R = \frac{R}{L_A + L_D + Z_E}$$

Darin bedeuten:

E_R die „Eigenfaktoreffizienz“ in bezug auf das erzielte Reineinkommen und

R das Reineinkommen, das sich aus der Wertschöpfung nach Abzug der Aufwendungen für Fremdlöhne und der Pacht- und Zinsaufwendungen für das im Unternehmungsvermögen investierte Fremdkapital ergibt und ein „gemischtes“ Residualeinkommen darstellt.

Die beiden hier aufgeführten Kennziffern für die Effizienz des Faktoreinsatzes in landwirtschaftlichen Unternehmungen entsprechen im Prinzip den sogenannten „objektiven“ und „subjektiven“ Rentabilitätsquotienten nach RINTELEN und ZAPF [26].

Aus diesen globalen Effizienzquotienten lassen sich Kennziffern für die partielle Effizienz einzelner Faktorgruppen ableiten [vgl. 27], so beispielsweise für die insgesamt aufgewendete Arbeit und dispositive Tätigkeit:

$$E_A = \frac{W - (Z_K + Z_E)}{L_K + L_A + L_D}$$

oder für das im Unternehmungsvermögen insgesamt investierte Kapital:

$$E_K = \frac{W - (L_K + L_A + L_D)}{Z_K + Z_E}$$

oder schließlich für den Aufwand an Arbeit, dispositiver Tätigkeit und Eigenkapital des Unternehmers:

$$E_U = \frac{R - L_{AF}}{L_{AU} + L_D + Z_E}$$

wobei

L_{AF} einen kalkulatorischen Lohnaufwand für die von den mitarbeitenden Haushaltsangehörigen in der Unternehmung geleistete Arbeit und

L_{AU} einen kalkulatorischen Lohnaufwand für die vom Unternehmersinhaber in der Unternehmung geleistete Arbeit

bedeuten.

Bei allen diesen partiellen Effizienzquotienten tritt allerdings das Problem einer verursachungsgemäßen Zurechnung von Mitteleinsatz und Zielerreichung auf, das sich nur dann befriedigend lösen läßt, wenn die kalkulatorische Bewertung der einzelnen Faktorarten sich an ihrer marginalen Effizienz in der Unternehmung orientiert und die Niveauelastizität des Nettofaktoraufwands in bezug auf die Wertschöpfung gleich eins ist. Sind die genannten Voraussetzungen nicht erfüllt, so bleibt jeder Versuch einer partiellen Effizienzmessung weithin willkürlich.

Die Ermittlung der Wertschöpfung und des Reineinkommens landwirtschaftlicher Unternehmungen bereitet im Prinzip keine Schwierigkeiten. Die Quantifizierung des Faktoraufwands wirft dagegen mit

- der Messung der während der betrachteten Periode in den Unternehmungen aufgewendeten Arbeit und dispositiver Tätigkeit in Zeiteinheiten,
- der Ermittlung des Zeitwertes des während der betreffenden Periode im Anlage- und Umlaufvermögen der Unternehmungen investierten Kapitals und
- der kalkulatorischen Bewertung des Aufwands an Arbeit und dispositiver Tätigkeit sowie des aus der Inanspruchnahme des investierten Kapitals resultierenden Zinsaufwands

offensichtlich eine Reihe von Problemen auf. Einzelheiten werden an anderer Stelle

ausführlich erörtert [16; 21]. Hier seien lediglich einige grundsätzliche Fragen der kalkulatorischen Bewertung des Faktoraufwands angeschnitten.

Die Höhe der kalkulatorischen Wertansätze für den Faktoraufwand hängt u. a. davon ab, welches Maß an intra- bzw. intersektoraler Faktormobilität jeweils unterstellt wird. Geht man z. B. von der Annahme aus, daß die Faktorausstattung landwirtschaftlicher Unternehmungen zwar innerhalb bestimmter Grenzen kurzfristig erhöht, nicht aber vermindert werden kann, dann wird sich die kalkulatorische Bewertung der jeweils in Anspruch genommenen Faktoraufwendungen an ihren (fiktiven) Zukaufspreisen orientieren.

Dabei muß die in den Unternehmungen geleistete Arbeit und dispositive Tätigkeit der Unternehmungsinhaber und ihrer mithelfenden Haushaltsangehörigen mit denjenigen Löhnen und Gehältern bewertet werden, die von den Unternehmungen zu entrichten wären, wenn die betreffenden Tätigkeiten ausschließlich durch familienfremde Lohnarbeitskräfte und gegebenenfalls Angestellte ausgeübt würden. Die tatsächlichen Lohnaufwendungen für beschäftigte Lohnarbeitskräfte können unverändert übernommen werden, falls ihre Höhe von den bei entsprechender Qualifikation und gleichen Leistungsanforderungen gegendüblichen Effektivlöhnen nicht wesentlich abweicht.

Der kalkulatorische Zinsfuß richtet sich nach der Höhe der Sollzinsen, die bei ausschließlicher Finanzierung der im Unternehmungsvermögen festgelegten und umlaufenden Kapitalinvestitionen durch Fremdkapital zu zahlen wären. Für das Boden- und Gebäudevermögen können alternativ auch die gegendüblichen Pachtpreise für landwirtschaftliche Unternehmungen ähnlicher Einkommenskapazität zugrunde gelegt werden. Besteht zwischen der Art der Verwendung sowie der Laufzeit eines aufgenommenen Kredits und der Höhe des dafür zu entrichtenden Zinssatzes ein eindeutiger Zusammenhang, so sollte dieser durch eine Differenzierung des kalkulatorischen Zinsfußes für die einzelnen Vermögensbestandteile berücksichtigt werden, um auf diese Weise zwischenbetrieblichen Unterschieden der Vermögensstruktur Rechnung zu tragen.

Ähnliche Bewertungsansätze für den Faktor Arbeit ergeben sich, wenn die Möglichkeit eines Faktortransfers innerhalb des landwirtschaftlichen Sektors unterstellt wird. Der kalkulatorische Zinsaufwand hat sich in diesem Fall statt an fiktiven Sollzinsen an der möglichen Verzinsung des im Unternehmungsvermögen investierten Kapitals bei optimalem Einsatz in anderen landwirtschaftlichen Unternehmungen zu orientieren, wobei je nach der Länge des Betrachtungszeitraums der teilweisen temporären „Fixierung“ von Kapitalbestandteilen Rechnung getragen werden muß.

Wird andererseits von der Annahme ausgegangen, daß auch ein intersektoraler Faktortransfer möglich ist, dann müssen die kalkulatorischen Wertansätze für die in den landwirtschaftlichen Unternehmungen verwendeten Faktoren aus ihren außerlandwirtschaftlichen Opportunitätskosten abgeleitet werden. Diese Opportunitätskosten ergeben sich als Produkt aus den betreffenden Faktormengen und ihren in der jeweils bestmöglichen Verwendung außerhalb des landwirtschaftlichen Sektors zu erzielenden monetären Grenzproduktivitäten. Der Quotient aus der im landwirtschaftlichen Sektor realisierten Wertschöpfung und der Summe der auf diese Weise ermittelten Opportunitätskosten von Arbeit, dispositiver Tätigkeit und Kapital wäre ein Maß für die durchschnittliche Effizienz des Faktoreinsatzes in Unternehmungen des landwirtschaftlichen Sektors im Vergleich zu der in anderen Sektoren, d. h. also für seine „relative“ Effizienz.

Tatsächlich lassen sich jedoch die monetären Grenzproduktivitäten der Produktionsfaktoren in den einzelnen Sektoren der Volkswirtschaft in der Regel nicht ermitteln. Statt dessen müssen als außerlandwirtschaftliche Opportunitätskosten der im landwirtschaftlichen Sektor eingesetzten Faktoren diejenigen Einkommen herangezogen werden, die diese Faktoren aus einer anderweitigen Beschäftigung maximal erzielen könnten. Sie werden mit ihren monetären Grenzproduktivitäten allenfalls zufällig genau übereinstimmen. Daß der Ermittlung „angemessener“ Wertansätze selbst auf dieser Basis erhebliche methodische Schwierigkeiten entgegenstehen, liegt auf der Hand.

Die kalkulatorische Bewertung der von Familien- und Lohnarbeitskräften für ihre Arbeit und dispositive Tätigkeit aufgewendeten Zeit verlangt beispielsweise, daß für jede dieser Personengruppen individuell geprüft wird, welche Arten der Erwerbstätigkeit ihr nach Alter, Geschlecht, Ausbildungsstand und Fähigkeiten sowie unter Berücksichtigung der regionalen Wirtschaftsstruktur und der jeweils herrschenden Beschäftigungslage tatsächlich offenstünden und welche Einkommen in den betreffenden Erwerbstätigkeiten maximal erzielt werden könnten. Dabei genügt es nicht, das in einer alternativen Beschäftigung momentan realisierbare Jahreseinkommen zu ermitteln, sondern es müssen die Gegenwartswerte sämtlicher bis zum Ende der Erwerbsfähigkeit der betreffenden Personen zu erwartenden Einkommensbeträge, bereinigt um alle evtl. durch den Transfer verursachten Aufwendungen für Umschulung, Wohnungswechsel etc., festgestellt und verrentet werden, um zu einem vergleichbaren Wertansatz zu gelangen.

Zur Gewinnung solcher Bewertungskriterien wäre es erforderlich, anhand einer umfangreichen Stichprobenerhebung die Zusammenhänge zwischen dem Alter, der Vorbildung, der Art der gegenwärtig ausgeübten Erwerbstätigkeit und der Höhe des dabei erzielten Einkommens von Inhabern landwirtschaftlicher Unternehmungen, mithelfenden Familienangehörigen und landwirtschaftlichen Lohnarbeitskräften zu prüfen, die in der Vergangenheit ihre Erwerbstätigkeit im landwirtschaftlichen Sektor zugunsten einer anderweitigen selbständigen oder unselbständigen Beschäftigung aufgegeben haben. Leider sind im Gegensatz zu den USA [vgl. z. B. 9] derartige Untersuchungen in der Bundesrepublik bislang nicht durchgeführt worden.

Es kann mit einiger Sicherheit angenommen werden, daß die kurzfristig in anderen Erwerbstätigkeiten realisierbaren Einkommenschancen für aus dem landwirtschaftlichen Sektor abwandernde Arbeitskräfte teilweise unter den im volkswirtschaftlichen Durchschnitt erzielten Arbeitsverdiensten liegen. Deshalb ist die in der sogenannten „Vergleichsrechnung“ der „Grünen Berichte“ übliche einheitliche Verwendung des jeweiligen durchschnittlichen Bruttoarbeitsverdienstes der Versicherten in der Arbeiterrentenversicherung für die kalkulatorische Bewertung des Arbeitsaufwands von Unternehmungsinhabern, mithelfenden Familienangehörigen und Lohnarbeitskräften ohne Berücksichtigung ihres Alters, ihrer Ausbildung und ihrer Leistungsfähigkeit sowie des jeweiligen Angebots an alternativen Erwerbsmöglichkeiten allenfalls im Rahmen einer sehr langfristigen Betrachtung zulässig, bei der vollständige Mobilität aller Faktoren unterstellt werden kann.

Die Opportunitätskosten des im Anlage- und Umlaufvermögen landwirtschaftlicher Unternehmungen investierten Kapitals sind aus denjenigen (fiktiven) Habenzinsen abzuleiten, welche erzielt werden könnten, wenn die während der betrachteten Periode vorhandenen Vermögensbestandteile zu ihren Veräußerungswerten liquidiert und die jeweils freiwerdenden Kapitalbeträge in den unter vergleichbaren Bedingungen der Festlegungsdauer und des Risikos jeweils optimalen Anlagemöglichkeiten investiert würden. Auch hier muß der Länge des Betrachtungszeitraums und damit der eventuellen zeitweiligen „Fixierung“ der Faktoren in ihrer jeweiligen Verwendung Rechnung getragen werden.

2.2.2 *Der Wohlstand in den Haushalten des landwirtschaftlichen Sektors*

Als Merkmale für die Beteiligung eines Haushalts an der gesamtwirtschaftlichen Wohlstandsentwicklung waren vier Größen herausgestellt worden, nämlich

- das Haushaltseinkommen,
- das Lebenshaltungsniveau,
- die Bildung von Erwerbsvermögen und
- die soziale Sicherung der Haushaltsangehörigen.

Während bei der Messung der Faktoreffizienz in den landwirtschaftlichen Unternehmungen die Herkunft der eingesetzten Produktionsfaktoren ohne Bedeutung ist, sollten bei der Ermittlung des „Wohlstands“ der zum landwirtschaftlichen Sektor gehörenden Haushalte die selbständigen Landwirte und ihre Familien einerseits und die Lohnarbeitskräfte andererseits getrennt erfaßt werden. Die folgenden Ausführungen beschränken sich auf die zuerst genannte Gruppe. Ohne Berücksichtigung bleibt an dieser Stelle das Kriterium der sozialen Sicherung, das für die Beurteilung der längerfristigen Entwicklungsmöglichkeiten von Einkommen und Lebenshaltung zwar zweifellos erhebliche Bedeutung besitzt, einer kardinalen Messung jedoch schwer zugänglich ist.

2.2.2.1 Einkommen

Das den Haushalten selbständiger Landwirte im Ablauf einer Periode zufließende *Bruttoeinkommen* umfaßt in erster Linie das in den zugehörigen landwirtschaftlichen Unternehmungen erzielte Reineinkommen. Dieses Einkommen resultiert aus der innerbetrieblichen Verteilung der in den Unternehmungen hervorgebrachten Wertschöpfung und stellt das Residualentgelt des Einsatzes von Arbeit, dispositiver Tätigkeit und Eigenkapital durch die Unternehmungsinhaber und ihre mithelfenden Familienangehörigen im betrieblichen Produktionsprozeß dar.

Die spezifische Problematik, die dieser Einkommensgröße anhaftet, hängt mit der Notwendigkeit zusammen, bei ihrer Ermittlung die jeweilige Wertänderung des in der Unternehmung eingesetzten Anlage- und Vorratsvermögens zu berücksichtigen. Hicks definiert als Einkommen denjenigen Betrag, den ein Wirtschaftssubjekt innerhalb einer Periode für seinen Konsum verwenden kann, ohne daß am Periodenende seine Chance, auch in den künftigen Perioden mindestens den gleichen Betrag zu erhalten, geringer geworden ist, als sie zu Periodenbeginn war [14, S. 171 ff.]. Bezogen auf den Inhaber einer Unternehmung bedeutet das: Das Einkommen, das diesem im Periodenablauf in der Unternehmung entsteht, ist gleich demjenigen Betrag, der der Unternehmung entzogen werden kann, ohne daß dadurch deren „Vermögen“, auch in Zukunft mindestens den gleichen Betrag hervorzubringen, beeinträchtigt wird.

Die Bewertung des Unternehmungsvermögens und seiner Änderung unter dem Einfluß von Nutzung und Zeit müßte sich demgemäß strenggenommen an dessen Kapazität orientieren, während künftiger Perioden konsumfähige Überschüsse hervorzubringen, mithin an seinem „Zukunftserfolgswert“. Diese Aufgabe ist jedoch aus zwei Gründen nicht lösbar. Erstens lassen die für jede evolutorische Wirtschaft charakteristischen und weitgehend unvorsehbaren exogenen Datenänderungen eine annähernd zuverlässige Vorausschätzung der in Zukunft zu erwartenden Unternehmungserfolge nicht zu. Und zweitens macht die Interdependenz der Produktionsfaktoren eine verursachungsgemäße Aufteilung der Gegenwartswerte künftig zu erwartender Unternehmungserfolge und damit eine Einzelbewertung der Vermögensbestandteile unmöglich. Die konventionellen Methoden der Bewertung von Vermögensänderungen, die etwa auf dem Prinzip der nominalen oder realen Erhaltung des investierten Kapitals beruhen, bleiben andererseits in einer nichtstationären Wirtschaft unbefriedigend.

Dieses Problem, das übrigens auch bei allen anderen Einkommensarten aus selbständiger Erwerbstätigkeit und/oder Vermögen auftritt, erscheint mindestens ebenso schwerwiegend wie das der Bewertung der im Reineinkommen landwirtschaftlicher Unternehmungen enthaltenen Naturalbestandteile, insbesondere der Naturalentnahmen selbsterzeugter Produkte.

In den vergangenen Jahren durchgeführte Untersuchungen haben gezeigt, daß eine beträchtliche Zahl von Haushalten selbständiger Landwirte neben dem Reineinkommen aus den zugehörigen landwirtschaftlichen Unternehmungen auch noch über andere Einkommensquellen verfügt [18; 7]. Da es notwendig ist, den gesamten Einkommensstrom, der diesen Haushalten zufließt, zu messen, müssen neben dem Reineinkommen aus der landwirtschaftlichen Unternehmung die folgenden Einkommensarten aller Haushaltsmitglieder erfaßt werden:

- Einkommen aus sonstigen selbständigen Erwerbstätigkeiten,
- Einkommen aus unselbständigen Erwerbstätigkeiten in Höhe der empfangenen Bruttolöhne und -gehälter,
- Einkommen aus Vermögen, wie z. B. die Nettopachten aus der geschlossenen, längerfristigen Verpachtung von Bestandteilen des Unternehmungsvermögens oder ganzer Betriebe, die Nettoerträge aus der Vermietung von Grundstücken und/oder Gebäuden sowie die Zinseinkommen aus nichtlandwirtschaftlichen Beteiligungen, Wertpapieren und Sparguthaben und

- Einkommensübertragungen, wie Renten und Pensionen, das gesetzliche Kindergeld und das landwirtschaftliche Altersgeld sowie regelmäßig aus privaten Haushalten empfangene Transfereinkommen.

Da das Bruttoeinkommen selbst nicht in voller Höhe für Konsum und Vermögensbildung zur Verfügung steht, müssen von diesem sämtliche Übertragungen an Staat und Sozialversicherung sowie an andere Institutionen und Haushalte in Abzug gebracht werden. Dazu gehören

- Lohn-, Einkommens-, Vermögens- und Kirchensteuern,
- Pflicht- und freiwillige Beiträge zur Sozialversicherung und zur landwirtschaftlichen Alterskasse,
- Prämien für private Unfall- und Krankenversicherungen und
- sonstige laufende Einkommensübertragungen, insbesondere Altenteilsabgaben.

Erst die verbleibende Differenz stellt das *verfügbare* Haushaltseinkommen dar [6].

Der einem Haushalt innerhalb einer bestimmten Zeitspanne zufließende verfügbare Einkommensbetrag kann alternativ zur Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen für den privaten Verbrauch und damit zur Realisierung des angestrebten Lebenshaltungsniveaus oder für Investitionen in Erwerbsvermögen und damit zur Verbreiterung des künftig zu erwartenden Einkommensstroms verwendet werden.

2.2.2.2 *Lebenshaltung*

Wir haben bereits erwähnt, daß das *Niveau der Lebenshaltung*, das ein Haushalt aus dem ihm zufließenden verfügbaren Periodeneinkommen realisiert, zumindest partiell an der Höhe und Zusammensetzung des Güter- und Dienstleistungskonsums seiner Mitglieder während der betrachteten Periode sichtbar wird.

Die Messung der einzelnen Verbrauchskategorien [vgl. z. B. 1] erfordert eine Bewertung dieser Güter- und Dienstleistungsmengen. Eine völlige zeitliche und wertmäßige Übereinstimmung von Zukauf und Verbrauch besteht allerdings nur bei kurzlebigen Verbrauchsgütern und Dienstleistungen, die unmittelbar bei oder doch kurz nach ihrer Beschaffung ohne weitere Lagerung oder Bearbeitung restlos verzehrt werden. Diese Übereinstimmung wird bei einer Vorrathaltung von Verbrauchsgütern, insbesondere aber infolge der Dauerhaftigkeit langlebiger Gebrauchsgüter, durchbrochen. Werden bei solchen Gütern die für ihre Beschaffung getätigten Ausgaben in voller Höhe der Periode angelastet, in der sie zugekauft werden, so wird der Verbrauch der betreffenden Periode über-, der der folgenden dagegen unterschätzt. Es erscheint daher angebracht, zur Beurteilung des Lebenshaltungsniveaus eines Haushalts nicht den Geldwert des Konsums einer einzelnen Periode, sondern stets den Durchschnittswert aus mehreren aufeinanderfolgenden Perioden heranzuziehen.

Bei der Messung des Konsumniveaus von Haushalten selbständiger Landwirte bereitet die Bewertung der aus der zugehörigen Unternehmung unentgeltlich entnommenen und teilweise weiterverarbeiteten Erzeugnisse sowie der aus der Nutzung der Eigentümerwohnung resultierenden Aufwendungen gewisse Schwierigkeiten. Die verschiedenen sich hierfür bietenden Möglichkeiten werden an anderer Stelle diskutiert [21].

Grundsätzliche Probleme ergeben sich darüber hinaus für jeden horizontalen oder vertikalen Vergleich sowohl des Einkommens als auch der Lebenshaltung zwischen verschiedenen Haushaltgruppen aus den Unterschieden in der Zahl und Altersstruktur der Haushaltsmitglieder und aus den evtl. bestehenden räumlichen und zeitlichen Differenzen im Niveau der Güterpreise.

Zur Berücksichtigung von Unterschieden der Haushaltsgröße und -struktur bieten sich zwei Möglichkeiten. Die erste besteht darin, alle Haushalte nach ihrer Größe und Alterszusammen-

setzung zu jeweils homogenen Gruppen zusammenzufassen. Horizontale Einkommens- und Lebenshaltungsvergleiche sind dann allerdings nur innerhalb, nicht aber zwischen den Gruppen durchführbar. Dieser Mangel kann mit der zweiten Methode zumindest teilweise behoben werden, und zwar durch Umrechnung aller Haushaltsmitglieder nach ihrem Alter und Geschlecht sowie nach dem Ausmaß und der Dauer ihrer Haushaltszugehörigkeit während der betrachteten Zeitspanne auf sogenannte „Standard-“ oder „Jahresvollpersonen“. Als Maßstäbe für den Wohlstand von Haushalten können somit das verfügbare Einkommen und das daraus realisierte Konsumniveau je „Standardperson“ gelten.

Auf die äußerst schwierigen theoretischen und methodischen Probleme, die dem Versuch, preisbedingte von mengen- und qualitätsbedingten Unterschieden im Güter- und Dienstleistungsverbrauch der Haushalte zu isolieren, entgegenstehen und auch bei Verzicht auf eine direkte Messung der Lebenshaltung nicht zu umgehen sind, sofern bei Einkommensvergleichen die bestehenden Kaufkraftunterschiede berücksichtigt werden sollen, kann an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden.

2.2.2.3 Vermögensentwicklung

Sofern bei Untersuchungen der wirtschaftlichen Lage im landwirtschaftlichen Sektor der *Vermögensentwicklung* bisher überhaupt Beachtung geschenkt wurde, geschah dies in der Regel unter Beschränkung auf die in den Unternehmungsbilanzen erfaßten Vorgänge. Die Abgrenzung der Unternehmungen gegenüber den Haushalten ihrer Inhaber erfolgte durch Berücksichtigung der „Einlagen“ und „Entnahmen“ im Periodenablauf. Dieses Vorgehen bleibt jedoch aus zwei Gründen höchst unbefriedigend.

Erstens erscheint der Versuch, die Unternehmung aus ihrer engen Verflechtung mit dem Haushalt ihres Inhabers herauszulösen, angesichts der vielfältigen Interdependenzen zwischen den in der Unternehmung und den im Haushalt getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen [vgl. z. B. 11 und 17] ungerechtfertigt. Die tatsächliche Vermögensentwicklung des Unternehmungsinhabers und seiner Haushaltsangehörigen wird dadurch eher verschleiert als aufgehellt. U. E. ist für eine Erfassung und Beurteilung von Vermögensvorgängen der Unternehmerhaushalt die zweckmäßigste Bezugsbasis.

Zweitens ist die Ermittlung von Vermögensänderungen anhand der Unternehmensbilanz insofern problematisch, als deren Ergebnisse bekanntlich in erheblichem Umfang von Bewertungen abhängen. Das gilt natürlich auch für den Versuch, die Änderung des in der Verfügung der Unternehmerhaushalte befindlichen Vermögens aus der Differenz zwischen dem verfügbaren Haushaltseinkommen und dem Geldwert des Konsums der Periode abzuleiten. Die daraus resultierenden Schwierigkeiten lassen sich vermeiden, wenn zur Ermittlung der Vermögensänderungen einer Periode die Kapitalflußrechnung Verwendung findet [3]. In der beigefügten Übersicht ist das Schema einer Kapitalflußrechnung für einen landwirtschaftlichen Unternehmerhaushalt wiedergegeben, die sämtliche Zahlungsvorgänge einer Periode nach ihrer Herkunft und Verwendung in sieben Bereiche gliedert.

Zieht man von den um die Einnahmen aus dem Verkauf von Vermögensbestandteilen [2] und die aufgenommenen Kredite verminderten Gesamteinnahmen die unter [1], [3] und [4] aufgeführten Ausgaben ab, so ergibt sich – unter Berücksichtigung der Änderung der Bestände an Forderungen, laufenden Verbindlichkeiten, Sichtguthaben und Bargeld [7] – derjenige Betrag, welcher dem Haushalt ohne Kreditaufnahme für den privaten Verbrauch und für Investitionen in Erwerbsvermögen verbleibt. Nach Abzug der unter [5] erfaßten Ausgaben für den privaten Konsum (einschließlich der langlebigen Gebrauchsgüter) erhält man in der verbleibenden positiven oder negativen Differenz die jeweilige Vermehrung bzw. Verminderung des Bestands an Investitionskapital, das für Investitionen in die landwirtschaftliche Unternehmung oder in andere Arten von Erwerbsvermögen zur Verfügung steht [12, Seite 40]. Die Höhe der auf diese Weise ermittelten jährlichen *Kapitalbildung*, die Art ihrer Ver-

Schema der Kapitalflußrechnung eines landwirtschaftlichen Unternehmerhaushalts

Mittelherkunft	Mittelverwendung
1. Laufende Einnahmen aus dem landwirtschaftlichen Betrieb, sonstigen Erwerbstätigkeiten und Erwerbsvermögen (Pachten, Mieten, Zinsen)	1. Laufende Ausgaben im landwirtschaftlichen Betrieb, für sonstige Erwerbstätigkeiten und für die Nutzung von Erwerbsvermögen (Pachten, Mieten, Zinsen)
2. Einnahmen aus dem Verkauf von Anlage- und sonstigem Erwerbsvermögen	2. Ausgaben für den Zukauf von Anlage- und sonstigem Erwerbsvermögen
3. Aufnahme von Krediten	3. Tilgung von Krediten
4. Empfang von Geldvermögen	4. Übertragung von Geldvermögen
5. Empfang von Einkommensübertragungen (Staat, Sozialversicherung, private Versicherungen, private Haushalte)	5. Übertragung von Einkommen (Staat, Sozialversicherung, private Versicherungen, private Haushalte)
6. Einnahmen des Privathaushalts aus Verkauf und Vermietung	6. Ausgaben des Privathaushalts für den privaten Verbrauch
7.1 Verminderung des Kassenbestands	7.1 Vermehrung des Kassenbestands
7.2 Verminderung der Guthaben	7.2 Vermehrung der Guthaben
7.3 Verminderung der Forderungen	7.3 Vermehrung der Forderungen
7.4 Vermehrung der Verbindlichkeiten	7.4 Verminderung der Verbindlichkeiten

wendung und ihre Entwicklung im Zeitablauf besitzen für die Chancen der selbständigen Landwirte und ihrer Familienangehörigen, auf längere Sicht an der gesamtwirtschaftlichen Wohlstandsmehrung zu partizipieren, entscheidende Bedeutung.

Ergänzt man schließlich die Geldflußrechnung durch

- die Änderung des Werts der Viehbestände und des sonstigen Vorratsvermögens der Unternehmung,
- die nicht entnommenen Dividenden, Zinsen, Sparprämien etc. aus anderweitig angelegtem Erwerbsvermögen sowie
- die Abschreibungen des dauerhaften Unternehmungsvermögens und der Wohngebäude sowie anderer langlebiger Gebrauchsgüter,

so ergibt die Saldierung aller vermögenswirksamen Vorgänge die jeweilige Nettoänderung des in der Verfügungsgewalt des Unternehmerhaushalts befindlichen Vermögens, die nunmehr mit der erfolgten Zu- bzw. Abnahme des Fremdkapitalbestands verglichen werden kann, um daraus Rückschlüsse auf die Entwicklung der Vermögensstruktur ziehen zu können [vgl. dazu 20].

3 Zusammenfassung

Sektorale wirtschaftspolitische Zielsetzungen haben stets einen doppelten Aspekt. Einerseits geht es um den Beitrag der einzelnen Sektoren zur Realisierung übergeordneter gesamtwirtschaftlicher Ziele, andererseits um ihre Beteiligung an den wirtschaftlichen

Ergebnissen der jeweils erreichten Zielverwirklichung. Geht man davon aus, daß als wichtigstes Ziel der Wirtschaftspolitik ein hohes und nachhaltiges Wachstum des Netto-sozialprodukts unter bestimmten Nebenbedingungen angestrebt wird, so folgt daraus, daß zur Kennzeichnung der wirtschaftlichen Lage im landwirtschaftlichen Sektor zwei Gruppen von Kriterien Verwendung finden müssen. Einmal ist die Effizienz der in den Unternehmungen dieses Sektors zum Einsatz gebrachten Produktionsfaktoren im Hinblick auf die dabei erzielte Wertschöpfung zu messen und sowohl in ihrer horizontalen Differenzierung als auch im Vergleich zu anderen Sektoren zu beurteilen. Zum andern müssen in den dem landwirtschaftlichen Sektor zugehörigen Haushalten selbständiger Landwirte und unselbständig Erwerbstätiger die Höhe der je Periode erzielten Bruttoeinkommen und der davon verbleibenden verfügbaren Einkommensbeträge, die Höhe und Zusammensetzung des daraus realisierten Güter- und Dienstleistungskonsums und der Umfang der Bildung von Investitionskapital erfaßt werden. Erst diese drei Kriterien zusammen ergeben, evtl. ergänzt durch weitere Merkmale wie die soziale Sicherung und die Arbeitsbelastung der Haushaltsangehörigen, ein annähernd vollständiges Bild vom Wohlstand dieser Haushalte und können für intra- und inter-sektorale Vergleiche Verwendung finden. Es besteht kein Zweifel, daß die Beschaffung der hierfür erforderlichen Daten teilweise beträchtliche Schwierigkeiten verursacht. Trotzdem erscheint es einer Überlegung wert, ob und inwieweit eine Erweiterung der „Grünen Berichte“, die bisher allzu sehr auf den Wortlaut des Landwirtschaftsgesetzes von 1955 fixiert waren, in der genannten Richtung nicht dazu beitragen könnte, die agrarpolitische Entscheidungsfindung effizienter zu gestalten.

Literatur

1. BARTELS, H.: Systematisches Güterverzeichnis für den privaten Verbrauch. *Wirtschaft und Statistik* 1962, 63 ff.
2. BRANDOW, G. E.: In search of principles of farm policy. *J. of Farm Economics* 44 (1962), 1145 ff.
3. BUSSE VON COLBE, W.: Aufbau und Informationsgehalt von Kapitalflußrechnungen. *Z. f. Betriebswirtschaft* 36 (1966), 1. Ergänzungsheft, 82 ff.
4. Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft vom 8. Juni 1967. *Bundesgesetzblatt I* 1967, 582
5. GIERSCH, H.: Allgemeine Wirtschaftspolitik, 1. Band: Grundlagen. Wiesbaden 1960
6. HAMER, G.: Das Einkommen der privaten Haushalte und seine Verwendung 1963. *Wirtschaft und Statistik* 1964, 509 ff.
7. HARSCH, E. unter Mitarbeit von W. B. KRÖBER: Nichtlandwirtschaftliche Einkommen landwirtschaftlicher Familien. In: *Materialien zur Erwerbs- und Unterhaltsstruktur der westdeutschen Landwirtschaft*. Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie, H. 173. Bonn 1966
8. HATHAWAY, D. E.: *Government and agriculture*. New York 1963
9. Ders. und B. B. PERKINS: Farm labor mobility, migration and income distribution. *American Journal of Agricultural Economics*, 50 (1968), 342 ff.
10. HEADY, E. O.: *Economics of agricultural production and resource use*. Englewood Cliffs 1952
11. Ders., BACK, W. B. und G. A. PETERSON: Interdependence between the farm business and the farm household with implications on economic efficiency. *Iowa State College, Agr. Exp. Sta., Res. Bull.* 398, Ames 1953
12. HEIDHUES, T.: Entwicklungsmöglichkeiten landwirtschaftlicher Betriebe unter verschiedenen Preisannahmen. *Berichte über Landwirtschaft*, 181. Sonderheft. Hamburg-Berlin 1966
13. Ders.: Ziel-Mittel-Systeme in der Agrarpolitik. *Z. f. die gesamte Staatswissenschaft* 122 (1966), 87 ff.
14. HICKS, J. R.: *Value and capital*. 2nd ed. Oxford 1946
15. HERRING, J.: Concepts of productivity measurement in agriculture on a national scale. OECD, documentation in agriculture and food, 57. Paris 1962

16. HRUBESCH, P.: Konstruktion eines Input-Index zur Messung der Produktivitätsentwicklung in der westdeutschen Landwirtschaft 1950/51 bis 1964/65. *Berichte über Landwirtschaft* 45 (1967), 609 ff.
17. KUHNEN, F.: Lebensverhältnisse ländlicher Familien. Sozialökonomische Untersuchungen an 3000 Familien im Landkreis Horb/Neckar. Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie. H. 141. Bonn 1961
18. Ders.: Die Verbreitung nichtlandwirtschaftlicher Einkünfte bei landbewirtschaftenden Familien in der Bundesrepublik Deutschland. *Sociologia Ruralis* 3 (1963), 142 ff.
19. KUZNETS, S.: Economic growth and the contribution of agriculture: notes on measurement. *Intern. J. of Agrarian Affairs* 3 (1961), 59 ff.
20. MUELLER, A. G.: Flow-of funds analysis in farm financial management. *J. of Farm Economics* 48 (1966), 661 ff.
21. NEANDER, E.: Zur Methodik der Ermittlung und Darstellung der wirtschaftlichen Lage im landwirtschaftlichen Sektor. Unveröffentlichtes Manuskript. Braunschweig-Völkenrode 1968
22. NIEHANS, J.: Strukturwandlungen als Wachstumsproblem. In: Neumark, F. (Hrsg.): *Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft*. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F. 30, Bd. 1. Berlin 1964, 18 ff.
23. OECD: *Agriculture and economic growth. A report by a group of experts*. Paris 1965
24. OEEC: *Agricultural policies in Europe and North America; first report of the Ministerial Committee for Agriculture and Food*. Paris 1956
25. OEEC: *Trends in agricultural policies since 1955; fifth report on agricultural policies in Europe and North America*. Paris 1961
26. RINTELEN, P. und R. ZAPP: Zur Beurteilung der Rentabilität landwirtschaftlicher Betriebe. *Agrarwirtschaft* 10 (1961), 105 ff.
27. RUSTEMEYER, F. C.: *Die Produktivität der Landwirtschaft; Begriff, Messung und Anwendung*. Agrarwirtschaft, 16. Sonderheft. Hannover 1964
28. SCHICKELE, R.: *Agricultural policy*. New York - Toronto - London 1954
29. SCHMIDT-VOLKMAR, A.: *Die Rationalität der europäischen Agrarpolitik*. Wirtschaftspolitische Studien, H. 10, Göttingen 1967
30. SCHULTZ, T. W.: *Production and welfare of agriculture*. New York 1949
31. United Nations, *International definition and measurement of levels of living*. New York 1961
32. *Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft vom März 1957*
33. WEINSCHENCK, G.: Die EWG und der Strukturwandel der deutschen Landwirtschaft. *Berichte über Landwirtschaft* 41 (1963), 205 ff.