

■ **Sozialökonomischer Text Nr. 111**

Martin Sauber

**Zu den Forderungen einer
Liberalisierung von Agrarmärkten und
ihren möglichen Auswirkungen auf
Entwicklungsländer**

©HWP - Hamburger Universität
für Wirtschaft und Politik
Hamburg, Mai 2004
ISSN 0178-174X



Kontakt: Martin Sauber
E-Mail: Martin.Sauber@gmx.de

HWP - Hamburger Universität für Wirtschaft und Politik
Von-Melle-Park 9
20146 Hamburg
Tel. 040/42838-6984
Fax 040/42838-4150
Email: Wittenberg@hwp-hamburg.de

Vorwort

Wolfgang Schoeller

In den vergangenen drei Jahrzehnten sind die Welthandelsanteile der meisten Entwicklungsländer stetig, auf nurmehr geringe Größen gesunken. Dieser bislang ungebrochene Trend ist im Fall der Staaten Afrikas südlich der Sahara sowie weiterer nicht- oder nur ansatzweise industrialisierter Länder besonders deutlich ausgeprägt. Als Anbieter industrieller Warengruppen sind diese Länder noch immer bedeutungslos; seit den 1970er Jahren verloren sie jedoch auch in erheblichem Ausmaß Anteile an den Märkten von Agrargütern und Rohstoffen zugunsten ökonomisch fortgeschrittener Entwicklungsländer und Schwellenländer sowie der Industriestaaten der OECD. Dieser Sachverhalt fortdauernder Marginalisierung im Welthandel jener Länder wird aus vorherrschend marktliberaler Sicht vor allem auf zwei Problemfelder zurückgeführt:

- Durch Zölle und vielfältige Formen von Handelshemmnissen der Industriestaaten sowie durch deren Protektionismus im Agrarsektor werde der Zugang jener Entwicklungsländer zum Welthandel behindert. Zudem verfügten auch diese Länder in einem breiten Spektrum von Gütern über sog. komparative Kostenvorteile; der Wahrnehmung entsprechender Exportaussichten stünden jedoch jene Handelshemmnisse der Industriestaaten im Wege.
- Das zweite Problemfeld sei hingegen in sog. „endogenen“ Faktoren der betreffenden Länder zu sehen. Deren regulierende staatliche Eingriffe hätten eine effiziente Allokation der Ressourcen behindert oder außer Kraft gesetzt. Entsprechend seien die Faktorpreise „verzerrt“, was sich in außen- und binnenwirtschaftlichen Ungleichgewichten geltend mache.

Die schrittweise Überwindung der negativen außen- und binnenwirtschaftlichen Performance dieser Länder sei daher vor allem an zwei Bedingungen gebunden: Die Industriestaaten müssen bereit sein, ihren Protektionismus im Agrarsektor aufzugeben sowie Zölle und Handelshemmnisse gegenüber Exporten aus Entwicklungsländern beseitigen. Jene müssen ihrerseits dazu übergehen, regulierende Eingriffe im Außenhandel und Binnenmarkt zurückzunehmen bzw. marktwirtschaftliche Abläufe herzustellen. Eine auf diesem Wege einzuleitende Korrektur sog. „verzerrter“ Faktorpreise versetzten jene Länder auch in die

Lage, ihre komparativen Kostenvorteile zu erschließen und entsprechende Exportchancen in einem freien Welthandel wahrzunehmen.

In diesem Kontext vorherrschender marktliberaler Auffassungen über sog. „exogene“ und „endogene“ Ursachen der „negativen Performance“ zahlreicher Entwicklungsländer steht die hier vorgelegte Arbeit von Martin Sauber. Diese Studie belegt, daß das Ausmaß von Zöllen und Handelsschranken, auf das die Exporte der nicht- oder nur wenig industrialisierten Länder treffen, mittlerweile nahezu bedeutungslos ist. Ferner lasse sich auch die nur marginale Stellung jener Länder im Welthandel landwirtschaftlicher Güter schwerlich durch Protektionismus und Subventionen der Industriestaaten im Agrarsektor erklären. Der maßgebliche Grund für die geringe handelspolitische Bedeutung dieser Länder sei vielmehr ein anderer: die äußerst niedrige Produktivität, deren Niveau um ein Mehr- und Vielfaches hinter demjenigen der Schwellenländer und Industriestaaten zurückgeblieben ist.

Ausgehend von diesen empirischen Bedingungen muß bezweifelt werden, ob eine marktliberale Beseitigung der angesprochenen Problemfelder geeignet sein kann, die „negative Performance“ jener Entwicklungsländer zu überwinden. Weder eine weitere Liberalisierung des Welthandels, noch eine völlige Einstellung der Subventionen im Agrarsektor der Industriestaaten dürften die Exportchancen jener Entwicklungsländer nennenswert verbessern. Aufgrund einer weit überlegenen Kosten- und Preiskonkurrenz waren diese Länder in den letzten Jahrzehnten außerstande, ihre geringe Produktivität durch niedrige Löhne und Einkommen auf der Ebene der Kosten zu kompensieren. Auch eine weitere Liberalisierung des Welthandels bzw. der geforderte „reziproke“ Freihandel vermag diese Lage der Entwicklungsländer so lange nicht verändern, als die großen Unterschiede von Produktivität fortbestehen und weiter zunehmen.

Insofern ist die Studie von unübersehbarer aktueller und entwicklungspolitischer Relevanz, als es ihr gelingt aufzuzeigen, daß marktliberale Positionen einen wesentlichen Kern des Entwicklungsproblems verfehlen.

ZU DEN FORDERUNGEN EINER LIBERALISIERUNG VON AGRARMÄRKTEN UND IHREN MÖGLICHEN AUSWIRKUNGEN AUF ENTWICKLUNGSLÄNDER

Abbildungsverzeichnis	III
Abkürzungsverzeichnis	IV
Einleitung	1
1 Der Vorwurf des Protektionismus durch Agrarsubventionen	2
2 Die internationale Handelspolitik	
2.1 Vom General Agreement on Tariffs and Trade zur WTO	4
2.2 Die Uruguay Runde.....	6
2.3 Allgemeine Präferenzabkommen	7
2.4 Yaoundé und Lomé-Abkommen	8
2.5 Das Zwischenergebnis der Handelsliberalisierung	10
2.6 „Cotonou Agreement“ und „Everything but Arms“ Initiative	11
2.7 Das Ergebnis der internationalen Handelspolitik.....	12
3 Die Europäische Agrarökonomie und –politik	
3.1 Der Ursprung der Gemeinsamen Agrarpolitik	13
3.2 Die ökonomische Entwicklung des Agrarsektors	14
3.3 Die Entwicklung der GAP.....	19
3.4 Die Reformen der GAP	20
4 Afrikas Agrarökonomie	
4.1 Performance und Entwicklung des Agrarsektors	22
4.2 Die Produktivität der Landwirtschaft.....	23
4.3 Transportkosten.....	26
5 Der internationale Agrarmarkt	
5.1 Die Bestimmung des Welthandels der Entwicklungsländer	29
5.2 Langfristige Tendenzen der Weltmarktpreise	32
5.3 Die Weltmarktpreisvolatilität	34
5.4 Die zukünftige Entwicklung der Weltmarktpreise.....	35
5.5 Die Weltmarktpreistransmission in Entwicklungsländern.....	36
5.6 Die Reaktion der Märkte in Entwicklungsländern.....	38
5.7 Die Organisation der Weltagrarmärkte	39
5.8 Die Bedeutung der Weltmarktpreisentwicklung für Entwicklungsländer	40
6 Die Auswirkung von Agrarsubventionen	
6.1 Überlegungen von Malthus und David Ricardo.....	41
6.2 Die Übertragung der Lohngüterthese	42
6.3 Der Import subventionierter Nahrungsmittel	44
6.4 Die langfristigen Auswirkungen	45
6.5 Das Nahrungsmitteldefizit der Entwicklungsländer	46
6.6 Geringeres Getreidedefizit bei höheren Getreidepreisen?	46
6.7 Das Produktionspotential der Entwicklungsländer	47
6.8 Das Bevölkerungswachstum	49

7 Die Auswirkungen fortschreitender Agrarmarkliberalisierung	
7.1 Die Liberalisierung in Neuseeland	52
7.2 Die Federal Improvement Reform in den USA	53
7.3 Die Auswirkungen auf Europa	53
7.4 Die Auswirkungen auf die Preisentwicklung durch Liberalisierung	51
7.5 Die Auswirkungen einer Weltmarktpreisänderung auf Entwicklungsländer.....	56
7.6 Weitere Auswirkungen auf Entwicklungsländer.....	57
7.7 Optimierte Preistransmission durch Liberalisierung.....	59
8 Folgerungen für die Außenhandelstheorie	
8.1 Löhne und Produktivität.....	61
8.2 Ein Zirkelschluss in der Lohnkostentheorie.....	63
8.3 Die klassische Außenhandelstheorie.....	64
8.4 Die neoklassische Außenhandelstheorie	66
8.5 Die Fähigkeit der Technologieanwendung	69
9 Folgerungen für die Entwicklungspolitik	
9.1 Konsequenz mangelnder Produktivität	72
9.2 Der Einsatz von Technologie	73
9.3 Institutionen.....	74
10 Resümee.....	76
Quellenverzeichnis	V

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Die Verhandlungsrunden des GATT	5
Abbildung 2: Handelsabkommen zwischen Europa und Entwicklungsländern	8
Abbildung 3: Handel der AKP-Staaten mit der Europäischen Gemeinschaft.....	9
Abbildung 4: Tarifsätze.....	10
Abbildung 5: Struktur der LDC Exporte und Protektionismus.....	11
Abbildung 6: Arbeitskräfte in der deutschen Landwirtschaft	15
Abbildung 7: Produktivitätswachstum in Industrie und Landwirtschaft	16
Abbildung 8: Die Landwirtschaftliche Gesamtrechnung für Deutschland	16
Abbildung 9: Sektorale Anteile der Landwirtschaft am Output und der Beschäftigung	17
Abbildung 10: Bruttowertschöpfung und Beschäftigung.....	18
Abbildung 11: Vergleich länderspezifischer Produktivitäten im Agrarsektor.....	18
Abbildung 12: Agrarausgaben der Gemeinschaft	19
Abbildung 13: Reale Wachstumsraten des Agrarsektors in verschiedenen Regionen.....	23
Abbildung 14: Faktor-Produktivität	24
Abbildung 15: Landproduktivität der Landwirtschaft	24
Abbildung 16: Arbeitsproduktivität der Landwirtschaft.....	25
Abbildung 17: Agrarproduktion pro Kopf-Index.....	25
Abbildung 18: Ländervergleich der Arbeitsproduktivität.....	26
Abbildung 19: Frachtkosten der Importe im Welthandel.....	27
Abbildung 20: Frachtkosten afrikanischer Export in die USA	28
Abbildung 21: AKP Welthandelsanteil.....	30
Abbildung 22: Welthandelsanteil der afrikanischen agrarischen Hauptexportgüter	30
Abbildung 23: EU Außenhandel mit den AKP Ländern.....	31
Abbildung 24: EU Außenhandel mit den AKP Ländern nach Produkten.....	31
Abbildung 25: Rohstofftrends	33
Abbildung 25b: Preisindex landwirtschaftlicher Erzeugnisse	33
Abbildung 26: Beispielrechnung zu Elastizität der Preistransmission.....	37
Abbildung 27: Basisdaten nach Regionen	43
Abbildung 28: Netto Getreide Import der LDC	46
Abbildung 29: Getreideimport im Verhältnis zur Eigenproduktion nach Regionen	46
Abbildung 30: Preisimpuls auf dem Weltmarkt für Getreide	47
Abbildung 31: Wachstumsraten bei Grundnahrungsmittel in Afrika	48
Abbildung 32: Jährliche Bevölkerungswachstumsraten in den Entwicklungsländern	49
Abbildung 33: Bevölkerungswachstum in Regionen.....	50
Abbildung 34: Bevölkerungswachstum in den LDC in den Städten	50
Abbildung 35: Entwicklung der Weltbevölkerung	51
Abbildung 36: Beispielrechnung zur Elastizität der Preistransmission	59
Abbildung 37: Produktivität und Arbeitskosten ausgewählter Länder	37

Abkürzungsverzeichnis

AASM Association of African States and Madagascar
AKP (ACP) Afrikanische, karibische und pazifische Staaten
EC European Community
GAP Gemeinsame Agrarpolitik
GATT General Agreement on Tariffs and Trade
GSP Generalized System of Preferences
ITO International Trade Organisation
LDC Least Developed Country
NTB Non-Tariff-Barriers
OCT Overseas Countries and Territories
OECD Organisation for Economic Cooperation and Development
SACU South African Customs Union
SADC South African Development Community
SITC Standard International Trade Classification
UN United Nations
WTO World Trade Organisation

Einleitung

Unbestreitbar ist die politische, soziale und ökonomische Situation der meisten Entwicklungsländer katastrophal und die ökonomische Ungleichheit ist im internationalen Vergleich zwischen Entwicklungsländern und den OECD-Staaten beträchtlich.

Eng in diesem Zusammenhang steht die aktuelle Diskussion, welche Entwicklungsperspektive eine weitere Liberalisierung des Agrarmarktes darstellen kann. Der Agrarmarktpolitik wird eine entscheidende Rolle für die Zukunft der Entwicklungsländer zugeschrieben. Die Entscheidungsträger in Entwicklungsländern und in den OECD Ländern übernehmen durch die Betonung der Agrarmarktpolitik und ihrer vornehmlich liberalen Ausgestaltung eine große Verantwortung.

Als Ursache für die Situation der Entwicklungsländer wird weitgehend die protektionistische Agrarpolitik der Industrieländer ausgemacht. Darunter werden der verhinderte Marktzugang aufgrund von Zöllen und nichttariflichen Handelshemmnissen, sowie Agrarsubventionen verstanden. So wäre die sich verschlechternde Außenhandelsposition der Entwicklungsländer auf noch bestehende Handelsbeschränkungen und Subventionen zurückzuführen. Der internationale Handel könne die Entwicklung nicht in dem eigentlichen Maße fördern, da der den Entwicklungsländern angebotene Marktzugang nicht ausreichend ist.¹ Entwicklungsländer könnten, aufgrund ihres komparativen Vorteils, eine Agrarmarkliberalisierung der Industriestaaten nutzen um ihren Weltmarktanteil zu erhöhen. Eine Liberalisierung im Agrarbereich könnte zu einer stärkeren Ausweitung der Agrarproduktion in den Entwicklungsländern führen.²

“Over-production in Europe has resulted in under-production in the rest of the world, particularly in developing countries”³

Diese Position wird sowohl von Globalisierungskritikern (z.B. OXFAM) als auch von marktliberalen Wissenschaftlern und Politikern (z.B. OECD, Weltbank) in Industrie- sowie Entwicklungsländern vertreten. Sieht man als wichtigen, ursächlich Faktor für die ökonomische Situation in den Entwicklungsländern den Protektionismus, ergibt sich daraus, logisch richtig, als Lösungsansatz die Forderung nach Agrarmarkliberalisierung.

Wird jedoch nicht der Protektionismus der Industriestaaten als wesentlicher Grund des Problems analysiert, ist die Forderung nach reziprokem Freihandel zwischen Länder mit

¹ Vgl.: UN, 2002a, S.32

² Vgl.: OECD, 1993, S.26

³ Laison Committee of Development NGOs to the European Union 1998. Siehe: Doha, Kwa, 2000, S.52

extrem unterschiedlicher Entwicklung fahrlässig und die Forderung nach einem Abbau der Agrarsubventionen dogmatisch. Für die Exporte aus Entwicklungsländern in die EU (den wichtigsten Handelspartner der AKP-Staaten) sind die Zollsätze bedeutungslos. Durch das Abkommen von Cotonou und die „Everything but Arms“ Initiative wird dieser Trend fortgesetzt. Der Abbau der Handelsschranken hat offensichtlich keinen positiven Effekt auf den Weltmarktanteil der afrikanischen Entwicklungsländer. Der Vorwurf, Handelsprotektionismus gegenüber Entwicklungsländern sei ursächlich für deren ökonomische Marginalisierung im Welthandel, ist abschließend nicht haltbar. Die Marginalisierung der afrikanischen Länder kann nicht durch den Vorwurf des Protektionismus erklärt werden. Der Kostenvorteil niedrigerer Löhne und komparativer Vorteile verlieren durch die massiven Produktivitätsunterschiede und hohe Transportkosten an Bedeutung. Folglich kann Handels- und Agrarmarkliberalisierung auch keine angemessene Antwort auf das Entwicklungsproblem sein. Der Abbau von Protektionismus stellt für die LDC keine entscheidende Entwicklungsperspektive dar.

Kapitel 1 formuliert den Vorwurf des Protektionismus durch Agrarsubventionen, welchen es im Folgenden kritisch zu hinterfragen gilt. Zu Anfang wird in Kapitel 2 die internationale Handelspolitik untersucht. Daraufhin wird im Kapitel 3 die europäische Agrarökonomie und –politik und im Kapitel 4 Afrikas Agrarökonomie bearbeitet. Da sich die negativen wie positiven Auswirkungen der Agrarpolitik der Industriestaaten über die Weltmärkte auf die Entwicklungsländer übertragen sollen, analysiert Kapitel 5 den internationalen Agrarmarkt. Die Frage, welche Auswirkungen die Agrarsubventionen der Industriestaaten in den Entwicklungsländern gehabt haben, diskutiert Kapitel 6. Was für Auswirkungen eine fortschreitende Agrarmarkliberalisierung haben, wird in Kapitel 7 behandelt. Den Folgerungen für die Außenhandelstheorie in Kapitel 8 schließt sich die Entwicklungspolitik in Kapitel 9 an.

1. Der Vorwurf des Protektionismus durch Agrarsubventionen

Der Wandel der internationalen Rahmenbedingungen für den Agrarsektor ist hauptsächlich auf WTO Vereinbarungen zurückzuführen. Die bestehenden Verzerrungen im Agrarhandel beruhen auf Handelsbarrieren und Agrarsubventionen. Um den Marktzugang für Importgüter zu gewährleisten, werden zuerst alle nichttariflichen Handelshemmnisse in tarifliche umgewandelt und anschließend abgebaut. In einem dann geöffneten Markt, so die These weiter, können die Entwicklungsländer nicht mit den marktverzerrenden Agrar-

subventionen mithalten. Deshalb müssen diese folgerichtig im nächsten Schritt gekürzt werden.⁵

Die Agrarsubventionen führen in den Industrieländern aufgrund des politisch erhöhten Marktpreises zu einer Überproduktion von Agrargütern. Die Überproduktion wird auf dem Weltmarkt angeboten und drückt so die Weltmarktpreise. Generell, oder aufgrund der fortschreitenden Handelsliberalisierung, werden Agrargüter in die Entwicklungsländer importiert und verdrängen dort die nicht wettbewerbsfähigen lokalen Anbieter vom Markt.⁶

Ursächlich für die Marginalisierung der LDCs ist somit der Protektionismus durch die Industriestaaten. Die gesamte Unterstützung der Landwirtschaft der OECD Staaten beträgt 310 Mrd. € p.a. (106 Mrd. EU Anteil) und übertrifft das Bruttosozialprodukt der afrikanischen Länder südlich der Sahara (incl. Südafrika).⁷ Die entwicklungspolitische Perspektive ist deshalb der Abbau des Agrarprotektionismus. Diese Forderung wurde auf allen UN-Entwicklungsgipfeln, wie in Monterrey (Konferenz über Entwicklungsfinanzierung), in Rom (Welternährungsgipfel) und in Johannesburg (Weltgipfel für nachhaltige Entwicklung) formuliert.⁸ Die Entwicklungsländer verlangen, dass alle markt- und handelsverzerrenden Unterstützungen auf 5% des Produktionswertes der Landwirtschaft abgebaut werden. Die EU-15 wäre auf maximal 12 Mrd. Dollar und die USA auf 10 Mrd. Dollar beschränkt. Weltweit würde dies einen Subventionsabbau von 100 Mrd. Dollar entsprechen.⁹ Durch einen Abbau aller handelsverzerrenden agrarpolitischen Maßnahmen in den „high-income“ OECD Ländern, würden die Entwicklungsländer jährlich mit 26 Mrd. US\$ profitieren.¹⁰ Das Ergebnis wären höhere Löhne, eine verbesserte Nahrungsmittelsicherheit, die Reduktion von Hunger und geringere Armut, vor allem in den ländlichen Regionen.

Auf dem WTO-Treffen in Seattle 1999 haben die Entwicklungsländer sich zudem gegen Vereinbarungen über internationale Qualitätsstandards im Agrarhandel ausgesprochen. Diese tragen ebenso dazu bei, dass sie aus dem Markt gedrängt werden.¹¹ Außerdem wird durch den Abbau der Agrarsubventionen auch eine Stabilisierung des stark schwankenden Weltmarktpreises erwartet, welche dann die Exportmöglichkeiten für Afrika weiter verbessern würde.¹²

⁵ Vgl.: Dhar, Kwa, 2001, S.1-5

⁶ Vgl.: Dhar, Kwa, 2001, S.1-5; Vgl.: Mshomba, 2000, S.83; Vgl.: Ingco, 2003, S.1

⁷ Gemessen von der OECD für 2001 als „Total Support Estimate“. Vgl.: Buntzel, 2002, S.23; 300 Mrd. entsprechen 1,3% des GDP und 30% des Einkommens aus Landwirtschaft. Vgl.: IMF, 2002, S.81

⁸ Vgl.: Buntzel, 2002, S.20; Vgl.: UN, 2003, S.33,34

⁹ Vgl.: Buntzel, 2002, S.22

¹⁰ Preise zu 1997. Vgl.: Beghin u.a., 2003, S.40; Vgl.: Ingco, 2003, S.2

¹¹ Vgl.: Witzke, 2000, S.355

¹² Vgl.: Amjade u.a., 1996, S.47

2. Die internationale Handelspolitik

Im folgenden Teil soll überprüft werden, ob der abnehmende Anteil Afrikas am Welthandel, und die damit verbundene ökonomische Marginalisierung auf die internationale Handelspolitik zwischen den Entwicklungsländern und ökonomisch entwickelten Staaten zurückzuführen ist.

Die internationalen Handelsbeziehungen basieren auf einem komplexen Regelwerk, das sich aus internationalen, multilateralen oder bilateralen Verträgen zwischen zwei und mehreren Einzelstaaten, Wirtschaftszonen oder Mitgliedern verschiedener Organisationen zusammensetzt. Die Verträge bauen aufeinander auf, laufen parallel zueinander, ergänzen oder überschneiden sich. Sondervereinbarungen weiten die bestehenden Verträge für bestimmte Produkte, Mengen oder Länder aus bzw. schränken sie ein. Manche Regelungen werden erst unter bestimmten ökonomischen Bedingungen wirksam. Das Ergebnis ist eine komplexe, sich ständig verändernde internationale Beziehung, die sich nicht exakt ganzheitlich, qualitativ und quantitativ beschreiben lässt.

Eine Auflistung der von der EU festgesetzten aktuellen Importzölle wird der komplexen Handelsbeziehung mit Afrika nicht gerecht. Ziel dieser Arbeit ist es nicht, die Analyse auf einzelne Staaten oder Produkte zu beschränken, denn es gilt zu prüfen, ob die ökonomische Marginalisierung Afrikas auf die protektionistische Handelsbeschränkung der Industriestaaten zurückzuführen ist.

2.1 Vom General Agreement on Tariffs and Trade zur WTO

Um zu einer ganzheitlichen Einschätzung zu gelangen, wird zuerst die Entwicklung der umfangreichsten Handelsvereinbarungen, das General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) und die World Trade Organisation (WTO) beschrieben und deren Auswirkung auf die Entwicklungsländer beurteilt. Das GATT und die WTO sind die grundlegende rechtliche Struktur internationaler Handelsregulierung. Die Entstehung der derzeitigen internationalen Handelsabkommen ist auf die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg zu datieren. Ziel war eine Ausweitung des Welthandels, welcher während des Krieges zusammengebrochen war.

Um den Welthandel wieder zu beleben, sollte durch den Abbau direkter Handelshemmnisse der nationalstaatliche Protektionismus reduziert werden. Dazu wurde 1994 als Sonderorganisation der United Nations die International Trade Organisation (ITO) gegründet. Das GATT ein multilateraler, internationaler Vertrag wurde 1947 von 23 Staaten geschlossen. Eine Liberalisierung des Handels erfolgte durch Reduzierung tariflicher Handelshemmnisse mittels Zollsenkungen. Die Mitgliedsstaaten versuchten jedoch, durch Erhöhung

nichttariflicher Hemmnisse den Vertrag zu umgehen. Daraufhin wurde das GATT auf nichttarifliche Hemmnisse und Subventionen ausgeweitet.

Das GATT beruht seitdem auf drei Grundprinzipien. Erstens: Abbau tariflicher und nicht tariflicher Handelshemmnisse. Zweitens: Meistbegünstigungsprinzip (Most Favoured Nations Clause). Indem die Ware unabhängig vom Herkunftsland behandelt werden muss, sollen für alle Beitrittsländer die gleichen Bedingungen gelten. Bilaterale Handelsabkommen werden somit automatisch multilateral. Drittens: Inländerbehandlung. (Prinzip der Reziprozität) Importware wird Innlandsgütern gleichgestellt und somit vor Diskriminierung geschützt. Von diesen Prinzipien gibt es die Möglichkeit der begründeten Abweichung. Dies führte in der Vergangenheit, trotz des bestehenden GATT-Abkommens, zu Einfuhrbeschränkungen und Subventionen.

In insgesamt acht Verhandlungsrunden wurde das GATT ausgeweitet und führte letztendlich 1994 zur Gründung der Welthandelsorganisation (Abbildung 1). In der achten Verhandlungsrunde, der Uruguay-Runde 1986-1993, verpflichteten sich 1994 124 Staaten in Marrakesh, Marokko zur Einhaltung des WTO Freihandelsabkommens. Das GATT ist seitdem eines mehrerer Teilabkommen der WTO und ist auf die Regelung des internationalen Warenhandels der Mitgliedsstaaten spezialisiert.¹⁷

*ABBILDUNG 1: DIE VERHANDLUNGSRUNDEN DES GATT 1947-1994*¹⁸

1. Runde	1947 Genf	Zollabbau -19%	
2. Runde	1949 Annecy	Zollabbau -2%	Aufnahme 10 Länder
3. Runde	1959-61 Torquay	Zollabbau -3%	Aufnahme 4 Länder
4. Runde	1955-56 Genf	Zollabbau -2-3%	Aufnahme Japan
5. Runde	1961-1962 Genf, „Dillon“	Zollabbau -7%	Aufnahme 3 Länder
6. Runde	1964-67 Genf, „Kennedy“	Zollabbau -35%	
7. Runde	1964-67 Genf, „Tokio“	Zollabbau -34%	Sonderreg. für LDC
8. Runde	1986-1993 Uruguay Round		1994 WTO

Quelle: Mayn 2001

Unter den Unterzeichnerstaaten in Marrakesh waren insgesamt 34 LDC. Im November 2000 waren 1/3 der 140 WTO-Mitgliedsstaaten Entwicklungs- oder Transformationsländer.¹⁹ Die WTO ging davon aus, dass durch verbesserten Marktzugang der LDC sich deren Handelsströme vergrößern, und somit Wirtschaftswachstum und Industrialisierung resultieren würde.

¹⁷ Vgl.: Mayn, 2001, S. 4, 5, 7ff

¹⁸ Vgl.: Mayn, 2001, Anhang Abbildung 1

¹⁹ Vgl.: Aage, 2001, S.15

2.2 Die Uruguay Runde

In der Uruguay Runde wurden erstmals Agrargüter in großem Umfang in die Liberalisierung miteinbezogen, welche zuvor von den Regelungen ausgenommen waren. Das „Agreement on Agriculture“ regelt die Öffnung der Märkte, den Abbau tariflicher und nicht tariflicher Handelshemmnisse sowie die Beschränkung von Export- und Innlands-subventionen in der Landwirtschaft.²²

Um die Auswirkungen der Uruguay Runde auf die afrikanischen Staaten einschätzen zu können, sollen zuerst die Handelshemmnisse vor 1993 beurteilt werden. Die tariflichen und nichttariflichen Beschränkungen waren, besonders durch Verträge mit Most Favoured Nations, sehr heterogen. Durch liberalen internen OECD-Handel wurden Entwicklungsländer bei bestimmten Warengruppen wie Textilien und Kleidung benachteiligt. Afrikanische Staaten hatten dabei weit weniger Beschränkungen als andere Entwicklungsländer. Da tropische Konsumgüter wie Tee, Kaffee und Kakao geringen OECD Barrieren unterlagen, wurden die afrikanischen Staaten gegenüber anderen OECD-Ländern besser gestellt. Dagegen kam anderen Entwicklungsländern, welche hauptsächlich nicht-tropische Nahrungsmittel produzierten (z.B. in Latein Amerika), dieser Vorteil nur gering zugute. Von den OECD Handelshemmnissen (tariflich sowie nichttariflich) waren vor der Uruguay Runde die schnell wachsenden Länder in Südostasien am stärksten betroffen.²³

Obwohl erstmals in der Uruguay Runde Agrargüter in großem Ausmaß in die Verhandlungen mit aufgenommen wurden, sind somit die schlechten Wettbewerbsbedingungen afrikanischer Staaten im Vorfeld der Uruguay Runde nicht auf OECD-Handelsbarrieren zurück zu führen.²⁴

Die WTO Mitglieder wollten durch die Uruguay Runde einen verbesserten Marktzutritt für die LDC erzielen.²⁵ Ein positiver Ertrag der Uruguay Runde für die LDC's war jedoch nicht erkennbar.²⁶ Selbst der Erfolg für die afrikanischen Staaten der South African Development Community (SADC) war begrenzt und konzentrierte sich allein auf Süd Afrika.²⁷ Durch die Uruguay Runde konnte keine Trendumkehr von Agrarproduktion und Agrarhandel für die SADC erreicht werden.²⁸ Der steigende Weltmarktpreis bei Agrargütern

²² Vgl.: FAO, 1997, S.147, 20

²³ Vgl.: FAO, 1997, S.172ff

²⁴ Vgl.: FAO, 1997, S.176

²⁵ Vgl.: FAO, 1997, S.175

²⁶ Vgl.: UN, 2002a, S.2

²⁷ Vgl.: FAO, 1997, S.176

²⁸ Vgl.: FAO, 1997, S.55

verschlechterte hingegen noch die Handelsbilanz und die internen Term of Trades²⁹ der afrikanischen Netto-Food-Importeure. Der gegenläufige Effekt, dass steigende Innlandspreise den Konsum reduzieren, kommt zwar der Handelsbilanz zugute, hat jedoch besonders in den Entwicklungsländern einen stark negativen Wohlstandseffekt. Dagegen profitierten die karibischen und lateinamerikanischen Staaten von der Uruguay Runde. Sie konnten, ganz im Gegensatz zu den afrikanischen Staaten, durch effiziente Produktionsweise ihre Wettbewerbssituation auf dem Weltmarkt verbessern.³¹

Vorübergehende Sonderregelungen für die LDC sollten deren Chance verbessern.³² Diese Sonderregelungen wurden in sog. Allgemeinen Präferenzabkommen (Generalized System of Preferences, GSP) oder in den Lomé-Abkommen vereinbart. Diese sollen im Folgenden dargestellt werden und hinsichtlich ihrer protektionistischen Auswirkung überprüft werden. Auf beinhaltenende finanzielle und technische Hilfe der Abkommen für die Entwicklungsländer wird in diesem Zusammenhang nicht eingegangen.

2.3 Allgemeine Präferenzabkommen

Um den universalen Problemen der Entwicklungsländer gerecht zu werden, vereinbarte die EC 1971 ihr erstes Präferenzabkommen (Generalized System of Preferences, GSP). GSP wurde 1971 in das GATT System mit aufgenommen.³³

Ziel des GSP war die Unterstützung nachholender Industrialisierung und Entwicklung der LDC's mittels reduzierter Zölle und Tarife. Reduziert wurden über 350 Zölle, welche industrielle Halb- und Fertigwaren sowie verarbeitete Agrargüter betrafen. Primärprodukte waren zunächst von der Sonderregelung ausgeschlossen.³⁴ 1980 wurden landwirtschaftliche Güter teilweise mit in die Regelung aufgenommen sowie noch bestehende Quotenbeschränkungen auf Industriegüter für 36 Entwicklungsländer vollständig abgeschafft.

1983 profitierten von den GPS hauptsächlich zehn Länder. Die meisten waren Schwellenländer mit begonnener Industrialisierung. Aufgrund steigender Wettbewerbsfähigkeit wurden Ende der 80iger Jahre Länder (z.B. China und Indien) von Teilen des GSP ausgenommen.³⁵ In der Weiterentwicklung des GSP konzentrierte sich die EC (European Community) auf die ärmsten Länder und eliminierte Zölle auf Industriegüter und auf weite Teile von Agrargütern.

²⁹ zwischen Agrar- und Industriegütern

³¹ Vgl.: FAO, 1997, S.62

³² Vgl.: Mayn, S.8f.

³³ UN, 2002a, S.9

³⁴ Vgl.: Piening, 1997, S.174

³⁵ Vgl.: Piening, 1997, S.175, Brazil, Romania, Kuwait, India, Hong Kong, South Korea, China, Malaysia, Venezuela, Thailand

Von den aktuellen „Allgemeinen Präferenzsystem“ profitieren zurzeit 142 Entwicklungsländer (darunter alle AKP Staaten).³⁶

Die AKP Staaten konnten keinen ökonomischen Vorteil aus dem GSP erzielen. Die Relevanz für die AKP Staaten als Ländergruppe war zumal weniger bedeutsam, da durch das Abkommen von Lomé weit mehr AKP Länder betroffen waren.³⁷

2.4 Yaoundé und Lomé-Abkommen

Die Idee der Lomé-Abkommen³⁸ entwickelte sich aus den Verträgen von Rom 1957, welche erstmals eine gemeinsame Europapolitik mit der „Dritten Welt“ formulierten.³⁹ Der Vertrag gewährte den LDC-Teilnehmerstaaten für bestimmte Produkte einen freien Zugang zu den europäischen Märkten, wobei diese gleichzeitig weiterhin Zölle auf europäische Produkte erheben durften.⁴⁰ Die darauf folgenden Konventionen Yaoundé⁴¹ I und Yaoundé II versuchten außerdem die Handelsbeziehungen der seit kurzem unabhängigen Staaten untereinander mit einzubeziehen. Der ökonomische Effekt aus den Verträgen von Rom und Yaoundé war gering. Der EC Import aus den LDC-Teilnehmerstaaten stagnierte, während er aus anderen LDC's zunahm.⁴³

ABBILDUNG 2: HANDELSABKOMMEN ZWISCHEN EUROPA UND ENTWICKLUNGSLÄNDERN

Abkommen	Gültig ab	Europäische Länder	AKP, OCT ⁴⁴
1. Treaty of Rome	01.01.1958	6	Gesamt 33, CCT 31
2. Younde I	01.07.1964	6	AASM 18
3. Younde II	01.01.1971	9	22 (Mauritius 1972)
4. Lomé I	01.04.1976	9	46
5. Lomé II	01.01.1981	10	57
6. Lomé III	01.05.1986	12	66
7. Lomé IV ⁴⁵	21.02.1989	12	70

OCT: Overseas Countries and Territories, AASM: Association of African States and Madagascar

³⁶ Vgl.: Europäische Kommission, 2003b, S.3; OECD, 2002, S.39-40, 83ff.

³⁷ Vgl.: Piening, 1997, S.176

³⁸ Lomé: Hauptstadt von Togo;

Die Handelspräferenzen werden vom GTAP (Global Trade Analysis Project) Modell nicht berücksichtigt. Vgl.: IMF, 2002, S.87

³⁹ Vgl.: Babarinde, Olufemi, 1994, S.13

⁴⁰ Vgl.: Piening, 1997, S.170, jedoch gleiche Bedingungen für alle EC Länder

⁴¹ Hauptstadt von Cameroon

⁴³ Vgl.: Cadot, Melo, 1994, S.7, 10ff

⁴⁴ Teilnehmerländer siehe: Bründe, 2002, S.302

⁴⁵ Vgl.: Nötzold, Popp, 1990, S.182ff

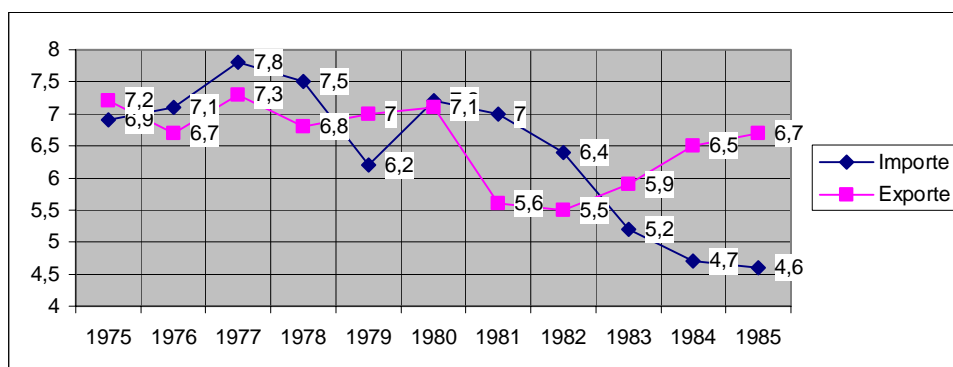
Das erste Lomé-Abkommen wurde 1975 zwischen den AKP-Staaten und der EC geschlossen.⁴⁶ Der Exportanteil der LDC's in die EU war mittlerweile von 13,4% in 1958 auf 7,4% 1974 gefallen.⁴⁷ Die Lomé-Abkommen beinhalteten unter anderem nicht-reziprozäre Handelsvereinbarungen und widersprachen so den Grundprinzipien des GATT. Sie erlaubten den AKP Staaten den Erhalt ihrer Außenhandeltarife, obwohl die EU den LDC Handelspräferenzen gewährte.⁴⁸ Mehr als 70 AKP Länder sind an dem Abkommen beteiligt gewesen. Das entsprach fast 40% der Mitglieder der Vereinten Nationen.⁴⁹

Ziel der Lomé-Abkommen war die Unterstützung der wirtschaftlichen, kulturellen und sozialen Entwicklung in den AKP Staaten.⁵² Die Entwicklungsländer erwarteten durch die Abkommen eine Steigerung ihres Anteils am EU- und Welthandel.

Eine verbesserte Stellung der AKP-Staaten verwirklichte sich aufgrund der Lomé-Abkommen jedoch nicht. Die ökonomische Position der AKP Staaten in der Welt verschlechterte sich trotz Lomé I und II weiter. Die Importe und Exporte gingen relativ zurück. Seit 1981 liegt der Anteil am Welthandel der nicht Erdöl exportierenden AKP-Staaten unter 1%.⁵⁴

Die negative Entwicklung gilt auch im Handel gegenüber Westeuropa, wobei man sich gerade hier durch die Präferenzen von Lomé Erfolge erhoffte (Abbildung 3). 1980/81 war der massivste Exporteinbruch der AKP-Staaten mit -21% zu verzeichnen.

ABBILDUNG 3: HANDEL DER AKP-STAAATEN MIT DER EUR. GEMEINSCHAFT (IN %) ⁵⁵



Quelle: Krietmeyer 1988, eigene Darstellung

⁴⁶ 93% der LDC werden den 79 African-Caribic-Pazific-Staaten (ACP) zugerechnet. Der Welthandelsanteil der AKP-Staaten verringerte sich von 3% 1976 auf 1% 1997. Vgl.: Gibb, 2000, S.463

⁴⁷ Vgl.: Cadot, Melo, 1994, S.10

⁴⁸ Vgl.: Cadot, Melo, 1994, S.11

⁴⁹ Vgl.: Piening, 1997, S.176

⁵² Vgl.: Wolf, 1999, S.293, Vgl.: Piening, 1997, S.174

⁵⁴ Vgl.: Krietmeyer, 1988, S.71, 177

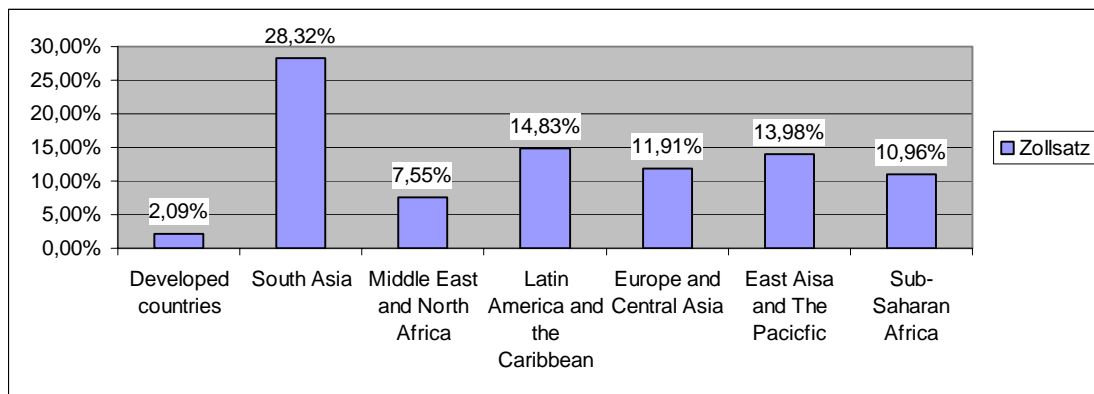
⁵⁵ Vgl.: Krietmeyer, 1988, S.178

Trotz der offensichtlichen Bevorzugung ist keine positive Auswirkung auf die Stellung im Außenhandel der AKP Staaten zu verzeichnen. Der Importanteil der AKP-Staaten in die EU ging von 6,7% 1976 auf 2,8% 1999 zurück.⁵⁶ Die Abkommen von Lomé konnten keinen Beitrag zur Integration der AKP Staaten leisten.⁵⁷ Gleichzeitig haben asiatische und latein-amerikanische Entwicklungsländer Fortschritte gemacht.⁵⁸ Sie konnten ihren Exportanteil, auf Kosten Anderer, ausweiten.⁵⁹ Das Lomé-Abkommen ist im Februar 2000 abgelaufen.

2.5 Das Zwischenergebnis der Handelsliberalisierung

Ein Zoll-Vergleich zwischen den Regionen in Abbildung 4 zeigt, dass besonders Südasien von Zöllen betroffen ist. Dabei sind es gerade diese Staaten, die sich durch steigenden Welthandelsanteil und Transformation zum Schwellenland auszeichnen. Die Tabelle stellt Tarifsätze auf Exporte von Waren der Landwirtschaft und Fischerei verschiedener Regionen dar.⁶⁷

ABBILDUNG 4: TARIFSÄTZE 1999⁶⁹



Quelle: UN 2002, eigene Darstellung

⁵⁶ Vgl.: European Union, 2003c, S.13

⁵⁷ Vgl.: Cadot, Melo, 1994, S.12

Vgl.: Nötzold, Popp, 1990, S.186

Manchmal wird auch auf einen steigenden Marktanteil afrikanischer Staaten verwiesen. Dieser ist dann auf Zuckerexporte von Mauritius und Reunion zurückzuführen. Sie profitieren hauptsächlich von der EU-Zuckerpolitik, welche den Staaten eine bestimmte Menge Zucker zu Preisen über den Weltmarkt abnimmt. Vgl.: FAO, 1997, S.66

⁵⁸ Vgl.: Piening, 1997, S.182

⁵⁹ Vgl.: Gibb, 2000, S.463

⁶⁷ Vgl.: UN, 2002a, S.9

⁶⁹ Vgl.: UN, 2002a, S.9, "Weighted applied tariff rates facing LDC agricultural and fishery exports, 1999 in per cent"

Der verbleibende tatsächliche Zoll-Protektionismus, mit welchem die Gesamtheit der LDC konfrontiert wurde, ist in Abbildung 5 abzulesen. Die Aufstellung zeigt, dass Kanada, Japan und Amerika auf zirka die Hälfte der Importe aus den LDC Zölle erheben. Gleichzeitig ist der zu verzollende Exportanteil in die Europäische Union absolut gering. Vom Gesamtimport aus den LDC in die Europäische Union sind 3,12% von Zöllen betroffen. Darin ist das Ergebnis verschiedener Handelsabkommen, eine effektive zoll- und quotenfreie Einfuhr nach Europa aus über 30 Ländern aus Ost Europa, Afrika, Latein Amerika und Asien, zu erkennen.⁷¹

ABBILDUNG 5: STRUKTUR DER LDC-EXPORTE UND PROTEKTIONISMUS, 1999 (IN TAUSEND US\$) ⁷²

	Canada	European Union	Japan	United States
Total LDC imports	227 677	9 874 807	1 019 120	6 962 416
LDC share of total imports	0,11%	1,26%	0,33%	0,69%
LDC Exports entering duty free	103 260	9 566 647	498 534	3 596 270
Share of LDC exports facing protection	54,60%	3,12%	51,10%	48,30%
Share of LDC exports facing tariff higher 5%	54,60%	3,12%	22,20%	47,00%

Quelle: UN 2002

2.6 „Cotonou Agreement“ und „Everything but Arms“ Initiative

Weitere Handelsinitiativen Europas⁷³ wurden in den letzten Jahren eingeführt; wieder mit dem Ziel, die LDC's besser in die Weltwirtschaft zu integrieren.⁷⁴

Am 23. Juni 2000 wurde das Lomé-Abkommen in Cotonou/Benin durch einen neuen Vertrag zwischen der EU und 77 AKP-Staaten abgelöst.⁷⁵ Das Cotonou Abkommen⁷⁶ läuft bis 2020, und soll bis 2008 die Reziprozität herstellen. Es soll somit zukünftig mit den WTO Grund-sätzen vereinbar sein. Die Handelsliberalisierung wird dann auch von den Entwicklungs-ländern eingefordert, womit sich deren außenhandelspolitische Möglichkeiten reduzieren.⁷⁷ Bis 2005 sollen 39 AKP-LDC zollfreien Zugang in die EU für im „Wesentlichen

⁷¹ Vgl.: UN, 2002a, S.10

⁷² Vgl.: UN, 2002a, S.10

⁷³ Initiative Amerikas „The African Growth and Opportunity Act“. Vgl.: U.S. International Trade Commission, 2002, S.19ff

⁷⁴ Vgl.: UN, 2002a, S.10

⁷⁵ Vgl.: Brüne, 2002, S.301; Und 22 Overseas Countries and Territories. Vgl.: European Union, 2003c, S.10

⁷⁶ Vgl.: European Community, 2000; Außenhandelsbeziehung EU-AKP siehe: European Commission, 2004b

⁷⁷ Vgl.: Schilder, 2001, S.4; Aktuelle Länderstudien bestätigen für fünf AKP Länder diese Befürchtung. Vgl.: Eurostep u.a., 2004

alle Waren“ erhalten. Die Zusammenarbeit orientiert sich nach den unterschiedlichen Situationen in den AKP-Staaten.⁷⁹

Die EU Initiative „Everything but Arms“ EBA⁸¹ vom 26. Februar 2001 soll bis 01.01.04 bzw. 2009 48 LDC Marktzugang für alle Produkte in die EU, ohne Quoten und Zölle, ermöglichen.⁸² Sie beinhaltet auch sog. „empfindliche Produkte“ wie Rindfleisch, Milcherzeugnisse, Obst und Gemüse.⁸³ Für Reis und Zucker wird ab 2006 der zollfreie Zugang stufenweise eingeführt.⁸⁴ Die politischen Akteure erwarten erneut durch die genannten Vereinbarungen eine Verbesserung der ökonomischen Lage in den Entwicklungsländern.

2.7 Das Ergebnis der internationalen Handelspolitik

Durch die Darstellung der internationalen Handelspolitik der letzten 50 Jahre konnte eine kontinuierliche Handelsliberalisierung gezeigt werden. In die Liberalisierung des Welthandels wurden auch die Entwicklungsländer des südlichen Afrika mit einbezogen. Den Staaten wurde ein bevorzugter rechtlicher Zugang zu den Märkten der Industriestaaten gewährt, jedoch ohne dass sie selbst ihre Märkte öffnen müssen. Die Einfuhr agrarischer Güter der Entwicklungsländer nach Kanada, Japan und Amerika ist zur Hälfte zollfrei. Für die Exporte in die EU, den wichtigsten Handelspartner der AKP, sind die Zollsätze bedeutungslos. Durch das Abkommen von Cotonou und die „Everything but Arms“ Initiative wird dieser Trend fortgesetzt, wobei die Reziprozität aufgehoben wird. Der Abbau der Handelsschranken hat offensichtlich keinen positiven Effekt auf den Weltmarktanteil der afrikanischen Entwicklungsländer. Der Vorwurf, Handelsprotektionismus gegenüber Entwicklungsländern sei ursächlich für deren ökonomische Marginalisierung im Welthandel, ist abschließend nicht haltbar.⁸⁵

⁷⁹ Der Entwicklungsstand, die Strategie und regionale Besonderheiten sollen Berücksichtigung finden. Vgl.: Schilder, 2001, S.2; Granell, 2001, S.16

Dabei wird finanzielle und technische Hilfe an verantwortungsvolle Regierungsarbeit, die Menschenrechtssituation, die demokratische Willensbildung, die Rechtsstaatlichkeit, die Förderung der Marktwirtschaft, eine berechenbare effiziente Wirtschaftspolitik und an den Verzicht auf Aggression nach innen und nach Außen gekoppelt. Vgl.: Menck, 2000, S.315

⁸¹ Alles außer Waffen

⁸² Vgl.: Aage, 2001, S. 63; UN, 2002a, S. 19ff

⁸³ Vgl.: Europäische Kommission, 2003, S.4

⁸⁴ Vgl.: OECD, 2002, S.39

⁸⁵ Tatsächlich existieren für ca. 10% der Tariflinien Spitzenzollsätze (z.B. für Rindfleisch, Lammfleisch, Milcherzeugnisse, Zucker). Diese finden für die Entwicklungsländer auf Grund der beschriebenen Ausnahmeregelungen keine Anwendung. Die Zollprogression für landwirtschaftliche Verarbeitungserzeugnisse ist ebenfalls für Entwicklungsländer ungültig. Vgl.: Europäische Kommission, 2003b, S.4

Mengenmäßige Importbeschränkungen für Agrargüter sind seit der Uruguay Runde abgeschafft. Zollkontingente gewähren für eine bestimmte Einfuhrmenge verminderte Zollsätze (Inanspruchnahme 76%). Für die Entwicklungsländer sind diese, wegen Sondervereinbarungen, grundsätzlich nicht von Bedeutung. Ausnahmen

3. Die Europäische Agrarökonomie und -politik

Kapitel 3 untersucht die Rolle der Landwirtschaft und der Landwirtschaftspolitik in Europa und analysiert, wie sich dieser Entwicklungsprozess vollzogen, sowie zu welchem Ergebnis er geführt hat. Aus diesem Verständnis heraus kann später die Weltmarktentwicklung und eine Implementierung einer Agrarmarkliberalisierung beurteilt, sowie dessen Auswirkungen auf Entwicklungsländer übertragen werden.

3.1 Der Ursprung der Gemeinsamen Agrarpolitik

Die unterschiedliche Organisation der Landwirtschaft nach dem II. Weltkrieg war Ausdruck der strukturellen, ökonomischen und sozialen Divergenzen zwischen den Ländern. Der Agrarsektor nahm länderübergreifend grundsätzlich für die Wirtschaftsentwicklung die gleiche Rolle ein. Billige Lohn Güter, im Sinne günstiger Lebensmittelpreise, ermöglichten geringe Lohnsätze in der Industrie und einen Ausbau der Nachfrage nach industriellen Konsumgütern. Die Landwirtschaft unterstützte somit die Entwicklung des industriellen Sektors. Zudem galt es die Bevölkerungswanderung vom Land in die Städte zu bremsen und Versorgungssicherheit mit Lebensmitteln zu gewährleisten.⁸⁶ Daraus resultierte eine stark regulierte nationale Landwirtschaftspolitik. Der Entstehung einer europäischen Agrarpolitik ging somit eine ausgeprägte nationale Agrarpolitik voraus und deren Motive von vor gut 50 Jahren gelten heute grundsätzlich für die Agrarpolitik der LDCs.

In den Verträgen von Rom⁸⁷ 1957 wurde unter Beibehaltung staatlicher Regulierung und Übertragung von Interventionsmechanismen auf die Gemeinschaftsebene die Errichtung eines gemeinsamen Marktes unterzeichnet. Als konkrete Ziele wurde die Steigerung der Produktivität, eine angemessene Lebenshaltung für die landwirtschaftliche Bevölkerung, die Stabilisierung der Märkte, die Selbstversorgung und angemessene Verbraucherpreise definiert.⁸⁸

(z.B. Bananen) existieren hier nur um bestimmte Produzenten aus Entwicklungsländern zu unterstützen. Vgl.: Europäische Kommission, 2003b, S.5

⁸⁶ Vgl.: Pfetsch, 2001, S.178, 181-182

⁸⁷ Artikel 39 des EWG-Vertrages von 1957; Vgl.: Hartenstein, 1997, S.129

⁸⁸ Vgl.: Europäische Union, 2000, 4.1.1; Wilson, Wilson, 2001, S.75; Ahner, 1996, S.847

Der Ministerrat verabschiedete mit der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) 1962 folgende vier Grundprinzipien: Erstens, einen einheitlichen Markt mit einheitlichen EU-Agrarmarktpreisen, welche durch den Abbau von protektionistischen Maßnahmen erzielt werden soll. Zweitens, die Gemeinschaftspräferenz, welche Mitgliedsländern auf dem Binnenmarkt eine Priorität einräumt und mit der sog. Außenabschöpfung durch Zölle einhergehen soll. Drittens, die gemeinsame finanzielle Verantwortung, welche die Finanzierung der GAP über den EU-Haushalt legitimiert. Vgl.: Pfetsch, 2001, S.178, 179

Der Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds (EAGFL) finanziert die Instrumente der GAP. Die Abteilung Ausrichtung finanziert die Ausgaben für ländliche Entwicklung und die Abteilung Garantie die Markt- und Preispolitik. Letztere beinhaltet Ausgaben für die gemeinsame Marktordnung und somit die Erstattungen für Ausfuhren in Drittländer und Interventionen zur Regelung der Agrarmärkte wie Preisinterventionen und

3.2 Die ökonomische Entwicklung des Agrarsektors

Um die Rahmenbedingungen zu analysieren, soll im Folgenden der ökonomische Entwicklungsprozess und seine Gesetzmäßigkeiten dargestellt werden. Dabei werden ausgehend von der Veränderung des Marktes, über die Anpassungsprozesse der Produzenten und deren Konsequenzen, Wirkungszusammenhänge analysiert, welche auch global Bedeutung haben.

Die Veränderung der Nachfrage und des Angebots an Agrarprodukten wandelte die Rahmenbedingungen in Europa. Nach dem zweiten Weltkrieg wuchs die Bevölkerung stark und einhergehend mit einem zunehmenden Massenwohlstand stieg anfänglich die Nachfrage nach Lebensmitteln und Agrargütern. Da die Nachfrage dieser Warengruppe unterproportional zum Einkommen stieg, führte dies zu einem relativen Rückgang der Nachfrage und einer einsetzenden Marktsättigung.⁸⁹ Gleichzeitig stieg das Angebot an Agrarprodukten. Der Entwicklungsprozess der agrarischen Industrialisierung durch die Übertragung der Produktionsbedingungen des Sekundärsektors auf den Primärsektor steigerte massiv dessen Produktivität.⁹⁰

Dies führte zu einem kontinuierlich steigenden Wettbewerb auf dem Agrarmarkt. Verstärkt wurde der Wettbewerbsdruck zum einen durch fallende Terms of Trade zwischen Industrie und Agrargütern (1973-1990 -4,7% p.a.),⁹¹ zum anderen durch die Eigenschaft von Agrarprodukten als weitgehend beliebig austauschbare Konsumgüter⁹² und ferner durch zunehmende Globalisierung (Reduktion von Transport- und Informationskosten).

Bei einem verstärkten Wettbewerb setzten sich produktive Landwirte gegen weniger produktive durch. Aus dieser Anpassung folgt ein struktureller Wandel welcher die Produktivität weiter steigert. Die starke Modernisierung in den letzten 50 Jahren veränderte die Landwirtschaft zu einem industriellen, rationellen und intensiven Produktionssektor. Economies of scale führten durch Konzentration und Zentralisierung von Kapital zu Großbetrieben und Agrarfabriken. Die Produktivität pro Arbeitskraft ist um das Achtfache

Flächenstilllegung. Durch die Agrarsozial- und Strukturpolitik soll durch eine harmonische Entwicklung des Binnenmarktes der wirtschaftliche und soziale Zusammenhalt der Gemeinschaft gefördert werden.

Folglich führten hauptsächlich agrarpolitische Erwägungen, das Ziel der Versorgungssicherheit und das Streben nach einem „Industrial Europe“ zur Gemeinsamen Europäischen Agrarpolitik. Die GAP musste dabei die unterschiedlichen nationalen Interessen überbrücken. Vgl.: Thiede, 1986, S.508; Pfetsch, 2001, S.178

⁸⁹ Vgl.: Priebe, 1997, S.24

⁹⁰ Vgl.: Hartenstein, 1997, S.141; FAO, 2003, S.30ff

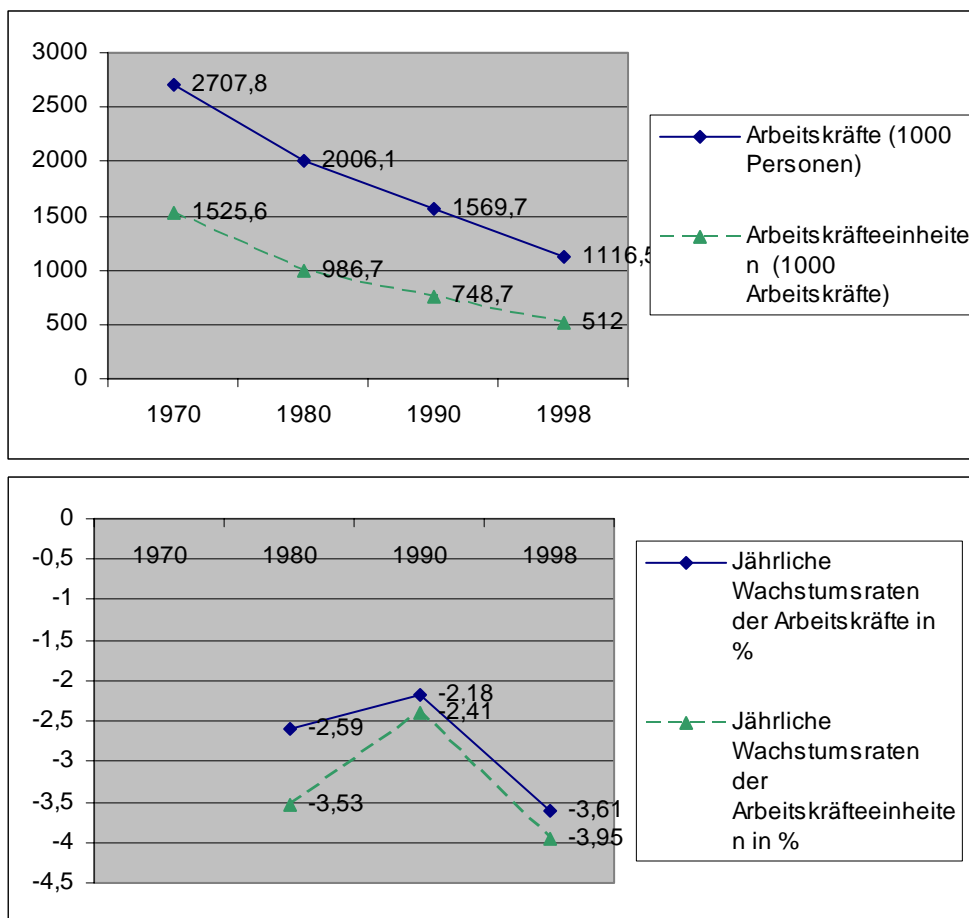
⁹¹ Vgl.: Pfetsch, 2001, S.184

⁹² Vgl.: Schoeller, 2000, S.31ff

angewachsen.⁹³ Zwischen 1973 und 1990 ging die Anzahl der Arbeitskräfte in Europa pro Jahr um 3% zurück während gleichzeitig die Produktion jährlich um 1,5% stieg.⁹⁴

Um den Input der geleisteten Arbeit in der Landwirtschaft zu messen, können Arbeitskräfteeinheiten berechnet werden. In den alten Bundesländern ging die Zahl von 3,9 Mio. Arbeitskräfteeinheiten 1950/51⁹⁵ und 1,5 Mio. 1970 auf 512.000 1998 zurück (siehe Abbildung 6).

ABBILDUNG 6: ARBEITSKRÄFTE IN DER DEUTSCHEN LANDWIRTSCHAFT (ALTE BUNDESLÄNDER)⁹⁶



Quelle: Kalisch, 2000, eigene Berechnungen, eigene Darstellung

Das Wachstum der Produktivitätsentwicklung lag in den westlichen Industriestaaten im Agrarsektor die meiste Zeit hinter dem der Industrie. Zwischen 1850 und 1950 lag die jährliche Wachstumsrate der Produktivität in der Industrie bei 1,8-2% und in der Landwirtschaft bei 1,1-1,3%. Für den Zeitraum 1950-1990 hat sich dieses Verhältnis umgekehrt (siehe Abbildung 7).

⁹³ Vgl.: Hartenstein, 1997, S.145; Arnold, 1985, S.107

⁹⁴ Vgl.: Pfetsch, 2001, S.184

⁹⁵ Vgl.: Arnold, 1885, S.108

⁹⁶ Vgl.: Kalisch, 2000, S.194

*ABBILDUNG 7: PRODUKTIVITÄTSWACHSTUM IN INDUSTRIE UND LANDWIRTSCHAFT*⁹⁷

	1850-1950	1950-1990
Agrarsektor	1,1-1,3%	5,4-5,6%
Industriesektor	1,8-2%	3,4-3,6%

Quelle: Bairoch 1993

In Amerika würde der Wendepunkt Ende der 30iger Jahre erreicht, in Europa in den 50iger Jahren. Ursächlich für dieses neue Verhältnis war der massive Anstieg der Produktivität im Agrarbereich. In den 40 Jahren ab 1950 hat die Landwirtschaft mehr an Produktivität zugenommen, als in den 900 Jahre zuvor.⁹⁸ Dieser Sachverhalt hat für die Entwicklung der Terms of Trade und die Außenhandelstheorie, welche unten diskutiert werden, entscheidende Konsequenzen.

*ABBILDUNG 8: DIE LANDWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHNUNG 1998/99 FÜR DEUTSCHLAND (IN MILL. DM)*⁹⁹

In Mill. DM	Pro Beschäftigten in DM	Pro Arbeitskraft-einheit in DM	
78.207	62.020	125.937	Produktionswert zu Erlöspreisen
6.690	5.305	10.773	+ Gütersubvention
458	363	738	- Gütersteuern
84.439	66.962	135.973	= Produktionswert zu Herstellungspreisen
51.962	41.207	83.675	- Vorleistungen
32.476	25.754	52.296	= Bruttowertschöpfung zu Herstellungspreisen
14.010	11.110	22.560	- Abschreibungen
18.466	14.644	29.736	= Nettowertschöpfung zu Herstellungspreisen
3.359	2.664	5.409	+ Sonstige Subventionen
905	718	1.457	- Sonstige Produktionssteuern
20.921	16.591	33.689	= Nettowertschöpfung zu Faktorkosten

Quelle: Kalisch 2000, eigene Berechnungen

Aus der in der Abbildung 8 angeführten Landwirtschaftlichen Gesamtrechnung für Deutschland gehen die wesentlichen Daten zur Agrarproduktion hervor. Dort lassen sich u.a. auch die Agrarsubventionen ablesen. Die jeweiligen Positionen sind zudem pro Person und pro Arbeitskrafteinheit berechnet. Die Nettowertschöpfung zu Faktorkosten betrug 1998 pro

⁹⁷ Vgl.: Bairoch, 1993, S.151

⁹⁸ Vgl.: Bairoch, 1993, S.151

⁹⁹ Vgl.: Kalisch, 2000, S.187,189

Arbeitskrafteinheit 33.689 DM (entspricht pro Monat 1.435 €). Die Subventionen lagen bei 16.182 DM, die Abschreibungen bei 22.550 DM und die Vorleistungen bei 83.675 DM.

Dieser Anpassungsprozess verringerte die Bedeutung des Sektors (z.B. rückläufiger Anteil an Produktion und Beschäftigung) und drückte so gegen das Einkommen in der Landwirtschaft.¹⁰⁰ Die sektoralen Anteile der Landwirtschaft am Output und der Beschäftigung in der EU sind marginal. Wie aus Abbildung 9 hervorgeht, beträgt der Anteil der landwirtschaftlichen Produktion knapp 3% des EU Bruttoinlandsproduktes. Aufgrund einer durchschnittlich höheren Arbeitsintensität liegt der Anteil der in der Landwirtschaft Beschäftigten mit etwa 5% etwas höher. Dank der wirtschaftlichen Entwicklung der Landwirtschaft versorgen nur noch 5% der Erwerbstätigen, besser als je zuvor, die gesamte Bevölkerung.¹⁰¹

ABBILDUNG 9: SEKTORALE ANTEILE DER LANDWIRTSCHAFT AM OUTPUT (UND DER BESCHÄFTIGUNG IN DER EU 1998

	BWS	Beschäftigungsanteil
Landwirtschaft	2,6	4,8
Verarbeitendes Gewerbe	23,8	20,3
Baugewerbe	5,4	6,8
Handel, Verkehr, Nachrichtenübermittlung	21,11	26,9
Finanz- und Unternehmensdienstleistung	25,9	14,3
Öffentliche Dienstleistung	21,1	27

Quelle: Manganelli 2000

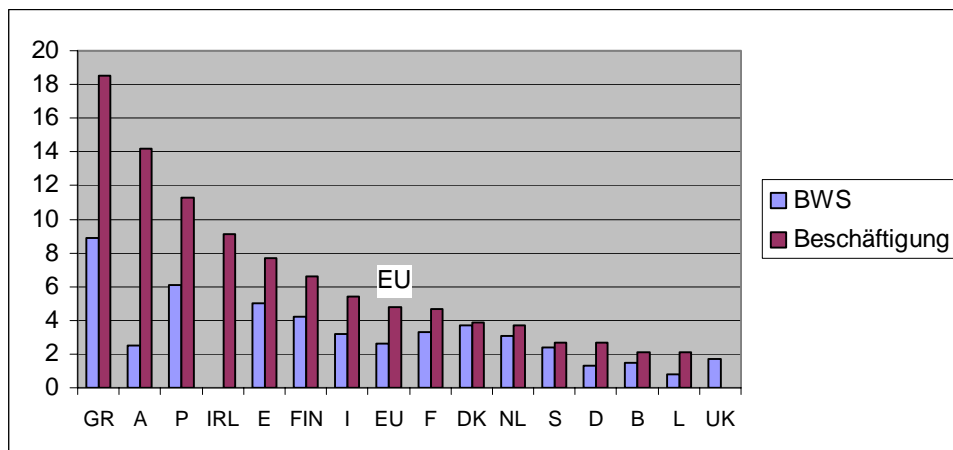
Ein europäischer Ländervergleich der Agrarsektoren führt zu einer großen Divergenz. In Abbildung 10 werden die Anteile der Bruttowertschöpfung und der Beschäftigung der Landwirtschaft verglichen.¹⁰²

¹⁰⁰ Vgl.: Hartenstein, 1997, S.144

¹⁰¹ Vgl.: BM für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, 2002, S.22

¹⁰² Vgl.: Manganelli, 2000, S.1ff

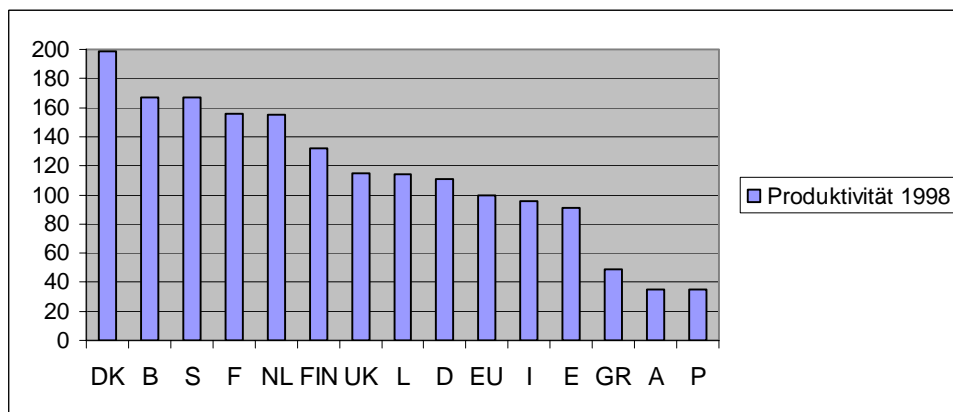
ABBILDUNG 10: BRUTTOWERTSCHÖPFUNG UND BESCHÄFTIGUNG AN DER GESAMTWIRTSCHAFT IN % 1998¹⁰³



Quelle: Eurostat 2000, eigene Darstellung

Aus den länderspezifischen Relationen zwischen Bruttowertschöpfung und Beschäftigung in Europa ergeben sich dementsprechend auch Produktivitätsunterschiede. Die Produktivitäten klaffen weit auseinander und sind in Abbildung 11 anhand einer Indexberechnung ausgewiesen.

ABBILDUNG 11: VERGLEICH LÄNDERSPEZIFISCHER PRODUKTIVITÄTEN IM AGRARSEKTOR¹⁰⁴



Quelle: Manganelli 2000, eigene Darstellung

Vergleicht man die neuen Möglichkeiten einer modernen Produktion mit der vorindustriellen Produktionsweise erscheinen die europäischen Divergenzen nahezu marginal. 1950 betrug der Unterschied zwischen dem am wenigsten effizienten System der manuellen Landwirtschaft (1.000 kg Getreideäquivalent) und einer motorisierten Mechanisierung

¹⁰³ Der durchschnittliche Anteil der Landwirtschaft am GDP in den OECD Ländern betrug 1,8% (1992-1994); der Beschäftigungsanteil lag bei 8,8%. Vgl.: Mshomba, 2000, S.95

¹⁰⁴ Vgl.: Manganelli, 2000, S.3

(30.000 kg Getreideäquivalent) 1:30. Das Verhältnis hat sich durch die Entwicklung der Landwirtschaft in den Industrieländern Ende des 20. Jhd. bis auf 1:500 vergrößert.¹⁰⁵

3.3 Die Entwicklung der GAP

Als Erfolge konnte die GAP primär drei Ergebnisse verbuchen. Die Nahrungsmittelknappheit der 50er Jahre wurde überwunden und führte zur Versorgungssicherheit mit Nahrungsmitteln in ganz Europa. Des Weiteren konnte die Produktvielfalt gesteigert sowie die Verbraucherpreise stabil gehalten werden.¹⁰⁷

Der Trend der Überproduktion und Kostensteigerung (siehe Abbildung 12) konnte durch die ersten Anpassungen in den 80iger Jahren nicht umgekehrt werden. Bei der Entwicklung der EG/EU-Ausgaben nehmen die Agrarausgaben seit 1967% über 50% des EU-Haushaltes ein. Die 50% Marke wurde im Jahr 2002 zum ersten Mal unterschritten.¹⁰⁹

ABBILDUNG 12: AGRARAUSGABEN DER GEMEINSCHAFT, GELEISTETE ZAHLUNGEN

Jahr	Mio. Euro
1960	58,6
1970	3516,4
1980	16545,8
1990	45608
2000	82132,1
2002	89886,2

Quelle: Europäischen Union 2003

Diese Kosten der GAP werden immer weniger von der europäischen Öffentlichkeit toleriert.¹¹⁰ Da man eine Ausgabenexplosion durch die EU Osterweiterung verhindern will, zwingt diese zur Kostenbeschränkung der GAP.¹¹¹ Aber auch externe politische Bedingungen,

¹⁰⁵ Vgl.: BM für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, 2002, S.20

¹⁰⁷ Vgl.: Europäische Union, 2000, 4.1.5, Europäische Union, 2000, 4.1.1; Pfetsch, 2001, S.179, Vgl.: Hartenstein, 1997, S.128

Beginn der 80-iger Jahre verschlechterten sich die Bedingungen des Agrarsektors trotz der GAP. Hinzukamen hohe Haushaltskosten der EG und ein weiter auseinander klaffendes Missverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage. Dies führte zu ersten Anpassungen 1984 u.a. durch Milchquoten und zusätzlichen Regelungen für Wein und Getreide. Diese Maßnahmen verbesserten jedoch die Lage der Landwirtschaft nicht. In den Beschlüssen von 1988 wurde eine strenge Haushaltsdisziplin verabschiedet. Die Ausweitung von Höchstmengen und rückläufigen Abnehmerpreisen bei Produktionsausweitung der Landwirte sollten die Ausgaben des EAGFL begrenzen. Gleichzeitig wurde das Budget des Strukturfonds verdoppelt. Durch eine Verringerung der Anbaufläche und Viehbestände sollte die Lücke zwischen Angebot und Nachfrage kompensiert werden. Vgl.: Europäische Union, 2000, 4.1.2

¹⁰⁹ Vgl.: Europäische Union, 2003b, S.144-147

¹¹⁰ Vgl.: Baringdorf, 2002, S.234,

¹¹¹ Vgl.: Hartmann, 2003, S.19

Das landwirtschaftliche Produktionspotential der Beitrittsländer entspricht 45% der Fläche und 30% der derzeitigen europäischen Produktion. Eine Steigerung durch Übernahme industrieller Technologie und höhere EU-Preise ist anzunehmen. Vgl.: Europäische Union, 2000, 4.1.3-2

vor allem WTO-Vereinbarungen, zwingen zur Anpassung.¹¹² Hinzu kommen ein sich durchsetzender liberaler Mainstream und eine wirtschaftliche Konjunktur- und Wachstumsschwäche. Die Folgerungen sind verstärkte Forderungen nach Reduktion der Interventionen, d.h. Abbau von Preisstützungsmaßnahmen und Übergang zu produktionsneutraler Ausgestaltung direkter Einkommenshilfen.¹¹³

3.4 Die Reformen der GAP

Die aktuellen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen führten zu einer Erweiterung der bereits eingeführten Reformen. Die Agenda 2000 und der Mid-Term-

¹¹² Vgl.: Wilson, Wilson, 2001, S.262-265 Europäische Union, 2000, 4.1.3-2; Europäische Kommission, 2003b, S.5

¹¹³ Vgl.: Schmitz, 2002, S.238, European Commission, 2003

Drei wesentliche Ziele der GAP konnten verwirklicht werden. Erfolgreich waren die Steigerung der Produktivität, die Stabilisierung der Agrarmärkte und die Sicherung der Einkommen im Landwirtschaftssektor. Die Einkommenssicherung wurde allerdings nur grundsätzlich erreicht, da durch die strukturellen Änderungen viele Bauern aufgeben mussten oder sich nur über Einkommensverluste am Markt halten konnten (Vgl.: Hartenstein, 1997, S.128). Des Weiteren bestehen zurzeit bedeutende nationale und internationale Unterschiede in der Produktionsweise weiter. Darauf weisen eindeutig die unterschiedlichen Länderproduktivitäten hin. Deshalb bleiben auf dem Weltmarkt für bestimmte Anbieter in Europa Wettbewerbsprobleme bestehen (Vgl.: Schmitz, 2002, S.238).

Die Kosten und Aufwendungen der GAP werden in zahlreichen Kritikpunkten deutlich (Vgl.: Pfetsch, 2001, S.186-189). Die Kritik umfasst die Veränderungen im ländlichen Raum (Landschaft, die Gemeinschaft und somit die ursprüngliche Kultur) und Probleme der Landbewirtschaftung mit oftmals ökologischen Schäden (Vgl.: Priebe, 1997, S.30-33; Hartenstein, 1997, S.140). Soziale Auswirkungen hat der massive Rückgang der Arbeitsplätze. Er verschärfte vor allem in agrarischen und industriell benachteiligten Regionen die Situation auf dem Arbeitsmarkt. Einkommensvorteile durch die GAP konnten dagegen hauptsächlich große landwirtschaftliche Betriebe erzielen (Vgl.: Pfetsch, 2001, S.186-189; Hartenstein, 1997, S.137).

Durch die Milchseen, Butter- und Fleischberge wird die ökonomische Fehlallokation der Regulierung deutlich und ist auf die einseitige Betonung von Masse und Produktivität sowie den Markteingriff zurückzuführen. Durch die GAP werden zudem ökonomische komparative Kostenvorteile innerhalb Europas ausgeglichen (Vgl.: Pfetsch, 2001, S.186-189; Schmitz, 2002, S.238).

Am meisten wird der hohen Finanzierungsaufwand der GAP kritisiert. Dabei beschränken sich die Kosten nicht nur auf die anfallenden finanziellen Aufwendungen. Andere Sektoren wie Wasserwirtschaft, Transport und Tourismus sind ebenfalls von den Auswirkungen betroffen, auch wenn der Schaden nur schwer zu beziffern ist (Vgl.: Hartenstein, 1997, S.138).

Die stabilen Verbraucherpreise sind zudem ein oftmals hinterfragter Erfolg, da die Weltmarktpreise für Agrarprodukte oft unter dem EU-Preis liegen. So entstehen dem Verbraucher indirekte Kosten, welche er über Steuern und Abgaben zu finanzieren hat.

Da seit den 70iger Jahren die Industrie und der Dienstleistungssektor den weiteren Beschäftigungsabbau der Landwirtschaft nicht mehr absorbieren kann ist steigende Arbeitslosigkeit vorprogrammiert (Vgl.: BM für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, 2002, S.22). Die Kosten des Verbrauchers erscheinen daher womöglich in einem anderen Licht. Der Aspekt führt jedoch letztendlich auch wieder zum Problem, wie externalisierte positive Effekte bewertet werden sollen.

¹²² Vgl.: Fischler, 2002, S.232

Review¹²² reformieren beide die GAP. Die Agenda 2000 ist seit 1992 in der Diskussion und wird seit 1999 umgesetzt. Die Umsetzung der Agenda 2000 wird aktuell im Mid-Term-Review (MTR) diskutiert und ausgeweitet.¹²³

Die MTR steht in engem Zusammenhang mit dem WTO-Verhandlungsprozess. In der Uruguay-Runde wurden noch bestimmte Subventionen von den Abbauverpflichtungen ausgenommen. Da bereits anzunehmen war, dass diese bei der Doha-Runde wegfallen würden, wurde der MTR an die sich zukünftig verändernden Rahmenbedingungen angepasst.¹²⁴ Ziel der EU ist zudem die Heranführung an die Weltmarktpreise.¹²⁵

Die drei wesentlichen Elemente der Reform sind: Erstens, der Abbau von Preisstützungsmaßnahmen durch Senkung des Interventionspreises. Daraus kann man schließen, dass der Interventionspreis zukünftig unter dem Weltmarktpreis liegen wird.¹²⁶ Zweitens der Abbau des Außenschutzes¹²⁷ und drittens die produktionsneutrale Ausgestaltung von Einkommensbeihilfen mit gleichzeitiger Kopplung an Flächenstilllegung und kontingentierten Getreideexport.¹²⁸ Die Abkopplung vom Produktionsumfang wird erzielt, indem die Landwirte keine Subventionen pro Fläche oder Tier, sondern eine betriebliche Pauschale erhalten.¹²⁹ Die Reformen ergeben durchaus eine Systemveränderung, hin zu einer Einkommenspolitik im Bewusstsein der Multifunktionalität der Landwirtschaft.¹³⁰ Auch wenn 28 Mrd. € Zuschüsse der EU durch die MTR Reform anders geregelt werden, stellen diese für die EU weiterhin einen enormen Finanzierungsaufwand dar.¹³¹ Nachdem jedoch die Ausgaben für die nächsten zehn Jahre nicht steigen sollen, bedeutet das einen relativen Ausgabenrückgang, da durch die EU Erweiterung die Zahl der Landwirte um 56% und die landwirtschaftliche Fläche um 29% steigt.¹³² Der Abbau der Überproduktion ist bei vielen Produkten erfolgreich, jedoch bei Getreide aufgrund der Exportrestriktion weiter vorhanden.¹³³ Die Weltmarktpreise liegen teilweise, z.B. für Getreide, niedriger als 1992.¹³⁴

Die zukünftigen Alternativen einer europäischen Landwirtschaft stehen in einer Dichotomie zwischen weiterer Liberalisierung und Regulierung. Aus EU Blickwinkel müssen nicht nur die direkten Kosten der GAP, sondern auch deren Multifunktionalität und

¹²³ Vgl.: Europäische Union, 2003b

¹²⁴ Vg.: Buntzel, 2002, S.21

¹²⁵ Vgl.: Europäische Union, 2000, 4.1.2

¹²⁶ Vgl.: Witzke, 2000, S.354

¹²⁷ Die Ausfuhrsubventionen wurden von 25% des Warenwertes 1992 auf 5% des Warenwertes 2001 gesenkt.

¹²⁸ Vgl.: Gömann, 2001, S.41, 117; Bertelsmeier u.a., 2002, S.63

¹²⁹ Vgl.: Buntzel, 2002, S.21

¹³⁰ Vgl.: Europäische Union, 2000, 4.1.2

¹³¹ Vgl.: Buntzel, 2002, S.21

¹³² Vgl.: Europäische Kommission, 2003b, S.9

¹³³ Vgl.: Europäische Union, 2000, 4.1.2

¹³⁴ Vgl.: Gömann, 2001, S.30, zu Kritik im Detail vgl.: Schmitz S.287ff

europäische Divergenzen berücksichtigt werden. Es ist offensichtlich, dass die große Produktionsmenge zu niedrigen Preisen nicht auf milliarden schwere EU Subventionen, sondern grundsätzlich auf eine technologisch entwickelte Agrarproduktion zurückzuführen ist. Um zu beurteilen inwieweit der Vorwurf einer für die Entwicklungsländer schädlichen Agrarpolitik und die Forderungen nach entwicklungspolitisch notwendiger Liberalisierung gerechtfertigt ist wird zunächst im Folgenden Afrikas agrarökonomische Entwicklung darstellt.

4. Afrikas Agrarökonomie

Der Agrarsektor hat in den Entwicklungsländern eine große Bedeutung. Die Bedeutung liegt in seinem großen Beitrag zum Sozialprodukt, dem hohen Beschäftigungsanteil, und in seiner Funktion als Schlüsselsektor für die Nahrungssicherheit, die Armutsbekämpfung und der ökonomische Entwicklung von LDC.¹³⁵ Er hat die herausragende Rolle für die Selbstversorgung mit Nahrungsmitteln auf dem Land und versorgt maßgeblich die städtischen Gebiete mit Lebensmittel. Der Agrarsektor ist für den Großteil der Bevölkerung die einzige Beschäftigungsmöglichkeit und zudem für viele Entwicklungsländer weiterhin der hauptsächliche Exportsektor.¹³⁶ Außerdem wird theoretisch angenommen, dass Entwicklungsländer bei Agrargütern komparative Voreile haben.¹³⁷ Zur Bewertung des Agrarsektors der Entwicklungsländer sollen im Folgenden Wachstumsraten, Produktivitätskennzahlen und Transportkosten verschiedener Konkurrenten auf dem Weltmarkt verglichen werden.

4.1 Performance und Entwicklung des Agrarsektors

Die Entwicklung des Agrarsektors verlief weltweit sehr unterschiedlich. Die Wachstumsraten lagen selbst innerhalb der Entwicklungsländer weit auseinander. Die Abbildung 13 zeigt, dass die Konkurrenten aus Lateinamerika und der Karibik, Südasien und Ostasien in jeder dargestellten Zeitperiode ein größeres Wachstum des Agrarsektors als Afrika südlich der Sahara aufweisen konnten. Afrika südlich der Sahara hatte immerhin nach negativem Wachstum zwischen 1965 und 1980 wieder positive Zahlen zu verzeichnen. Der Abstand zu den anderen Regionen vergrößerte sich jedoch. So erreichte Ostasien in den 80iger Jahren ein Wachstum von 4,8%, Afrika südlich der Sahara dagegen nur 1,9%.

¹³⁵ Vgl.: UN, 2003, S.33

¹³⁶ Vgl.: Dhar, Kwa, 2001, S.40, 41

¹³⁷ Vgl.: Hemmer, 2002, S.171

¹³⁹ Vgl.: Jütting, 1998, S.116

ABBILDUNG 13: REALE WACHSTUMSRATEN DES AGRARSEKTORS IN VERSCHIEDENEN REGIONEN DER WELT (IN %) ¹³⁹

	Sub-Saharan-Afrika	Südasiens	Ostasiens	Lateinamerika und Karibik
1965-73	-0,2	0,6	0,7	0,2
1973-80	-1,6	0,8	-0,2	0,9
1980-90	1,9	3,2	4,8	2,0
1990-95	1,5	3,0	3,9	2,3

Quelle: Jütting 1998

Entscheidender Indikator für Angebot und Nachfrage auf dem Weltmarkt ist der Preis der Waren. Im Preiswettbewerb müssen die afrikanischen Staaten gegen Industriestaaten, Schwellenländer und andere Entwicklungsländer konkurrieren. Als Anbieter von agrarischen Primärgütern sind unter den Entwicklungsländern die asiatischen und lateinamerikanischen Staaten die stärksten Konkurrenten. Sie haben durch intensive Produktion ihre Produktivität erheblich erhöhen können und setzen sich so gegen die afrikanischen Staaten durch. Nachdem die Exportgütergruppen der Entwicklungsländer zudem eine relativ geringe Nachfragesteigerung verzeichnen, ist dieser Preiskampf um den Weltmarktanteil besonders stark. Durch effiziente, technisierte und industrialisierte Agrarproduktion können hier auch Industriestaaten erfolgreich auf dem Markt auftreten.¹⁴⁰

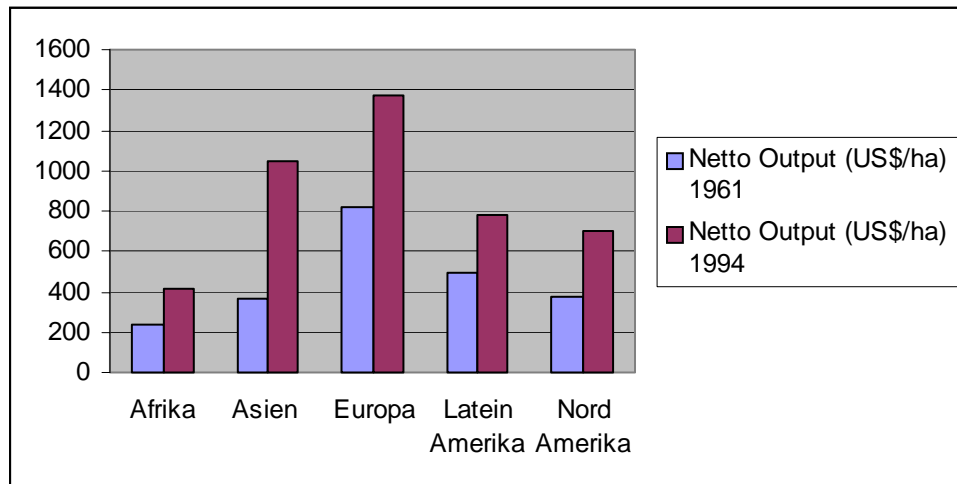
4.2 Die Produktivität der Landwirtschaft

Die landwirtschaftliche Ausbeute und Produktivität ist je nach Entwicklungsstand (hier verdeutlicht an Regionen) sehr unterschiedlich. Dies ergibt ein Vergleich des Netto Agrar-Output pro Hektar in US\$ für verschiedene Regionen für 1961 und 1994 (Abbildung 14). Bereits 1961 hatten sich Asien, Europa, Lateinamerika und Nordamerika von Afrika abgesetzt. In 33 Jahren konnte der Netto Output jeder Region gesteigert werden. Der Abstand zwischen den Ländern bleibt jedoch bestehen und hat sich zum Teil absolut und relativ vergrößert. Während Asien das Niveau fast verdreifachen konnte, gelang Afrika nur eine Outputsteigerung um den Faktor 1,75.¹⁴¹

¹⁴⁰ Vgl.: Hesselbein, 1999, S.49

¹⁴¹ Vgl.: Chang, Zepeda, 2001, S.77

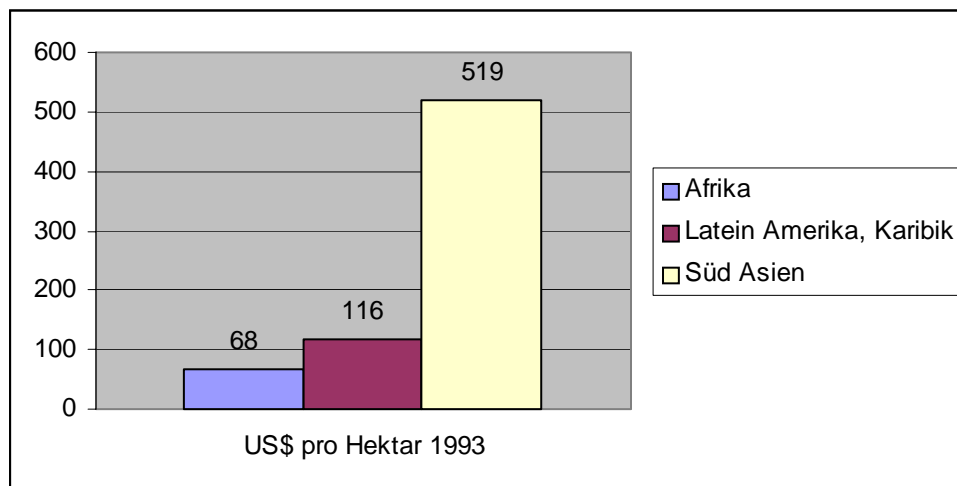
ABBILDUNG 14: FAKTOR-PRODUKTIVITÄT, 1961 UND 1994¹⁴²



Quelle: Chang, Zepeda 2001, eigene Darstellung

Die schlechte Performance der afrikanischen Landwirtschaft spiegelt sich auch in einer sehr geringen Landproduktivität wieder (Abbildung 15). Diese liegt, wie die oben angeführte Faktor-Produktivität, hinter Lateinamerika, der Karibik und Südasien. Afrika südlich der Sahara erreichte 1993 nur 68US\$ pro Hektar. Lateinamerika & Karibik erzielten das 1,7-fache und Südasien sogar das 7,6-fache.

ABBILDUNG 15: LANDPRODUKTIVITÄT DER LANDWIRTSCHAFT¹⁴³



Quelle: Wiebe u.a. 2001, eigene Darstellung

Wie aus den Wachstumsraten (s.o. Tabelle 7) des Agrarsektors hervorgeht, konnten die Länder Afrikas südlich der Sahara in den letzten Jahren ihren Ertrag jährlich um ca. 2%, steigern. Nachdem die genutzte landwirtschaftliche Fläche nicht im gleichen Maße anstieg, erhöhte sich die Landproduktivität jährlich zwischen 1989 und 1993 um 1,9%. Der Arbeits-

¹⁴² Vgl.: Chang, Zepeda, 2001, S.78

¹⁴³ Vgl.: Wiebe u.a., 2001, S.57

einsatz wuchs gleichzeitig jedoch stärker, so dass Arbeitsproduktivität jährlich im Durchschnitt um 1,0% fiel.¹⁴⁴

Daraus ergibt sich auch die schlechte Stellung Afrikas im Vergleich zwischen den Regionen. Bei der Arbeitsproduktivität übertrifft Lateinamerika & Karibik die Länder Afrikas südlich der Sahara und Südasien um das sechsfache. Während allerdings Südasien die Produktivität in einem Jahrzehnt um 16% steigern konnte, und damit Afrika südlich der Sahara überholte, reduzierte sich in Afrika die Arbeitsproduktivität um 6% (Abbildung 16). Der Trend der abnehmenden Arbeitsproduktivität Afrikas setzte sich somit fort.¹⁴⁵

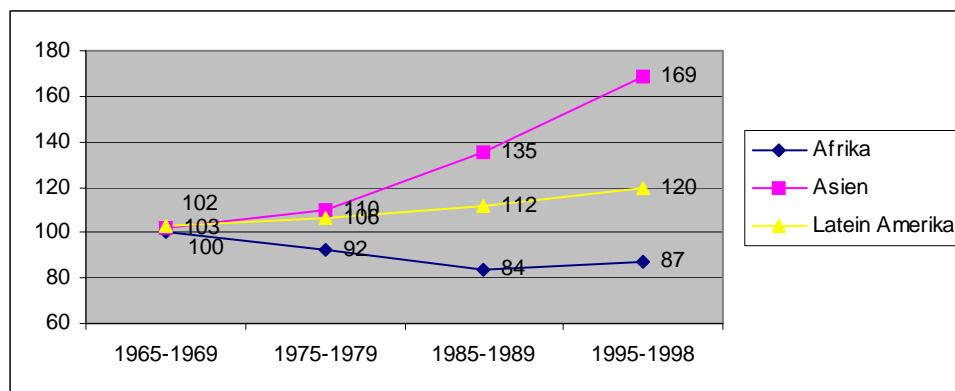
ABBILDUNG 16: ARBEITSPRODUKTIVITÄT DER LANDWIRTSCHAFT¹⁴⁶

US\$ (von 1995) pro Arbeiter	Sub-Saharan Africa	South Asia	Latin America & Caribbean
1988-1990	386	345	2.595
1998-2000	362	401	3.165

Quelle: Weltentwicklungsbericht 2003, Wertschöpfung der Landwirtschaft pro Landarbeiter

Der Sachverhalt der fallenden und vergleichsweise niedrigen Arbeitsproduktivität Afrikas drückt sich auch in der folgenden Tabelle aus (Abbildung 17). Der Index vergleicht die Agrarproduktion pro Beschäftigtem in vier Zeitperioden in Afrika, Asien und Lateinamerika. Während Asien und Lateinamerika Erfolge vorweisen, ist der Index der Arbeitsproduktivität in Afrika seit 1965 gesunken.

ABBILDUNG 17: AGRARPRODUKTION PRO KOPF-INDEX (1961-64=100)¹⁴⁹



Quelle: World Bank 2000, eigene Darstellung

¹⁴⁴ Vgl.: Wiebe u.a., 2001, S.71

¹⁴⁵ Einem Vergleich der landwirtschaftlichen Produktivität von 78 Staaten zeigt den zunehmenden Abstand der Produktivitäten zwischen den Ländern. Vom 1979/81 bis 1996/98 weisen 14 Länder einen Rückgang der Agrarproduktivität auf. Von diesen 14 Ländern sind elf Länder mit niedrigem Einkommen. Zur gleichen Zeit haben vier Länder ihre Produktivität mindestens verdoppelt. Drei der Vier Länder sind Länder mit hohem Einkommen. Vgl.: Hemmer, 2002, S.602, 1098

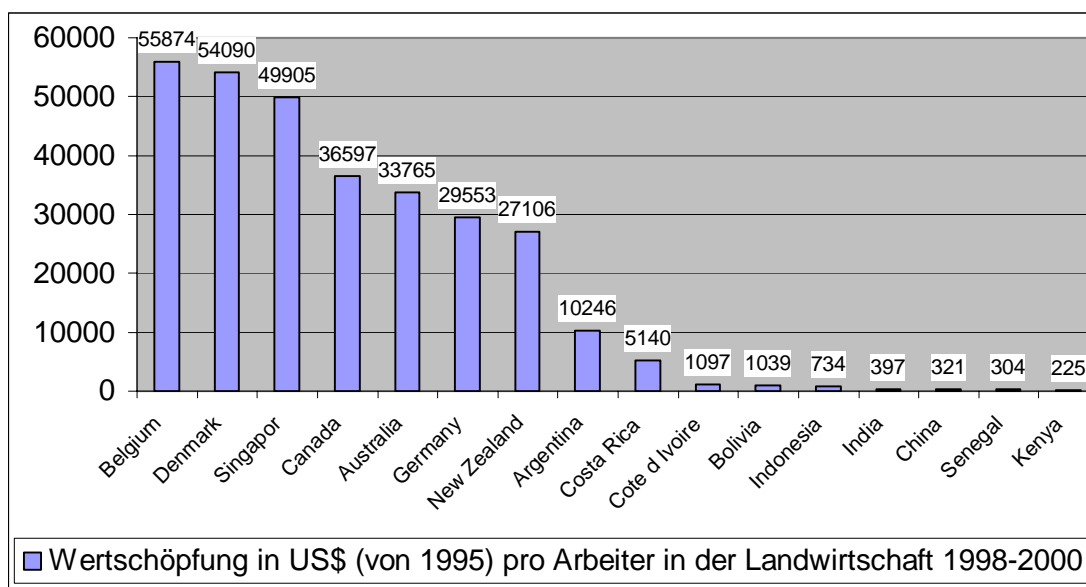
¹⁴⁶ Vgl.: Weltbank, 2003, S.291

¹⁴⁹ Vgl.: World Bank, 2000, S.172 "Agricultural production per capita index"

Der Kapitalstock pro Hektar 1988-1992 beträgt in Afrika nur 1/6 des asiatischen und 1/4 des lateinamerikanischen. Damit liegt die Kapitalausstattung afrikanischer Staaten in der Landwirtschaft mit großem Abstand unter den Konkurrenten in anderen Entwicklungsländern. Die daraus resultierende, vermeintlich höhere, Kapitalproduktivität trägt jedoch nicht zu einem befriedigenden Gesamtergebnis bei (siehe unten). Der unterschiedliche Kapitaleinsatz deutet auf das Entwicklungspotenzial des afrikanischen Agrarsektors durch technischen Fortschritt hin.

Im internationalen Ländervergleich liegen die Staaten Afrikas bzgl. der Produktivität im unteren Bereich. Bei folgender Aufstellung (Abbildung 18) wird außerdem der krasse Abstand zu den Industrieländern deutlich. Die Wertschöpfung pro Arbeiter ist in Dänemark 240-mal größer als in Kenia.

ABBILDUNG 18: LÄNDERVERGLEICH DER ARBEITSPRODUKTIVITÄT ¹⁵⁰



Quelle: Weltbank 2003, eigene Darstellung

4.3 Transportkosten

Als eine Ursache des zunehmenden internationalen Warenhandels werden unter anderem sinkende Transportkosten genannt. Transportkosten werden in der Regel vom Verbraucher nicht als eine Wertsteigerung des Produktes wahrgenommen. Transportkosten müssen jedoch durch den Verkaufspreis finanziert werden und verteuern den Produktpreis im Ausland. Transportkosten sind somit Bestandteil des Preises, welcher auf dem Weltmarkt die Wettbewerbsfähigkeit bestimmt.¹⁵¹ Werden durch hohe Transportkosten die einstigen Preis-

¹⁵⁰ Vgl.: Weltbank, 2003a, S.290, 291

¹⁵¹ Vgl.: Schilder, 2001, S.10; Yeats, 1997, S.17-20

differenzen der Produzenten ausgeglichen bzw. überkompensiert, geht die Grundlage des Außenhandels verloren.¹⁵²

Grundsätzlich sind allein durch die Güterstruktur der afrikanischen Staaten die Frachtkosten relativ hoch. Das Verhältnis zwischen Warenwert und Warengewicht ist bei Rohstoffen und agrarischen Gütern generell ungünstig.¹⁵³ Zudem eignen sich für die relativ kostengünstige Containerfracht besonders industrielle Güter. Die Transportkostensparnisse durch Container könnten daher hauptsächlich industrialisierte Länder nutzen.¹⁵⁴ Diese Tatsachen betreffen auf dem internationalen Agrarmarkt jedoch auch anderen Konkurrenten.

Ein regionaler Vergleich der Frachtkosten belegt den Wettbewerbsnachteil der afrikanischen Länder durch internationale Transportkosten. Dies geht aus einer Gegenüberstellung der Frachtkosten (cost, insurance and freight, c.i.f.), dem Importwert und dem Anteil der Kosten am Importwert hervor (Abbildung 19).

Die durchschnittlichen Frachtkosten (gemessen am Anteil des Importwertes) bei Entwicklungsländern lagen im Jahr 2000 bei 8,8%. Innerhalb dieser Gruppe ergaben sich für Afrika Frachtkosten in Höhe von 13%. Für Westafrika ergeben sich Werte von 14%, während sie für Süd- und Ostafrika auf 15% anstiegen. Die Frachtkosten für Länder ohne Zugang zum Meer betrugen zwischen 16,2% und 27,6%. In Somalia und Uganda liegen die Kosten sogar bei beachtlichen 70%.¹⁵⁵ Für die Industriestaaten liegen die Werte bei 5,2%.¹⁵⁶

*ABBILDUNG 19: FRACHTKOSTEN DER IMPORTE IM WELTHANDEL 2000*¹⁵⁷

Country group	Estimate of total freight cost of imports (c.i.f.)	Value of imports	Fright cost as % of import Value
World total	384 013	6 187 292	6,21
Developed market-economy countries	233 784	4 486 628	5,21
Developing Countries-Total	150 229	1 700 664	8,83
of which: Africa	14 447	111 360	12,97
America	34 624	403 428	8,58
Asia	98 364	1 156 291	8,51
Europe	2 182	24 454	8,92
Oceania	612	5 130	11,94

Quelle: UNCTAD 2002

¹⁵² Rose, Sauenheim, 1992, S.353

¹⁵³ Vgl.: Matambalya, 1998, S.20

¹⁵⁴ Vgl.: Pedersen, 2000, S.5

¹⁵⁵ Vgl.: FAO, 1997, S. 177-181; Vgl.: Amjadi, 1997, S.62

¹⁵⁶ Vgl.: UNCATD, 2002a, S.65

¹⁵⁷ Vgl.: UNCATD, 2002a, S.66

Die in der Tabelle angeführten Transportkosten stehen im Verhältnis zu den Importwerten der Güter. Der schon daraus hervorgehende Kostennachteil wird aber erst angemessen deutlich, wenn die effektiven Frachtkosten mit einem ERP-index (effective rate of protection) ermittelt werden. Da die Wettbewerbsnachteile der Exportproduzenten hauptsächlich über die Faktorkosten Kapital und Arbeit ausgeglichen werden müssen, bezieht sich der ERP-Index auf die Wertschöpfung. Die ERP-Indizes besagen, um wieviel die Faktorentlohnung, nur aufgrund der hohen Transportkosten, niedriger ausfallen muss, um auf ausländischen Märkten konkurrieren zu können. Folgende Abbildung 20 listet für Transporte bestimmter Gütergruppen in die USA die nominalen und effektiven Transportkostenindizes auf.¹⁵⁸

*ABBILDUNG 20: FRACHTKOSTEN AFRIKANISCHER EXPORT IN DIE USA (1993)*¹⁵⁹

HS Code	Beschreibung	US Wertschöpfungs Koeffizient	Nominal Transport Protection (%)	Effective Transport Protection (%)
11	Products of the milling industry	0,22	18,4	33,0
14	Vegetable products	0,38	24,4	36,1
15	Animal and vegetable oils	0,08	9,9	56,1
20	Preparations of vegetables	0,41	16,1	28,2
23	Animal feeds	0,52	56,1	87,2
24	Cured tobacco	0,10	11,2	32,3

Quelle: Amjadi 1996

Ein Beispiel verdeutlicht den entstehenden internationalen Kostennachteil. Die Hafengebühren zum Löschen eines 20 Fuß-Containers kosten in Dakar (Senegal) 910 US\$ und in Abidjan (Cote d'Ivoire) sogar 1100 US\$. Im Vergleich dazu betragen die gesamten Frachtkosten von Hamburg nach Le Havre 1350-1430 US\$.¹⁶⁰ Das Problem afrikanischer Häfen wird auch daran deutlich, dass ein Container von Hamburg nach Mombasa nur 20 Tage, aber weiter nach Kampala 40 Tage benötigt. So weisen sich die Häfen Afrikas als Verursacher hoher Transportkosten aus.¹⁶¹

Aktuelle Fallstudien über Kenia und Äthiopien bestätigen das Transportproblem afrikanischer Länder. Sie belegen aus der Perspektive von Exporteuren, wie hohe Transportkosten und mangelnde Transportinfrastruktur den Außenhandel behindern.¹⁶²

Für die afrikanischen Staaten ergibt sich aus dem Transportkostenproblem ein bedeutender Wettbewerbsnachteil, der deren Exportchancen reduziert. Die niedrige

¹⁵⁸ Angenommen werden länderübergreifend ähnliche Produktionskoeffizienten. Vgl.: Amjadi, 1996, S.71-75

¹⁵⁹ Vgl.: Amjadi, 1996, S.75

¹⁶⁰ Vgl.: FAO, 1997, S.165

¹⁶¹ Vgl.: Pedersen, 2000, S.6

¹⁶² Vgl.: Bonaglia, Fukasaku, 2002, S.67-87

Produktivität im Transportwesen ist u.a. Ausdruck des technischen und technologischen Rückstands Afrikas. Durch die bestehenden hohen Kosten wird der Zugang der afrikanischen Staaten zum Weltmarkt massiv beschränkt.

Die Agrarproduktion in Afrika liegt hinter ihren Möglichkeiten zurück. Und zwar nicht nur absolut, sondern auch relativ zu seinen Konkurrenten. Teuere Produktion, basierend auf niedriger Produktivität,¹⁶³ und das erhebliche Transportproblem führen zu einem massiven Verlust an Wettbewerbsfähigkeit.¹⁶⁴

5. Der internationale Agrarmarkt

Der Weltagrarmarkt hat für die Liberalisierungsthese eine entscheidende Bedeutung. Die Agrarpolitik der Industrieländer verzerre nämlich den Weltmarktpreis und zerstöre so die Exportchancen der Entwicklungsländer. Über den Weltmarkt soll sich, ausgehend von einer Agrarliberalisierung, ein positiver Preiseffekt auf die Entwicklungsländer übertragen und deren Entwicklung fördern. Deshalb werden nun neben der Darstellung des Außenhandels verschiedener Aspekte der Preisentwicklung, der Preistransmissionen, der Preisreaktionen, der Marktorganisation sowie anschließend die Bedeutung von Weltmarkteffekte auf Entwicklungsländer diskutiert.

5.1 Die Bestimmung des Welthandels der Entwicklungsländer

Das Volumen des Welthandels hat sich zwischen 1960 und 1970 verdoppelt und von 1970 bis 1980 versechsfacht. Die Exporte der Industrieländer sind enorm gestiegen. Durch eine verstärkte Nachfrage aus den Industrieländern konnten auch einige Entwicklungsländer (vor allem asiatische) erfolgreiche Wachstumsraten vorweisen und sich in den Welthandel integrieren. In diesen Ländern erlauben die ausgeweiteten materiellen Möglichkeiten einen steigenden Wohlstand und Lebensstandard. Den weltweiten Wachstumsprozess konnten sich jedoch die afrikanischen Staaten (vor allem südlich der Sahara) nicht zunutze machen.¹⁶⁵ Der Welthandelsanteil der AKP Staaten hat sich kontinuierlich verringert.¹⁶⁶ Im Jahr 2001 lag dieser bei den Importen bei nur noch 1,8%, bei den Exporten 1,7%. Hatte der Exportanteil 1980 noch den Importanteil überschritten und einen Außenhandelsüberschuss begründet, führt

¹⁶³ Vgl.: Kappel, 1999, S.32

¹⁶⁴ Vgl.: FAO, 1997, S.165; Vgl.: World Bank, 2000, S.171

¹⁶⁵ Vgl.: Hesselbein, 1999, S.49

¹⁶⁶ Den größten Weltmarktanteil bei Lebensmittel haben die OECD Länder. Der Importanteil am Weltmarkt beträgt 66%, der Exportanteil 70%. Der Anteil der Agrargüter bei OECD Exporten beträgt 8,8%, der Importanteil 9,4%. Vgl.: Mshomba, 2000, S.95

der rückläufige Exportanteil mittlerweile zu einem Außenbilanzdefizit von 11.914 Mio. € im Jahre 2001 (siehe Abbildung 21).

ABBILDUNG 21 : AKP WELTHANDELSANTEIL ¹⁶⁷

	1980	1990	2001	
Importe	21 637	40 410	96 896	Mio €
Welthandelsanteil	2,1	2,0	1,8	%
Exporte	22 379	36 450	84 982	Mio €
Welthandelsanteil	2,3	1,9	1,7	%
Außenhandelsbilanz	760	-3 960	-11 914	Mio €

Ohne Südafrika, Quelle: European Commission 2003

Agrargüter haben durch den großen Exportanteil für die Entwicklungsländer einen hohen Stellenwert.¹⁶⁸ Die sich verschlechternde Außenhandelsposition trifft vor allem auf die agrarischen Hauptexportgüter Afrikas zu. Bei Bananen und Kaffee fiel zwischen 1970 und 1997 der Welthandelsanteil im Durchschnitt um mehr als 3% p.a. Lag der Welthandelsanteil bei Erdnüssen 1970 noch bei 40% ist er 1997 auf 5% geschrumpft. Dies entspricht einer jährlichen negativen Wachstumsrate von 10% (siehe Abbildung 22)

ABBILDUNG 22: WELTHANDELSANTEIL DER AFRIKANISCHEN, AGRARISCHEN HAUPT-EXPORTGÜTER, 1970-97 IN % ¹⁶⁹

Erzeugnis	1970-79	1980-1989	1990-97	Wachstumsrate jährlich 1970-97
Bananen	6	3	4	-3,3
Kakao	59	45	40	-2,0
Kaffee	28	22	14	-3,1
Baumwolle	13	11	12	-0,2
Erdnüsse	40	8	5	-10,2
Kautschuck	6	6	5	-0,5
Zucker	6	6	8	-0,2
Tee	15	15	19	+1,3
Tabak	8	9	12	+1,7

Quelle: World Bank 2000

Das Importprofil der AKP Länder bei Agrargütern unterscheidet sich wesentlich von dem der westlichen Industriestaaten. Hauptexportprodukte Afrikas südlich der Sahara sind Kaffee, Kakao, Tee, Baumwolle, Zucker und Tabak. Die Produktion von tropischen Gütern wie Kaffee, Kakao und Tee wird in Europa nicht durch Exportsubventionen unterstützt. Daher wird

¹⁶⁷ Vgl.: European Commission, 2003c

¹⁶⁸ Er liegt in Tansania bei 90% und in Malawi bei 60%. Vgl.: Hemmer, 2002, S.171

¹⁶⁹ Vgl.: World Bank, 2000, S.192

¹⁷¹ Vgl.: Mshomba, 2000, S.94, 106

die Konkurrenzsituation dieser Exportprodukte nicht durch die Agrarpolitik in Industriestaaten beeinflusst und die AKP Staaten werden von einer Agrarliberalisierung bzgl. dieser Produktpalette kaum profitieren.¹⁷¹

Der Großteil des Außenhandels Afrikas südlich der Sahara mit Agrargütern wird mit den OECD Ländern abgewickelt. 75% der Agrarexporte gehen in die OECD Länder und 68% der Importe stammen aus ihnen.¹⁷² Europa ist der größte Außenhandelspartner der AKP Länder.¹⁷³ Die Bedeutung der AKP Länder ist auch hier abnehmend. Die EU exportiert 1980 noch 8,9 Prozent in diese Länder. Der Exportanteil der EU lag 2001 nur noch bei 2,8%. Der Importanteil fiel in diesem Zeitraum von 7,9% auf 3,1%. Das Außenhandelsbilanzdefizit betrug 2001 3.989 Mio. € (Abbildung 23).

ABBILDUNG 23: EU AUßENHANDEL MIT DEN AKP LÄNDERN¹⁷⁴

	1980	1990	2001	
Importe	21 720	20 986	31 495	Mio €
Anteil am EU Außenhandel	7,9	4,8	3,1	%
Exporte	17 985	17 406	27 515	Mio €
Anteil am EU Außenhandel	8,9	4,4	2,8	%
Außenhandelsbilanz	-3 735	-3 580	-3 980	Mio €

Ohne Südafrika, Quelle: European Commission 2003

Landwirtschaftliche Güter nehmen den größten Anteil der AKP Exporte in die EU ein. 12,3% der EU Agrarimporte stammen aus den AKP Ländern. Im Gegenzug gehen 6,7% der EU Agrarexporte in die AKP Ländern. Für die EU beträgt das Außenhandelsdefizit bei Agrargütern 6.084 Mio. €. (Abbildung 24).

ABBILDUNG 24: EU AUßENHANDEL MIT DEN AKP LÄNDERN NACH PRODUKTEN
2001¹⁷⁵

Products	EU Imports		EU Exports		Balance Mio €
	Mio €	%	Mio €	%	
Agricultural products	10 220	12,3	4 136	6,7	-6 084
Energy	9 258	6,4	838	3,5	-8 420
Machinery	267	0,1	6 406	2,1	6 139
Transport. Material	3 418	3,1	7 003	4,3	3 585
Chemical products	391	0,5	3 025	2,1	2 634
Textiles / Clothing	1 221	1,7	674	1,6	-547

Ohne Südafrika, Quelle: Europäische Kommission 2003

¹⁷² Vgl.: Mshomba, 2000, S.95

¹⁷³ Vgl.: Schilder, 2001, S.2

¹⁷⁴ Vgl.: European Commission, 2003c

¹⁷⁵ Vgl.: European Commission, 2003c

5.2 Langfristige Tendenzen der Weltmarktpreise

Im Zeitraum von 1870 bis 1926/29 haben sich die Terms of Trade zwischen Primärgütern und Manufakturgütern um 10-20% zugunsten der Primärgüter verbessert.¹⁷⁶ Ende des 19. Jhd. und Anfang des 20. Jhd. verbesserten sich nicht nur die Terms of Trade der Primärgüter gegenüber Manufakturgütern, sondern es stieg auch das Austauschverhältnis zu westlichen Agrargütern. Vor allem verbilligte sich aufgrund von Produktivitätssteigerungen und neuen Anbaugebieten (vornehmlich in Nordamerika) Weizen. Eine Tonne ägyptische Baumwolle entsprach z.B. 1876/80 einer Tonne Weizen, 1926/30 sieben und 1987/91 sogar mehr als 40 t. Der große Einbruch der Terms of Trade für Primärgüter fand zwischen 1950-1060/61 statt. Bis 1979/81 stabilisierte sich die Lage ein wenig, verschlechterte sich dann für die Hauptexportgüter aller nicht ölproduzierenden Entwicklungsländer bis 1990/91 um weitere 15%.¹⁷⁸ In dieser Tatsache kommt die unterschiedliche Entwicklung der Wachstumsraten der Produktivität des Agrar- und Manufaktursektors zum Ausdruck. Dieser Aspekt wird weiter unten aus dem Blickwinkel der Außenhandelstheorie eingehend diskutiert.

Der oben für Europa bereits beschriebene ökonomische Entwicklungsprozess hat grundsätzlich weltweit seine Gültigkeit. Trotz eines zunehmenden Pro-Kopf-Verbrauches und einem rasanten Bevölkerungswachstum, ist das Angebot an Nahrungsmitteln stärker gestiegen als die Nachfrage. Die Angebotsausweitung wurde durch eine Ausdehnung der landwirtschaftlichen Nutzfläche und vor allem durch eine rasant steigende Flächenproduktivität erreicht. Die Gesamtnachfrage entwickelte sich relativ schwächer. Die Hauptursachen für die agrarischen Rohstoffe liegen bei einer zunehmenden Substitution (z.B. durch Kunststoffe), effektiveren Produktion und einer wachsenden Recyclingquote.¹⁷⁹ Anfänglich stieg der Verbrauch von tropischen Konsumgütern überproportional mit dem wachsenden Einkommen an. Die expansive Nachfrage ließ jedoch nach dem Übergang vom Luxusgut zum Massenkonsum nach. Steigende Einkommen führen nun nur zu einem marginalen Nachfragezuwachs nach tropischen Konsumgütern.¹⁸⁰

Die Folge in vielen Ländern ist eine strukturelle Anpassungen der Landwirtschaft und eine massive Verringerung des Arbeitskräfteanteils gewesen.¹⁸¹ Die relativ unelastische Nachfrage nach Nahrungsmittel, die massiv gestiegene Produktion und Produktivität und die

¹⁷⁶ Vgl.: Bairoch, 1993, S.113; Die Ausnahme war Zucker. Hier verschlechterten sich die Terms of Trade von 1830 bis 1919 um 25-35%. Vgl.: Bairoch, 1993, S.114

¹⁷⁸ Vgl.: Bairoch, 1993, S.114-116

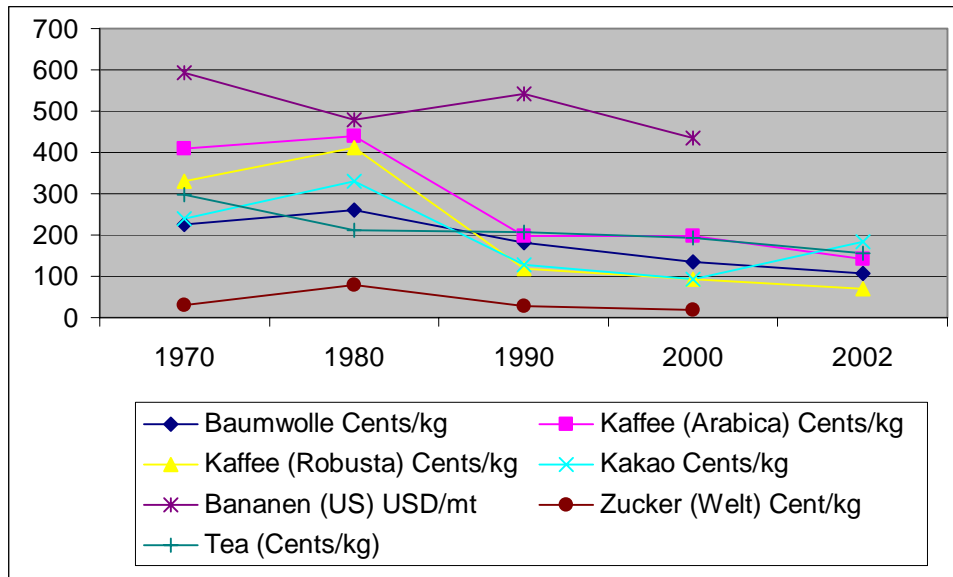
¹⁷⁹ Vgl.: Gersovitz, Paxson, 1990, S.26; Bairoch, 1993, S.116

¹⁸⁰ Vgl.: Schoeller, 2000a, S.31, 32, 37

¹⁸¹ Vgl.: Witzke, 2000, S.353

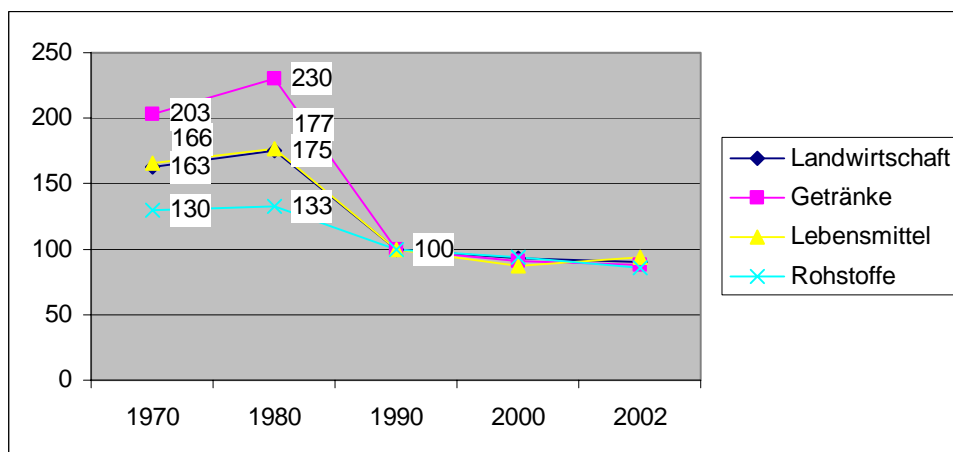
gesunkenen Transport- und Informationskosten haben zu fallenden Agrargüterpreisen auf dem Weltmarkt geführt (Abbildung 25).¹⁸² Der Preisindex für landwirtschaftliche Erzeugnisse ist seit 1960 um 50% gesunken (Abbildung 25b).¹⁸³

ABBILDUNG 25: ROHSTOFFTRENDS DER JAHRE 1970–2000, IN PREISEN ZU 1990, US\$¹⁸⁴



Quelle: Weltbank 2003, eigene Darstellung

ABBILDUNG 25B: PREISINDEX LANDWIRTSCHAFTLICHER ERZEUGNISSE¹⁸⁵



Quelle: Weltbank 2003, eigene Darstellung

Der Preisverfall verschlechterte, mit den in Verbindung stehenden fallenden Terms of Trade zwischen Agrar- und Industriegütern, die außenwirtschaftliche Situation unproduktiver,

¹⁸² Vgl.: Europäische Kommission, 2003d, S.13

¹⁸³ Vgl.: Europäische Kommission, 2003b, S2

¹⁸⁴ Zucker, Banane, Vgl.: Europäische Kommission, 2003d, S.10; Rest vgl.: Weltbank, 2003b, S.320

¹⁸⁵ Vgl.: Weltbank, 2003b, S.320

Agrargüter exportierender Länder.¹⁸⁶ Produzenten, welche ihre durchschnittliche Produktivität gesteigert haben, konnten den Preisverfall ausgleichen und verdrängten weniger wettbewerbsfähige Produzenten vom Markt.¹⁸⁷

In der gängigen Literatur wird durchgängig von einer **Weltmarktpreisverzerrung** durch Agrarpolitik gesprochen. Der Umfang ist schwer einzuschätzen und umstritten. Die Literatur geht auf der Grundlage ökonometrischer Modellberechnungen von maximal 5% für Reis und Getreide, von 1,2% - 10% für Weizen aus. Die höchsten Werte, zwischen 10% und 12% werden für Zucker und Milch angenommen.¹⁸⁸

Fakt ist, dass der starke Rückgang der Weltmarktpreise bei grundsätzlich allen Agrargütern festzustellen ist – auch bei Kaffee, Kakao und Tee, welche zu den Hauptexportprodukten Afrikas südlich der Sahara zählen.¹⁸⁹ Unter allen Agrargütern ist der Preis für Kaffee am stärksten gefallen. Kaffee wird in keinem industrialisierten Land subventioniert. Es ist offensichtlich, dass maßgeblich der ökonomische Entwicklungsprozess des Agrarsektors und nicht die Agrarpolitik ursächlich für den Fall der Weltmarktpreise ist.

5.3 Die Weltmarktpreisvolatilität

Neben der fallenden Tendenz der Weltmarktpreise kommen dessen starke Schwankungen hinzu, welche für die Produzenten ein weiteres Problem darstellen, da die Preise weiter unter Druck geraten und Investition erschwert werden.

Das Angebot reagiert auf Preisschwankungen zum einen sehr langsam und zum anderen oftmals invers. Die langsame Reaktion ist auf ein starkes Auseinanderfallen von Produktionsentscheidung und dem tatsächlichen Angebot auf dem Markt zurückzuführen. Diese Kluft liegt in der Natur des Anbauzyklus, der Eigenschaft, dass die Pflanzung erst nach einigen Jahren rentabel ist und den oftmals relativ hohen Kosten bis zur Ernte.¹⁹⁰ Um eine Preisänderung nach unten zu kompensieren wird bei fehlenden Beschäftigungsalternativen und existentielle Abhängigkeit der Produzenten das Angebot nicht eingeschränkt sondern die Produktion ausgeweitet. Neben den längeren Preisvolatilitäten kommen kurzfristige Preis-

¹⁸⁶ Die Hauptursache für die fallenden Terms of Trade in den 80iger Jahren liegt im Anstieg des Ölpreises. Er führt zur Verteuerung von verarbeiteten Gütern und anderen halbverarbeiteten Gütern wie z.B Düngemittel. Vgl.: Bairoch, S.1993, S.117

¹⁸⁷ Vgl.: Europäische Kommission, 2003d, S.13

¹⁸⁸ Vgl.: Foster, Valdés, 2003, S.165

¹⁸⁹ Vgl.: Mshomba, 2000, S.94

¹⁹⁰ Diese Problematik betrifft gerade die für Afrika so wichtigen Arten wie Kaffee, Kakao und Tee. Vgl.: Gersovitz, Paxson, 1990, S.50; Kakao reift nach 24 Monaten, ist nach 5 Jahren durchschnittlich produktiv und Höchstserträge werden erst nach 8-10 Jahren erreicht. Vgl. Europäische Kommission, 2003d, S.13

schocks hinzu. Diese werden vor allem durch Klimaerwartungen, politische Instabilitäten und Börsenspekulationen hervorgerufen.

Bisherige Hochpreisphasen sind z.B. auf die amerikanische Getreidemarktpolitik (Flächenstilllegung), unterdurchschnittliche Ernten, die Wechselkursschwankungen und Qualitätsunterschiede der Produkte zurückzuführen.¹⁹¹

5.4 Die zukünftige Entwicklung der Weltmarktpreise

Die Einschätzung der zukünftigen Preisentwicklung ist umstritten. Die wichtigsten Argumente in diesem Diskurs sollen hier kurz dargestellt werden.

Es sprechen einige Argumente für eine steigende Tendenz der Weltmarktpreise. Zum einen wird durch das globale Bevölkerungswachstum von einer steigenden Nahrungsmittelnachfrage ausgegangen.¹⁹² Da sich das Wachstum der Weltbevölkerung vor allem auf Entwicklungsländer konzentrieren wird, wird der Nachfrageeffekt nach Nahrungsmitteln bei zunehmenden Pro-Kopf-Einkommen in diesen Ländern verstärkt.¹⁹³ Das Wachstum des Angebots ist zunächst durch bestimmte Faktoren begrenzt. Zum einen sind die Bodenreserven gering, so dass sich eine Steigerung des Angebots hauptsächlich auf eine Produktivitätssteigerung des derzeit genutzten Boden konzentrieren muss.¹⁹⁴ Der Produktivitätsfortschritt stößt jedoch bei einigen Nutzpflanzen und Nutztieren bereits an seine Grenzen. Hinzu kommen die bisher schwer einzuschätzenden Potentiale der Biotechnologie und die Rolle der zunehmenden Wasserknappheit.¹⁹⁵

Bei der Bestimmung des Angebots wird jedoch hauptsächlich zum einen die Entwicklung der Produktionsweise in den Transformations- und Entwicklungsländern eine Rolle spielen¹⁹⁶ und zum anderen die Art der Auswirkungen der Anpassungsprozesse aufgrund von Liberalisierung und die weiterer Technologisierung in Europa und anderen Industriestaaten. Wenn man weiterhin nur einen geringen oder keinen Anstieg der langfristigen Grenzkostenfunktion erwartet, besteht die langfristig hohe Preiselastizitäten des Angebots fort. Die Entwicklung der langfristigen Grenzkostenfunktion wird bestimmt durch die zusätzliche Kosten für eine Ertragssteigerung oder den Erträgen auf den ausgeweiteten Flächen.¹⁹⁷ Wird

¹⁹¹ Vgl.: Gömann, 2001, S.19-21, 30

¹⁹² Bei 8 Milliarden Weltbevölkerung wird ein Produktionszuwachs von 50%-90% notwendig sein. Vgl.: Schmitz, 1998, S.278

¹⁹³ Steigende Gesamtnachfrage und Zunahme des tierischen Verbrauchs. Vorausgesetzt die Nachfrage verfügt über die entsprechende Kaufkraft. Vgl.: Schmitz, 1998, S.279; Witzke, 2002, S.141

¹⁹⁴ 90% des Produktionszuwachses wird daher auf Ertragszuwächse beruhen müssen. Vgl.: Schmitz, 1998, S.278

¹⁹⁵ Vgl.: Witzke, 2000, S.354; Witzke, 2002, S.141

¹⁹⁶ Vgl.: Schmitz, 1998, S.278

¹⁹⁷ Vgl.: Gersovitz, Paxson, 1990, S.25

also auch zukünftig die Nachfrage nach Agrargütern relativ geringer steigen als das Angebot, ist mit keiner Weltmarktpreissteigerung zu rechnen.

5.5 Die Weltmarktpreistransmission in Entwicklungsländern

Der Weltmarktpreis ist in der Diskussion um Protektionismus ein wichtiger Indikator, da sich durch die Agrarmarkliberalisierung über ihn positive Preisentwicklungen auf die Entwicklungsländer übertragen sollen. Grundsätzlich wird für ein kleines Land der Inlandspreis durch den Weltmarktpreis bestimmt. Inwiefern sich eine Weltmarktpreisentwicklung auf die nationale Wirtschaft überträgt, ist schwer zu bestimmen. Nach einer Analyse der Preistransmission muss man die Annahme einer absoluten Regression relativieren.

Oftmals besteht die falsche Annahme, dass eine Weltmarktpreisänderung die gleiche relative Preisänderung im Innland hervorruft. Die Elastizität der Preistransmission ist allerdings ungleich 1.¹⁹⁸ Es ist nicht der Fall, dass die Weltmarktpreisänderung völlig an den Verbraucher oder Produzenten weitergegeben wird. Die Gründe liegen zum einem in den auf die Gütern erhobenen Zöllen, Steuern oder Abgaben sowie Subventionen.¹⁹⁹ Diese wirtschaftspolitischen Maßnahmen stabilisieren bei Importgütern den Inlandspreis und schwächen die Verbindung zum Weltmarktpreis ab.

Des Weiteren können die Akteure in der Wertschöpfungskette, über den Exporteur bis zum Landwirt, die relative Preisänderung nicht gänzlich an den nächsten Akteur weitergeben. Die Preisänderung wirkt sich nur insofern aus, als dass die Weltmarktpreisänderung ihre Kosten für die bestimmte Vorleistung verändert. Anderweitige Kosten bleiben jedoch unberührt. Für die afrikanischen Ländern kommen hierbei wieder die hohen Transportkosten zum tragen, da sie von einer Weltmarktpreisänderung bei Agrargütern unberührt bleiben.²⁰⁰

Für die weitere Bestimmung der Transmissionselastizität fließen außerdem die Wechselkurse mit ein. Diese schwanken bekanntlich erheblich stärker als die Weltmarktpreise selbst. So können selbst steigende Weltmarktpreise zu fallenden Produzentenpreisen führen.²⁰¹

Die Verknüpfung der Faktoren kann wie folgt beschrieben²⁰³ und deren Problematik bei Import- und Exportgütern mit einem Zahlenbeispiel verdeutlicht werden (siehe Abbildung

¹⁹⁸ Elastizität der Preistransmission: Preisänderung im Inland in % / Preisänderung Weltmarkt in %

¹⁹⁹ Vgl.: Gersovitz, Paxson, 1990, S.33-49 ; policy und non-policy Faktoren vgl. : Brooks, 2003, S.15, 16

²⁰⁰ Vgl.: Sharma, 2003, S.141-144

²⁰¹ Vgl.: Foster, Valdés, 2003, S.168; Auswirkung eines schwachen oder starken Euros auf Szenarien zum Abbau von Exportsubventionen vgl.: OECD, 2002b, S.21

²⁰³ Vgl.: Sharma, 2003, S.142

26). Verändert sich der Weltmarktpreis um 10% wird dieser Impuls bei Importgütern abgeschwächt auf den Inlandspreis übertragen. Die Elastizität der Preistransmission ist < 1 . Bei Exportgütern wird ein Impuls vom Weltmarkt verstärkt und ergibt eine Elastizität der Preistransmission von > 1 . Dieses Zahlenbeispiel wird unten noch mal aufgegriffen, um die Auswirkung einer Zollabschaffung in Entwicklungsländern zu verdeutlichen.

ABBILDUNG 26 : BEISPIELRECHNUNG ZU ELASTIZITÄT DER PREISTRANSMISSION

Import: $PM_{farm} = (P_{world} + C_{freight}) * E * (Tax_m) + C_{trans}$			
Export: $PX_{farm} = (P_{world} - C_{freight}) * E * (Tax_x) - C_{trans}$			
PM _{farm} = Import Parität des Landwirtes, PX _{farm} = Export Parität des Landwirtes P _{world} = Weltmarktpreis, C _{freight} = Internationale Frachtkosten, E=Wechselkurs Tax _m =Steuern, Zölle (Import), Tax _x = Steuern, Zölle (Export), C _{trans} =Weitere Kosten im Innland ab Grenze C _{freight} =15, C _{trans} =15, E=1, Tax _m =1,2 (20%Tarif), Tax _x =1/1,2 (20% Exporttarif auf Innlandpreis)			
Importgüter: 153= (100+15)*1*1,2+15 Weltmarktpreisänderung: +10, +10% 165= (110+15)*1*1,2+15 Inlandspreisänderung: +12, +7,8% Weltmarktpreisänderung: -10, -10% 141= (90+15)*1*1,2+15; Inlandspreisänderung: -12, -7,8%		Exportgüter: 55,8=(100-15)*1/1,2-15 Weltmarktpreisänderung: +10, +10% 64,2=(110-15)*1/1,2-15 Inlandspreisänderung: +8,3 +14,9% Weltmarktpreisänderung: -10, -10% 47,5=(90-15)*1/1,2-15 Inlandspreisänderung: -8,3 -14,9%	
		absolut Änderung	relative Änderung
	Weltmarktpreis	10	10
Importgüter	Inlandspreis	12	7,8
	Preistransmission=0,78 Preisänderung wirkt	verstärkt	abgeschwächt
Exportgüter	Inlandspreis	8,3	14,9
	Preistransmission=1,49 Preisänderung wirkt	abgeschwächt	verstärkt

Eigene Berechnungen, Inlandspreis = Parität des Landwirtes

Selbst die Annahme, dass absolute Preisänderungen im Innland uneingeschränkt eintritt, hat eine begrenzte Gültigkeit. Bei nicht perfektem Wettbewerb besteht nicht die Notwendigkeit absolute Kosteneinsparung über den Produktpreis weiterzugeben. So wird bei nicht vollständiger Konkurrenz die Transmission von Welt- zu Inlandpreis noch weiter geschwächt.²⁰⁴

Vor allem in mathematischen Modellen stellen die Transmissionselastizitäten wesentliche Parameter dar. Nahmen ältere Modell²⁰⁵ sogar eine perfekte Transmission an, werden sie neuesten Untersuchungen zufolge immer noch zu hoch angesetzt. Eine Anpassung der

²⁰⁴ Vgl.: Sharma, 2003, S.144

Auf der Annahme der vollständigen Konkurrenz basiert jedoch das ökonomische Gleichgewichtsmodell Aglink von der OECD für den Agrarmarkt der OECD Staaten und das GTAP (Global Trade Analysis Project), ein globales allgemeines Gleichgewichtsmodell (Entwickelt von der „Landwaouw Economisch Instituut“). Vgl.: OECD, 2002c

²⁰⁵ Arbeiten von Valdés und Zietz 1992. Vgl.: Foster, Valdés, 2003, S.164; Vgl.: OECD, 2002, S.49

Modellparameter führt zu extrem veränderten Ergebnissen und Aussagen über nationale Preise und Außenhandelsströme.²⁰⁶

Die Transmissionselastizitäten bei Nahrungsmitteln und agrarischen Gütern liegen z.B. in Asien bei nur 0,2 - 0,4. Diese Werte sind auf andere Entwicklungsländer übertragbar. In Afrika kann man jedoch aufgrund des hohen Transportkostenanteils von unterdurchschnittlich niedrigeren Preistransmissionen ausgehen.²⁰⁷

5.6 Die Reaktion der Märkte in Entwicklungsländern

Hat sich nun eine Preisänderung abgeschwächt vom Weltmarkt auf den Inlandsmarkt übertragen, ruft dieser grundsätzlich eine Anpassung des Verhaltens der Produzenten und Konsumenten hervor.

Bei der Preissenkung eines Produktes ist die Anpassung von den möglichen Alternativen abhängig, welche die Produzenten haben, um den Einkommensrückgang aufzufangen. Ein Umstieg auf andere Produkte ist nicht immer eine Lösung. Ist die Produktion nicht mehr rentabel, kann es zu einer Produktionseinschränkung kommen. Andererseits ist jedoch auch eine Ausweitung der Produktion möglich, wenn dadurch der Preiseffekt kompensiert werden kann. An dieser Stelle kommt auch wieder die Eigenart der Pflanzung zum tragen (Reifezeit, Rentabilität bzgl. Alter). Ein weiterer Aspekt ist die Lagerhaltung, welche vor allem zeitlich begrenzte Preisänderungen überbrücken, und so eine Reaktion der Produzenten absorbieren.²⁰⁸ Rigiditäten der Anbieter (durch Transaktionskosten, Informationsunsicherheiten und Risikoaversion) und somit eingeschränkte Marktfunktionen auf den Faktor- und Gütermärkten der Entwicklungsländer ergeben nicht perfekte Anpassungen.²⁰⁹

Die Intensität der Reaktion kann wieder durch Elastizitäten beschrieben werden. Die durchschnittliche, ungewichtete Angebots- und Nachfrageelastizität für alle nicht OECD Länder liegt unter $\eta=0,4$. Die oben diskutierte Preistransmission beträgt für diese Länder maximal $\eta=0,5$. Die Multiplikation beider Parameter ergibt den Gesamteffekt einer Weltmarktpreisänderung für ein bestimmtes Produkt. So folgt einer Weltmarktpreissteigerung von 1% bei Getreide eine Reaktion von nur 0,2% bei Konsumenten und Produzenten.²¹⁰

²⁰⁶ Vgl.: Sharma, 2003, S.144-155

²⁰⁷ Vgl.: Sharma, 2003, S.144-155; Einige Länderparameter siehe: OECD, 2002c, S.28

Nachdem die PSE Kennzahlen (Producer Support Estimate) nur den „politischen“ Bestandteil einer nicht perfekten Preistransmission wiedergeben, eignen sich PSE für den internationalen Vergleich von „Marktverzerrungen“ nicht. Die PSE Kennzahlen sind für die Einschätzung der Auswirkungen von Reformen, vor allem für Entwicklungsländer, nicht ausreichend. Vgl. : Brooks, 2003, S.15, 16

²⁰⁸ Vgl.: Gersovitz, Paxson, 1990, S.49,50

²⁰⁹ Vgl.: Brooks, 2003, S.16-20; Weitgehend in Modellannahmen nicht berücksichtigt. Vgl.: UN, 2003, S.34

²¹⁰ Vgl.: OECD, 2002c, S.27,28

Inwiefern die Getreideproduzenten in Entwicklungsländern tatsächlich ein Potential zur Produktionsausweitung gehabt hätten, und welche Auswirkungen eine Getreidepreiserhöhung auf die gesamte Wirtschaft hat, wird weiter unten hinterfragt, wenn geprüft wird, welche Rolle billige Nahrungsmittelimporte haben.

5.7 Die Organisation der Weltagrarmärkte

Neben dem Handelsvolumen und dem Preis und dessen Übertragung ist weiter die Organisation des Weltmarktes einflussreich für Entwicklungsländer.

Sich verändernde Verbraucherinteressen und neue Marketingstrategien diversifizieren lange Zeit relativ homogene Agrarrohstoffe.²¹¹ Die daraus entstehende notwendige Steuerung und Kontrolle der Produktion verlangt eine zunehmende Integrierung des einzelnen Erzeugers. Um von dieser Integrierung (z.B. durch lohnende und langfristige Aufträge) profitieren zu können, müssen die Produzenten festgelegte Kriterien wie Qualität und Lieferfrist garantieren können.²¹²

Kosteneinsparungspotentiale aufgrund von Größenvorteilen (interne und externe Economies of Scale und Scope) führen zu einer Konzentration auf den Märkten. Transnationale Konzerne haben Vorteile bei den Kapitalkosten, der Informationsbeschaffung- und Verarbeitung, der Technologie, den logistischen Dienstleistungen, den Risikomanagementinstrumenten, und den Zugang zu Verbrauchermärkten. Diese Kostenvorteile führen in der Verarbeitung, dem Handel und dem Vertrieb zur Oligopolisierung auf den internationalen Agrarmärkten.²¹³ Die Konzentration und Integration der internationalen Agrarmärkte hat vor allem für die kleinen und unproduktiven Produzenten aus Entwicklungsländern Konsequenzen, denn sie müssen auf dem Weltmarkt entweder mit den transnationalen Konzernen konkurrieren oder kooperieren und die Bedingungen akzeptieren.²¹⁴

²¹¹ Entgegen dieser Tatsache nehmen die ökonomischen Modelle Aglink oder GTAP (Global Trade Analysis Project) homogene Agrargüter an. Vgl.: OECD, 2002c

²¹² Vgl.: Europäische Kommission, 2003d, S.16

²¹³ So verbuchen in den meisten europäischen Ländern die fünf größten Supermarktketten die Hälfte des Umsatzes und vier Kaffeeröster und sechs Schokoladenproduzenten dominieren in ihrem Segment. Vgl.: Europäische Kommission, 2003d, S.16; Vgl.: UNCTAD, 2001, S.35

²¹⁴ Vgl.: Europäische Kommission, 2003d, S.17

Die Entstehung von oligopolistischen bzw. monopolistischen Marktstrukturen, welche aufgrund von Zentralisierung und Konzentration von Kapital zu Machtkonzentration führen, wird häufig als unfair kritisiert. Unter diesen Bedingungen wird grundsätzlich der Anpassungsdruck für die Landwirte verschärft, da diese in der Wertschöpfungskette der Weiterproduktion und dem Handel vorangehen. Unter nicht vollkommener Konkurrenz können die monopolistischen Unternehmen Monopolgewinne u.a. auf Kosten der Agrarproduzenten erzielen. Damit haben besonders die Produzenten in Entwicklungsländern zu kämpfen, da diese den Druck kaum durch Produktivitätssteigerungen ausgleichen können.

Wenn der allgemeine Nutzen aus Größenvorteilen durch Machtkonzentration verloren geht, ist es Aufgabe wirtschaftspolitischer Regulierung dem entgegenzuwirken. Allein die niedrigen Einkaufspreise von Weiterverarbeitung und Handel als unfair zu kritisieren greift zu kurz, denn die Entwicklung der Preise ist, wie

5.8 Die Bedeutung der Weltmarktpreisentwicklung für Entwicklungsländer

Die Preisentwicklung auf dem Weltmarkt hat für den Exportsektor der Entwicklungsländer unbestritten eine herausragende Bedeutung.

Können fallende Weltmarktpreise nämlich nicht durch eine Produktivitätssteigerung kompensiert werden, wirken sie sich desolat auf die wirtschaftliche und soziale Situation aus. Ein Preisverfall bei Agrargütern zwingt dann zu niedrigeren Löhnen oder verursacht Arbeitslosigkeit. Mindereinnahmen der Landwirte erschweren die Investition in Produktionskapital und Wissen, woraus sich die Konkurrenzfähigkeit weiter verschlechtert. Fallende Terms of Trade verteuern die für die Produktion notwendigen Importe und führen so zu mangelnder Effizienz und Unterauslastung der Kapazität. Der Preisverfall steht somit auch im Zusammenhang mit rückläufigen Staatseinnahmen und daraus resultierenden Folgen für die Wirtschaftspolitik, die Armutsbekämpfung, die Bildung, die Gesundheitsversorgung und letztendlich dem Staatsversagen. Die Auswirkungen einer sich verschlechternden Außenhandelsbilanz von Entwicklungsländern belastet die Zahlungsbilanz, bringt die Devisenreserven und Landeswährung unter Druck und verteuert Importe und Schuldendienst.²¹⁶ Gelingt eine Kompensation fallender Weltmarktpreise durch gestiegene Produktivität nicht, verlieren diese Länder Weltmarktanteile und letztendlich die Funktionsfähigkeit des Staates.²¹⁷

Die Entwicklungen auf dem Weltmarkt für Agrargüter haben für Entwicklungsländer tatsächlich einen großen Stellenwert. Der Wettbewerbsnachteil aufgrund niedriger Produktivität wirkt sich unter den analysierten Voraussetzungen des Weltmarktes fatal auf die Entwicklungsländer aus. Vor allem unter den Bedingungen tendenziell fallender Weltmarktpreise, und für die Entwicklungsländer nachteiliger Angebots- und Nachfrageelastizitäten, verdrängen produktive Produzenten die Entwicklungsländer vom Markt und tragen so zu deren Marginalisierung bei. Die Agrarpolitik der Industrieländer als ursächlich für die Entwicklungen auf dem Weltmarkt anzusehen kann nicht bestätigt werden. Viele Exportgüter der Entwicklungsländer stehen erst gar nicht auf der agrarpolitischen Agenda der

oben gezeigt, grundsätzlich nicht auf Machtmissbrauch auf Märkten, sondern auf die ökonomische Entwicklung (Produktivitätssteigerung) zurückzuführen.

²¹⁶ Vgl.: Europäische Kommission, 2003d, S.10-11; Gersovitz, Paxson, 1990, S.33

²¹⁷ Da Entwicklungsländer hauptsächlich Primärgüter exportieren (und Industrieländer Manufakturen) liegt der Verdacht einer Kausalität nahe. Zwar beeinflusst die Exportstruktur die Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer, die These indessen, dass der Export von Primärgütern grundsätzlich zu Unterentwicklung führt, kann nicht bestätigt werden. Denn nach dem zweiten Weltkrieg waren fünf der acht (bis neun) reichsten Länder Exporteure von Primärgütern (Australien, Kanada, Dänemark, Neu Seeland, USA). Vgl.: Bairoch, S.1993, S.140

Industriestaaten. Die tendenzielle Preisentwicklung ist Ursache sich verändernder Nachfrage und Angebotsbedingungen. Werden Güter aus den AKP Staaten aufgrund von Präferenzabkommen zu garantierten EU-Binnenmarktpreisen nach Europa exportiert profitierten diese Länder durch den höheren und stabilen EU-Preis.²¹⁸ Gehen von der Agrarpolitik der Industriestaaten Preisimpulse aus, rufen diese nur begrenzt und verzögert Anpassungen in den Entwicklungsländern hervor. In welchen Größenordnungen die Weltmarktpreisänderungen ausfallen müssten, wird weiter unten geprüft.

6. Die Auswirkung von Agrarsubventionen

Bevor im Kapitel 7 zukünftige Auswirkungen der Agrarmarkliberalisierung beurteilt werden sollen, behandelt Kapitel 6 die Auswirkungen von Agrarsubventionen der Industriestaaten auf Entwicklungsländer in der Vergangenheit. Lassen sich dabei Überlegungen der klassischen Ökonomie auf die Situation in Entwicklungsländer übertragen, können diese auch heute noch wertvoll sein. Daraufhin wird das Nahrungsmitteldefizit der Entwicklungsländer quantifiziert und gefragt, welcher Weltmarktpreisimpuls zum Ausgleich des Defizits notwendig gewesen wäre. Aussagekräftig sind außerdem die Berechnungen zur Produktionskapazität und Auswirkungen des Bevölkerungswachstums.

6.1 Überlegungen von Malthus und David Ricardo

Folgende Überlegungen basieren auf Malthus (1766-1834) und David Ricardo (1772-1823) und deren Analysen des Zusammenhangs zwischen den Nahrungsmittelpreisen und der Wirtschaftsentwicklung. Auf Agrargüter, in diesem Fall Getreide, fiel zu Beginn des 19. Jahrhunderts der Großteils des Arbeitseinkommens, welches kaum das Existenzminimum überschritt. Getreide war somit das wichtigste Lohngut und die Höhe des Lohnes wurde maßgeblich vom Getreidepreis bestimmt. In England führte zu jener Zeit das Bevölkerungswachstum zu einer Nahrungsmittelknappheit. Da die steigende Nachfrage nicht durch angemessene höhere Produktivität in der Landwirtschaft ausgeglichen werden konnte, mussten die bewirtschafteten Flächen ausgeweitet werden. Dabei wurde die Produktion auf zunehmend qualitativ schlechtere sowie weniger gut erreichbaren Böden ausgedehnt. Da die Bestellung der neuen Fläche relativ mehr Arbeit erfordert geht die Ausweitung der Produktion auf Kosten der Produktivität und verteuert demzufolge die Agrargüter.²¹⁹

²¹⁸ Vgl.: Gersovitz, Paxson, 1990, S.21-23

²¹⁹ Vgl.: Ricardo, 1815, S.15-16

Die Auswirkung einer fallenden durchschnittlichen Produktivität der Landwirtschaft auf die relativen Agrarpreise ist gleichzeitig von der Entwicklung in anderen Sektoren abhängig. Wenn die Produktivität in der Produktion nicht agrarischer Güter sich nicht verändert (oder sogar steigt), werden Agrargüter relativ teurer. Dadurch verschiebt sich das Austauschverhältnis zugunsten der Agrargüter. Das Austauschverhältnis zwischen Agrargütern und anderen Waren, und somit deren relativer Wert, wird folglich durch die Produktivitäten in der jeweiligen Produktion bestimmt.²²⁰

Steigen die Preise für Getreide, ausgelöst durch die Ausdehnung der landwirtschaftlichen Flächen, müssen sich folglich auch die Subsistenzlöhne erhöhen. Höhere Löhne bedeuten, vor allem bei geringer Sachkapitalausstattung, zugleich steigende Arbeits- und Produktionskosten und c. p. geringere Überschüsse und dementsprechend erschwerte Kapitalbildung.²²¹ Von der Getreidepreissteigerung ist letztendlich jede Art von Produktion betroffen. Neben der Landwirtschaft auch die Manufaktur und der Exportsektor. Um dieses Dilemma zu überwinden, empfiehlt Ricardo den Import von billigem Getreide handelspolitisch zuzulassen.²²²

6.2 Die Übertragung der Lohngüterthese

Ricardos Analyse ist im Allgemeinen auf die Situation in Entwicklungsländern übertragbar. In den Entwicklungsländern sind die Nahrungsmittel immer noch das bedeutendste Lohngut. 71,9% der Ausgaben der Landbevölkerung und 34,5% der Ausgaben der Stadtbevölkerung werden für Nahrungsmittel verwendet (siehe Abbildung 27). Der Anteil von Getreide beträgt 60%.²²⁴ Die Höhe der Einkommen entspricht im wesentlichen dem Existenzminimum und die Ausstattung mit Sachkapital ist gering. Daher werden die Löhne und Produktionskosten weitgehend von den Nahrungsmittelpreisen bestimmt. Die wesentlichen Annahmen Ricardos haben deshalb in diesen Ländern ihre Gültigkeit behalten.²²⁵

²²⁰ Vgl.: Ricardo, 1815, S.15-18, 27

²²¹ Vgl.: Ricardo, 1815, S.18; Schoeller, 2000a, S.60

²²² Vgl.: Ricardo, 1815, S.28

Verlieren würden dabei nur die Bodeneigentümer, da diese die Nahrungsmittelknappheit nicht für die Erhöhung ihrer Pachteinahmen nutzen könnten. Vgl.: Ricardo, 1815, S.37

²²⁴ Vgl.: Bairoch, 1993, S.120

²²⁵ Vgl.: Schoeller, 2000a, S.31

ABBILDUNG 27: BASISDATEN NACH REGIONEN²²⁶

	Afrika	Asien	Latein Amerika
Anteil der Landwirtschaft am GDP	47,4	32,0	13,6
Anteile an Agrarexport			
Export Crops	28,0	24,9	33,2
Cereals	45,2	27,7	
Andere Agrargüter	26,8	47,4	
Einkommensverteilung Stadt/Land			
Anteil des Haushaltseinkommen der Landbevölkerung	61,1	69,8	24,3
Anteil des Haushaltseinkommen der Stadtbevölkerung	38,9	30,2	75,7
Landbevölkerung			
Anteil des Haushaltseinkommens aus Landwirtschaft	67,3	25,6	16,4
Anteil des Haushaltseinkommen aus Beschäftigung außerhalb der Landwirtschaft	31,6	41,4	63,2
Anteil des Haushaltseinkommen aus Selbstständigkeit und Andern	1,1	33,0	20,4
Anteil von Agrargütern an den Haushaltsausgaben	71,9	40,2	13,7
Anteil der Selbstversorgung an Agrargütern	100	67,3	83,6
Stadtbevölkerung			
Anteil von Agrargütern an den Haushaltsausgaben	43,5	33,2	9,0

Quelle: Janvry, Sadoulet 2002

Ausgehend von einem massiven Bevölkerungswachstum führt dieses in den Entwicklungsländern zu einer steigenden Nachfrage nach Nahrungsmitteln.²²⁷ In Ländern mit industrialisierter Landwirtschaft kann durch eine Inputsteigerung, mit Hilfe von Technologie und Wissen, die Produktivität erhöht und das Angebot ausgeweitet werden.²²⁸ Entwicklungsländer dagegen versuchen, wie bei Ricardo, die Nachfragesteigerung durch eine Ausweitung der landwirtschaftlichen Flächen zu befriedigen. Demgemäß sinkt die durchschnittliche Produktivität und steigen die Nahrungsmittelpreise.²²⁹ Müssen daraufhin die Löhne angehoben werden verteuert sich die Produktion in der Landwirtschaft, im verarbeitenden Gewerbe und Dienstleistungssektor. Die Verteuerung der wichtigsten Lohngüter wirkt sich auf den ganzen Produktionsprozess aus. Steigende Löhne verbieten die Möglichkeit der

²²⁶ Vgl.: Janvry, Sadoulet, 2002, S.11

²²⁷ Vgl.: Bairoch, 1993, S.123

²²⁸ Vgl.: Gersovitz, Paxson, 1990, S.25

²²⁹ Ricardo begründet die geringere Produktivität zum einen mit den weniger fruchtbaren Böden und zum anderen mit der schlechteren Erreichbarkeit dieser zusätzlichen Agrarflächen. Daraus entstehen zusätzliche Kosten welche die durchschnittliche Produktivität reduzieren. Da in den Entwicklungsländern das Bevölkerungswachstum in den Städten am größten ist, und die Transportkosten, wie gezeigt, beträchtlich sind, ist die Übertragbarkeit dieses Arguments auf die Entwicklungsländer unproblematisch. Vgl.: Ricardo, 1815, S.7-9, 16

Bildung von gesamtwirtschaftlichen Ersparnissen und betrieblichen Überschüssen. Beides erschwert die Kapitalbildung, in allen Wirtschaftsbereichen.

Für den Fall, dass steigende Nahrungsmittelpreise in den Entwicklungsländern nicht durch Lohnerhöhung (und Erhöhung anderweitiger Einkommensarten) ausgeglichen werden, wirkt sich das fatal auf die Ernährungssicherheit der Bevölkerung aus. Steigende Lebensmittelpreise verringern das Realeinkommen und die Kaufkraft. Der Mangel an billigen Nahrungsmitteln verschärft daher Hunger, Armut und soziale Konflikte.

6.3 Der Import subventionierter Nahrungsmittel

Welche Rolle spielt nun der Import subventionierter Nahrungsmittel? Da die Entwicklungsländer, gemäß ihrer niedrigen Produktivität, die Nachfragesteigerung nach Nahrungsmitteln entweder gar nicht oder nur mit dem Effekt der Preissteigerungen bedienen können, greifen diese Länder gezwungenermaßen auf Nahrungsmittel aus dem Ausland zurück. Der Import wird für die Befriedigung der steigenden Nachfrage verwendet und verhindert so Preissteigerungen bei den Nahrungsmitteln. Infolgedessen wird der Anstieg der Preise für agrarische Rohgüter und dessen negativen Folgen für die wirtschaftliche Entwicklung und Nahrungsmittelsicherheit begrenzt.²³³

Die subventionierten Waren, welche unterhalb des „wahren“ Weltmarktpreises importiert werden, werden aufgrund von Importzöllen, Abgaben und Steuern in den Entwicklungsländern zu einem Preis oberhalb des „subventionierten“ Weltmarktpreises angeboten. Die Subventionspolitik der Industriestaaten hat daher tendenziell eine den Preis drückende, die Zollpolitik der LDC eine gegenläufige Preiswirkung.²³⁴ Bei niedrigen Weltmarktpreisen besteht für die Nettoimporteure die Möglichkeit über wirtschaftspolitische Maßnahmen die Preise auf dem Inlandsmarkt zu beeinflussen. Dabei können z.B. durch Importzölle die für die Entwicklungsländer so wichtigen Staatseinnahmen generiert werden.

Vielen Ländern kamen die fallenden Getreidepreise Anfang der 80iger Jahre auch deshalb zugute, weil sie durch staatliche Politik Lebensmittel subventionierten. Die Entwicklungsländer konnten durch Subventionierung der Lebensmittel die Realeinkommen erhöhen, die Lebensmittelversorgung verbessern, das Humankapital steigern und Rohgüter

²³³ Vgl.: Diaz-Bonilla u.a., 2003, S.79

²³⁴ Vgl.: Foster, Valdés, 2003, S.163-164;

Diese Aussage wird auch durch die bereits oben erläuterte Elastizität der Preistransmission veranschaulicht.

²³⁷ Pinsturp-Andresen, 1988, S.5-15

verbilligen. Damit einher gingen positive Effekte bezüglich Beschäftigung und Wachstum. Der Import von billigen, und bereits subventionierten Getreide ermöglichte es, die Kosten der Lebensmittelsubvention zu senken.²³⁷

Besteht die Möglichkeit billiger Agrarimporte nicht, sind, ausgehend von der niedrigen Produktivität der Landwirtschaft und dem Bevölkerungswachstum, Entwicklungshemmnisse bis hin zu Katastrophen und menschlichen Desastern vorprogrammiert. Aus diesem Blickwinkel ist es unerheblich aus welchem Grund die Nahrungsmittel auf dem Weltmarkt billig angeboten werden. Die Ursachen der Weltmarktpreisentwicklung wurden oben dargestellt und beruhen hauptsächlich in einer gestiegenen Produktivität in der landwirtschaftlichen Produktion der Industriestaaten.²³⁸ Ist tatsächlich ein Bestandteil der niedrigen Weltmarktpreise auf Subventionen z.B. in Europa zurückzuführen, finanzieren die europäischen Bürger zum Teil die billige Importe. Die Industrieländer subventionieren letztendlich über billige Nahrungsmittel und Lohngüter die Löhne in Entwicklungsländern.

6.4 Die langfristigen Auswirkungen

Die Tatsache, dass Afrika als Nettoimporteur von Grundnahrungsmitteln, durch Subvention der Konsumenten aufgrund niedriger Importpreise, profitiert wird oftmals anerkannt. Gleichzeitig wird jedoch argumentiert, dass dies nur ein kurzfristiger, statischer Aspekt sei.²³⁹ Die Länder Afrikas südlich der Sahara haben durch die verzerrten Preise der Importe langfristig einen Nachteil, da sie ihr Exportpotential nicht nutzen können.²⁴⁰ Somit verlieren sie ihren dynamischen Nutzen, den ein nachhaltiger Landwirtschaftssektor auf die ganze Wirtschaft hat.²⁴¹ Berücksichtigt man dynamische Aspekte, hätten die LDC durch die weltweite Liberalisierung des Agrarsektors profitieren können. Durch neue Technologien, Investitionen, Produktivitätswachstum und Spezialisierung (hinsichtlich ihres komparativen Vorteils) werden Entwicklungsländer langfristig einen Gewinn erzielen können.²⁴²

Berücksichtigt man jedoch die Bedeutung billiger Importe auf die Entwicklung der Nahrungsmittelpreise und deren Auswirkung auf die Lohnhöhe und Kapitalbildungsmöglichkeiten wird deutlich, dass die subventionierten Importe eben nicht ursächlich für eine Entwicklungshemmung sind. Gerade die genannten dynamischen Argumente wie neue Technologien, Investitionen, und Produktivitätswachstum setzen ökonomische Kapitalbildung

²³⁸ Vgl.: Bairoch, 1993, S.123

²³⁹ Vgl.: Mshomba, 2000, S.98,112; Diaz-Bonilla u.a., 2003, S.79

²⁴⁰ Vgl.: Mshomba, 2000, S.98

²⁴¹ Vorausgesetzt die innerstaatlichen Rahmenbedingungen stimmen. Vgl.: Diaz-Bonilla u.a., 2003, S.79

²⁴² Vgl.: IMF, 2002, S.85,86

voraus. Dementsprechend wirken die billigen Nahrungsmittelimporte dem schon von Ricardo beschriebenen Problem der eingeschränkten Kapitalbildung entgegen.

6.5 Das Nahrungsmitteldefizit der Entwicklungsländer

Um später das langfristige Exportpotential, das die Entwicklungsländer bei Getreide angeblich gehabt haben, einzuschätzen wird zuerst die Außenhandelsbilanz bei Getreide untersucht. Es kann festgestellt werden, dass viele Entwicklungsländer über Jahrzehnte und sogar über Jahrhunderte bei Getreide eine positive Außenhandelsbilanz hatten. Bis 1950 erwirtschafteten die Entwicklungsländer bei Getreide einen Netto-Außenhandelsüberschuss, welcher sich 1951-1952 zu einem Nettoimport umkehrte.²⁴³ Seitdem steigt der Nettoimport in absoluten Größen und im Verhältnis zur Eigenproduktion an (Abbildung 28). Die Importquoten weichten zwischen den Ländern und Regionen stark voneinander ab, wobei Afrika und der Nahe Osten die geringste Eigenproduktion gehabt haben (siehe Abbildung 29).²⁴⁴

ABBILDUNG 28: NETTO GETREIDE IMPORT DER LDC^{*245}

Periode	1958-62	1968-72	1978-82	1987-91
Netto Import in Mill. t	15	24	63	84
Import im Verhältnis zur Eigenproduktion	7%	--	--	16%

Quelle: Bairoch 1993, *ohne Argentinien

ABBILDUNG 29: GETREIDE IMPORT IM VERHÄLTNISS ZUR EIGENPRODUKTION NACH REGIONEN²⁴⁶

Periode	1987-91
Asien	3%
Latein Amerika*	18%
Afrika	28%
Mittlere Osten	45%

Quelle: Bairoch 1993, *ohne Argentinien

6.6 Geringeres Getreidedefizit bei höheren Getreidepreisen?

Welche Dimensionen hätte ein Preisimpuls vom Weltmarkt haben müssen, um die Getreideproduktion in den Entwicklungsländern bis zur Eigenversorgung zu steigern? Unter Verwendung der Daten der Periode 1987-91 für den Importanteil von Getreide im Verhältnis zur Eigenproduktion und einem Indikator für Weltmarktpreis-Transmission und Markt-

²⁴³ Vgl.: Bairoch, 1993, S.119

²⁴⁴ Vgl.: Bairoch, 1993, S.119-120; Zu den 84 Mill. t. Getreide kommen u.a. 3 Mill. t. Milchprodukte und 3 Mill. t. Fleischprodukte hinzu.

²⁴⁵ Vgl.: Bairoch, 1993, S.119

²⁴⁶ Vgl.: Bairoch, 1993, S.120

reaktion in den Entwicklungsländern von $\eta=0,2$ hätte der Weltmarktpreis um 80% steigen müssen; in Afrika sogar um 700% (Abbildung 30).

ABBILDUNG 30: PREISIMPULS AUF DEM WELTMARKT FÜR GETREIDE ²⁴⁷

Periode	Importquote 1987-91	Preis- transmission	Produzenten- elastizität	Weltmarktpreis- steigerung in%
LDC	16	0,5 ^a	0,4 ^a	80,00
Asien	3	0,3 ^b	0,4 ^a	25,00
Bangladesh	3 ^h	0,2 ^c	0,2 ^c	75,00
Indien	3 ^h	0,75 ^c	0,2 ^c	20,00
Latein Amerika *	18	0,5 ^a	0,4 ^a	90,00
Afrika	28	0,2 ^d	0,2 ^e	700,00
Nigeria	28 ^h	0,29 ^f	0,4 ^f	241,38
Mittlere Osten	45	0,5 ^a	0,4 ^a	225,00
Ägypten	45 ^h	0,6 ^g	0,76 ^g	98,68

Quelle: Bairoch 1993, OECD 2002, Sharma 2003, eigene Berechnung

Auch wenn grundsätzlich diese Berechnung schwierig ist, kann sie dennoch einen Eindruck vermitteln, mit welcher unrealistische Größenordnung eine Preisänderung auf dem Weltmarkt hätte eintreten müssen, um durch sie nur den Eigenbedarf in diesen Ländern befriedigen zu können. Auch wenn von verschiedenen Autoren kritisiert wird, dass der Weltmarktpreis aufgrund weltweiter Subventionen kein „natürlicher Preis“ ist und somit eine „schwierige Referenzgröße“²⁴⁸ geht niemand von Preisverzerrungen dieser Größenordnungen aus.

Unter Berücksichtigung der obigen Überlegung von Ricardo, und dessen berechtigte Übertragung auf die Entwicklungsländer, erscheint die These, dass durch höhere Getreidepreise die Entwicklungsländer zumindest langfristig profitiert hätten, offensichtlich zweifelhaft. Die einfache Rechnung geht von verschiedenen Produzentenelastizitäten aus, welche ihr Angebot bei steigenden Weltmarktpreisen erhöhen. Ob jedoch, und inwiefern, auch die Kapazität für eine Produktionsausweitung vorhanden gewesen wäre soll im Folgenden beurteilt werden.

6.7 Das Produktionspotential der Entwicklungsländer

Die Eigenproduktion an Getreide entwickelte sich in den Entwicklungsländern nur schwach und lag in Afrika südlich der Sahara zwischen 1961 und 1982 unter einem Prozent.

²⁴⁷ * ohne Argentinien, a: Maximalwert für alle nicht OECD Länder (OECD 2002c), b: für Asien 0,2-0,4 (Sharma 2003), c: für Bangladesh und Indien (OECD 2002c), Minimalwert von Asien (Sharma 2003), e: Werte für Indien und Bangladesh (OECD 2002c), f: Werte für Nigeria (OECDc), g: Werte für Ägypten (OECD 2002c), h: Landeswert der Region übernommen

²⁴⁸ Vgl.: Baringdorf, 2002, S.236

Der Einwand, dass in dieser Region Wurzeln und Knollen eine besondere Rolle spielen, lässt sich empirisch nicht bestätigen. Die jährliche Wachstumsrate liegt dort nur geringfügig über Eins (siehe Abbildung 31).

ABBILDUNG 31: WACHSTUMSRATEN BEI GRUNDNAHRUNGSMITTEL IN AFRIKA ²⁴⁹

Pro Jahr in %	Afrika südlich der Sahara		Afrika insgesamt	
	Getreide	Wurzeln und Knollen	Getreide	Wurzeln und Knollen
1961-71	0,29	0,65	1,03	0,65
1971-81	2,04	1,44	1,98	1,52
1981-91	-0,07	1,91	0,75	1,95
1991-98	0,97	0,25	1,13	0,34
1961-98	0,80	1,11	1,23	1,16

Quelle: BM für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft 2002, eigene Berechnungen

Die schwache Entwicklung der Eigenproduktion bei Grundnahrungsmitteln und der oben dargestellte immense Anstieg des Getreidedefizits allein sind nicht unbedingt für die Bewertung des Produktionspotentials ausreichend.

Ein Teil des Rückgangs in der Getreideproduktion von 1950-1960 kann mit dem finanziell lukrativeren Anbau und Export bei tropischen Agrargütern begründet werden. Das trifft jedoch für viele Regionen nicht zu und dem Importzuwachs von 4 Mill. t. (1948-52) auf 90 Mill. t. (1987-1991) bei Lebensmittel steht ein Zuwachs von nur 10 auf 12 Mio. t bei tropischen Produkten gegenüber.²⁵⁰

Um nun ein mögliches, aber aufgrund des Protektionismus nur nicht genutztem, Exportpotential bei Getreide einschätzen zu können, kann man das tatsächliche Produktionspotential der Entwicklungsländer bei Getreide berechnen. Aus der Anbaufläche, welche für den Export von tropischen Gütern genutzt wird, lässt sich mit dem durchschnittlichen Hektarertrag das Produktionspotential als Getreidemengenäquivalent der Entwicklungsländer berechnen. Dem gegenüber steht ein Netto Import von Lebensmitteln, welcher sich ebenfalls im Getreidemengenäquivalent ausdrücken lässt. Die Differenz aus dem zusätzlichen Produktionspotential und dem Nettolebensmittelimport gibt an, welche Menge der Lebensmittelimporte die Entwicklungsländer selber produzieren hätten können. Für den Zeitraum 1984-88 berechnet Bairoch, dass rein rechnerisch nur 40-45% des Lebensmitteldefizits durch Eigenproduktion befriedigt hätten werden können. Berücksichtigt man die unterschiedliche Bodenqualität beim Anbau tropischer Güter, muss man wahrscheinlich eher von einer Quote von 35-40% ausgehen.²⁵¹

²⁴⁹ BM für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, 2002, S.22

²⁵⁰ Vgl.: Bairoch, 1993, S.121

²⁵¹ Vgl.: Bairoch, 1993, S.122-123

Somit war das Potential der Eigenproduktion der Entwicklungsländer zu gering um ihren Eigenbedarf zu decken. Die afrikanischen Länder hatten nicht die Kapazität, um auf ihrem lange geschützten inländischen Markt genug Lebensmittel anzubieten um die eigene wachsende Bevölkerung zu versorgen. Durch die beschränkte Produktivität (bei gegebener Bodenknappheit) war auch die Angebotskapazität auf dem Weltmarkt limitiert.²⁵² Somit hätten die Entwicklungsländer ohne Import von billigem Getreide aufgrund von Angebotsbeschränkung ihrerseits auch langfristig keine Exportchancen verwirklichen können.²⁵³

6.8 Das Bevölkerungswachstum

Es wird oftmals argumentiert, dass das jetzige Nahrungsmitteldefizit vieler Entwicklungsländer, bzw. die Abhängigkeit der rasant wachsenden Städte vom Land, eine Auswirkung ökonomischer Entwicklungsprobleme, nicht jedoch dessen Ursache ist. Unbestreitbar verschärfen die Entwicklungsprobleme das Bevölkerungs- und Städtewachstum. Ökonomische Entwicklung hat jedoch automatisch keine das Bevölkerungswachstum begrenzende Wirkung. Auch in positiven Phasen (z.B. steigender Preise und Terms of Trade) hat das massive Bevölkerungswachstum in den Entwicklungsländern das Nahrungsmittelangebot gedrückt. In Westeuropa dauerte es z.B. ein Jahrhundert, bis die rückläufige Geburtenrate (1870/1880) die geringere Sterblichkeit (seit Ende des 18 Jhd.) aufgewogen hat.²⁵⁴

Im Zeitraum 1880-1913 lag das jährliche Bevölkerungswachstum der Entwicklungsländer durchschnittlich noch bei 0.5%. Seit den 50iger Jahren liegen die Werte über 2% und erreichten in den 60iger Jahren mit 2,5% ihren Höchstwert (siehe Abbildung 32).

ABBILDUNG 32: JÄHRLICHE BEVÖLKERUNGSWACHSTUMSRATEN IN DEN ENTWICKLUNGSLÄNDERN²⁵⁶

1880-1913	1913-1929	1929-1938	1938-1950	1950iger	1960iger	1970iger	1980iger
0,5%	0,7%- 0,8%	1,1%- 1,2%	1,2%	2,1%	2,5%	2,3%	2,1%

Quelle: Bairoch 1993

Der jährliche Durchschnittswert für Afrika lag zwischen 1950-1999 bei 2,7%. Die Bevölkerung verdoppelt sich dementsprechend alle 26 Jahre (siehe Abbildung 33). Mit dem

²⁵² Vgl.: Schilder, 2001, S.5

²⁵³ Vgl.: Dhra, Kwa, 2000, S.46; Vgl.: Henze, Schnitt, 1979, S.120

²⁵⁴ Vgl.: Bairoch, 1993, S.128

²⁵⁶ Vgl.: Bairoch, 1993, S.126

Bevölkerungswachstum ging eine rasante Entwicklung der Städte einher. Die Stadtbevölkerung in den Entwicklungsländern stieg von 0,26 Mrd. 1950 auf 1,45 Mrd. 1990.²⁵⁷ Im Durchschnitt wuchs die Stadtbevölkerung in den Entwicklungsländern in den 70iger Jahren jährlich um 6,1% (siehe Abbildung 34).

ABBILDUNG 33: BEVÖLKERUNGSWACHSTUM IN REGIONEN²⁵⁸

	1950-1990 Durchschnitt in %	Verdoppelung in Jahren
Entwicklungsländer	2,24	31
Entwicklungsländer ohne China	2,44	29
Afrika	2,7	26
Irak, Jordanien, Tansania	3,2	22
Syrien	3,3	22
Lybien, Simbabwe	3,7	19
	1810-1910 Durchschnitt in %	
Westeuropa	0,7	100

Quelle: Bairoch, 1993, eigene Berechnungen

ABBILDUNG 34: BEVÖLKERUNGSWACHSTUM IN DEN LDC IN DEN STÄDTEN²⁵⁹

in % pro Jahr	Insgesamt		Stadt		Land		<i>Anteil der Landbevölkerung</i>	
	1970-79	1990-99	1970-79	1990-99	1970-79	1990-99	1970-79	1990-99
LDC	2,5	2,4	6,1	4,6	2,1	1,8	88,1	76,0
Afrika	2,7	2,7	5,7	4,9	2,2	1,9	87,0	74,2
Asien	2,4	2,1	6,6	4,1	1,9	1,6	89,7	78,5
Insel	2,0	2,5	4,2	4,5	1,5	1,4	84,0	68,2
Andere DC	2,2	1,6	3,6	3,2	1,6	0,6	61,4	44,0

Quelle: UNCTAD 2002

Aus dem rapiden Bevölkerungswachstum resultiert ein relativ hohes Verhältnis zwischen Agrarland und Beschäftigtem. Um 1950 lag das Verhältnis von Hektar zu landwirtschaftlichen Beschäftigten in den Entwicklungsländern bei 2,4 und fiel bis 1990 auf 1,8. Die geringsten Werte lagen für Europa um 1910 bei 3,6. Somit trägt das starke Bevölkerungswachstum in den Entwicklungsländern zur Notwendigkeit von Nahrungsmittelimporten bei.²⁶⁰

1960 waren in den Entwicklungsländern 77% in der Landwirtschaft, 10% in der Industrie und 13% im Dienstleistungssektor beschäftigt. Zu dieser Zeit, musste die Wirtschaft in Folge des Bevölkerungswachstums jährlich 2,4% mehr Beschäftigte aufnehmen. Wären die 2,4% zusätzlich in der Landwirtschaft beschäftigt worden, hätte das ein Sinken der durch-

²⁵⁷ Vgl.: Bairoch, 1993, S.131

²⁵⁸ Vgl.: Bairoch, 1993, S.126

²⁵⁹ Vgl.: UNCTAD, 2002b, S.89

²⁶⁰ Vgl.: Bairoch, 1993, S.130

schnittlichen Produktivität zur Folge gehabt. Um das zu vermeiden, hätten aber die anderen Sektoren ihre Beschäftigung um jährlich 8% ausweiten müssen. Das Bevölkerungswachstum von 2,4% hätte theoretisch auch durch Wirtschaftswachstum absorbiert werden können. Dazu wären aber immense Investitionen notwendig gewesen. Bei einem Investitions-Output Verhältnis von 4-5% wären Investitionen von 10-12% des GNP notwendig gewesen.²⁶¹ Dieses Dilemma verdeutlicht den Einfluss des Faktors Bevölkerungswachstums und dessen Bedeutung für die ökonomische Entwicklung.

Somit liegt es völlig fern, wenn bei Bevölkerungswachstum in Entwicklungsländern von einer demographischen Segnung gesprochen wird. Die Argumentation geht davon aus, dass das Bevölkerungswachstum anfänglich das Arbeitskräftewachstum übersteigt, da die Kinder erst in einem bestimmten Alter als Arbeitskräfte eingesetzt werden. Ist ein gewisses Alter erreicht, werden die Kinder zu Arbeitenden und ein „demografisches Verbrauchsgeschenk“ tritt ein, da das Wachstum der Arbeitskräfte das der Gesamtbevölkerung übersteigt. Dies sei ein Vorteil, da die „landwirtschaftliche Produktion auf Arbeitskräfte angewiesen ist“.²⁶²

Die Programme für Familienplanung in den Entwicklungsländern gewinnen an Bedeutung und tragen zum Abschwächen des Trends bei. Dennoch sagen die Prognosen auch für die Zukunft ein Ansteigen der Bevölkerung vor allem in den Entwicklungsländern voraus. Bis 2025 wird die Bevölkerung in den Entwicklungsländern auf 7,1 Mrd. steigen (siehe Abbildung 35). Sie würde sich dann seit 1950 mehr als vervierfachen haben.

ABBILDUNG 35: ENTWICKLUNG DER WELTBEVÖLKERUNG ²⁶³

Jahr	Welt in Mrd.	<i>Wachstumsrate Welt pro Jahr in %</i>	Industrie länder in Mrd.	<i>Wachstumsrate Industrieländer pro Jahr in %</i>	Entwicklungsländer in Mrd.	<i>Wachstumsrate Entwicklungsländer pro Jahr in %</i>
1950	2,5	--	0,8	--	1,7	--
1960	3,0	2,0	0,9	1,3	2,1	2,4
1990	5,3	2,6	1,2	1,1	4,1	3,2
1995	5,8	1,9	1,2	0,0	4,6	2,4
2010	7,1	1,5	1,3	0,6	5,8	1,7
2025	8,5	1,3	1,4	0,5	7,1	1,5

Quelle: Witzke 2000, eigene Berechnungen

²⁶¹ Vgl.: Bairoch, 1993, S.130

²⁶² Vgl.: BM für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, 2002, S.78-83, 109; Die Argumentation kann auch nicht aufrechterhalten werden, wenn sie auf eine Stimulation hoher Bevölkerungsdichte auf Investition in technologisches Kapital verweist. Vgl.: BM für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, 2002, S.106

²⁶³ Vgl.: Witzke, 2000, S.354

7. Die Auswirkungen fortschreitender Agrarmarkliberalisierung

Wie reagiert der Agrarmarkt bei fortschreitender Liberalisierung in den Industriestaaten und wie wirkt sich das in den Entwicklungsländern aus? Die Erfahrungen aus dem Agrarbereich in Neuseeland und Amerika weisen bereits auf tendenzielle Veränderungen wichtiger Indikatoren hin. Im Verein mit vergangenen Anpassungsprozessen in Europa wird daraufhin eine Einschätzung für die europäische Landwirtschaft vorgenommen. Anschließend werden die möglichen Effekte einer Liberalisierung auf die Weltmarktpreise erörtert und verschiedene Szenarien für die Entwicklungsländer beurteilt. Schließlich gibt es als weitere Faktoren u.a. Qualitätsaspekte zu berücksichtigen. Als letztes wird hier die Problematik der Preistransmission nochmals aufgegriffen.

7.1 Die Liberalisierung in Neuseeland

Neuseeland hat zwischen 1984 und 1994 seine Wirtschaft umfangreich liberalisiert. Die Auswirkungen der Liberalisierung des Agrarsektors lassen auch Rückschlüsse auf die Frage zu, ob Entwicklungsländer von einer Änderung der europäischen Agrarpolitik profitieren würden.

Die Rahmenbedingungen des neuseeländischen Agrarsektors haben sich durch die Liberalisierung massiv verändert. Neuseeland schaffte damals als erstes industrialisiertes Land Importbarrieren, Exportanreize und finanzielle staatliche Unterstützung ab.²⁶⁴ Dies führte jedoch aufgrund von ökonomischen Anpassungsprozessen nicht zum Niedergang der Landwirtschaft. Bei Einführung der Reformen sind die Einkommen der Landwirte und die Preise für Agrarland gefallen. Die Folge war eine steigende Verschuldung der Landwirte und ein rückläufiger Bodenzins. Einige Landwirte gingen daraufhin Bankrott oder haben Mitarbeiter entlassen. Gleichzeitig wurde jedoch der Agrarsektor den veränderten Umständen angepasst. Zum einen wurde das Produktsortiment verändert und zum anderen die Betriebsgrößen den neuen Verhältnissen angepasst. Durch die Umstellung konnte der jährliche Produktivitätszuwachs von 1,8% p.a. vor der Reform auf 5,8% p.a. gesteigert werden. Da ab 1980 die Einkommen der Landwirte wieder gestiegen sind, hat der Produktivitätsfortschritt den Effekt der Preissenkung überkompensiert. Es wurde zudem deutlich, dass die Abschaffung der Subventionen nach dem Anpassungsprozess vor allem zu niedrigeren

²⁶⁴ Vgl.: Bale, 1998, S.236-237, Vgl.: Johnston, Frengley, 1994, S.1034-1040

²⁶⁹ Vgl.: Bale, 1998, S.242-247, 249, Vgl.: Schmitz, 1998, S.281

Bodenzinsen geführt hat, der Ertrag für die Landwirte dagegen relativ konstant blieb. Des Weiteren optimierte der Anpassungsprozess die Allokation und Effizienz der Ressourcen. Neue Produkte und Exportmärkte schafften verbesserte Absatzmöglichkeiten.²⁶⁹

Der Fall Neuseeland zeigt, dass auch in anderen Industrieländern die Abschaffung der Agrarsubventionen nicht zum Untergang des Agrarsektors führen würde. Es ist auch nicht zu erkennen, dass Entwicklungsländer profitieren würden, da durch die Anpassungsprozesse die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Industriestaaten gegenüber Entwicklungsländern weiter gesteigert werden würde.

7.2 Die Federal Improvement Reform in den USA

Durch eine Übertragung der amerikanischen Federal Improvement Reform (FAIR) auf die EU, kann man eine Aussage über die Auswirkungen einer veränderten europäischen Agrarpolitik treffen.

Die FAIR hatte in den USA den Abbau der Direktzahlungen und die Abkopplung von Anbau- und Stilllegungsaufgaben beinhaltet. In Europa würde daraus eine Produktionseinstellung auf ungünstigen Standorten folgen. Das würde dem jetzigen EU-Getreideüberschuss entgegenwirken. Das Gesamtangebot an Getreide würde jedoch aufgrund des steigenden durchschnittlichen Flächenertrages und der Aufhebung der Flächenstilllegung zunehmen.

Derzeit begrenzt die EU ihren Export von Getreide auf 20 Mio. t. pro Jahr, und verhindert so negative Auswirkungen auf Andere. Diese Exportrestriktion, in Verbindung mit Flächenstilllegungen, verschlechtert die internationale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Landwirtschaft.²⁷⁰

Dieses Szenario für die europäische Agrarpolitik veranschaulicht, dass eine Deregulierung den Wettbewerb auf den internationalen Agrarmarkt weiter steigern würde, sich für die Entwicklungsländer aber keine Vorteile ergeben würden.

7.3 Die Auswirkungen auf Europa

Die politischen alternativen Richtungen einer Agrarpolitik stehen in einer grundsätzlichen Dichotomie zwischen Liberalisierung und Regulierung. Das Dilemma besteht hierbei aus der Multifunktion der Landwirtschaft und internationalen Differenzen auf der einen, ökonomischen und gesellschaftlichen Kosten auf der anderen Seite.

²⁷⁰ Vgl.: Gömann, 2001, S.105-117

Eine Liberalisierung der Landwirtschaft, basierend auf rein betriebswirtschaftlicher Produktion und schrankenlosem Wettbewerb, führt zu einem radikalen Strukturwandel, zu hoch entwickelter Produktion in Agrarinseln.²⁷¹ D.h.: Konzentration der Produktion auf die produktiven Regionen und Betriebe, während kleine und unproduktive Erzeuger vom Markt verdrängt werden.²⁷² Der Landwirt wird zunehmend ein reiner Zulieferer der Nahrungsmittelindustrie, wobei Konzerne die Vertragsbedingungen und Preise bestimmen.²⁷³ Die zu erwartenden Veränderungen verdeutlichen die Landwirtschaft als ein Glied in einer Wertschöpfungskette. Sie schließt, vom Betriebsmittellieferanten bis zum Endverbraucher von Nahrungsmitteln, sämtliche Produktions- und Dienstleistungsaktivitäten ein.²⁷⁴ Die ökonomischen Anpassungen werden sich auf alle Glieder der Wertschöpfungskette auswirken. So ist z.B. damit zu rechnen, dass die bisher durch die GAP überhöhten Bodenrenten sich durch eine Liberalisierung nach unten anpassen werden.²⁷⁵ Gesamtgesellschaftliche Wohlfahrtsgewinne sind bei einer Liberalisierung durch die strukturelle Anpassung der Landwirtschaft, durch Kostensenkung und reduzierte staatliche Zuschüsse zu realisieren.²⁷⁶

Weiter muss man aufgrund einer Liberalisierung des Agrarsektors in Europa auch mit negativen sozialen, ökologischen und kulturellen Auswirkungen rechnen. Aus ökologischen Zielsetzungen folgen, z.B. bei Umsetzung durch Mindeststandards, entweder Einkommensverlusten der Landwirte oder eben Subventionen.²⁷⁷ Die Freisetzung von Arbeitskräften führt bei allgemeiner Unterbeschäftigung ebenfalls zu Transferzahlungen und zu einer Verschärfung von wirtschaftlichen Problemen mancher ländlicher Regionen, was wiederum anderweitige Kosten verursacht. Die gesellschaftlichen Kosten und Nutzen für die Europäer einer Agrarpolitik und deren Liberalisierung können nicht ohne weiteres gemessen, quantifiziert und bewertet werden.

7.4 Die Auswirkungen auf die Preisentwicklung durch Liberalisierung

Die Preisentwicklung aufgrund einer Liberalisierung des Agrarmarktes in den Industriestaaten wird unterschiedlich eingeschätzt. Die OECD Länder haben tatsächlich einen großen

²⁷¹ Vgl.: Gömann, 2001, S.43

²⁷² Vgl.: Europäische Kommission, 2003b, S.11

²⁷³ Vgl.: Hartenstein, 1997, S.137

²⁷⁴ Vgl.: Schmitz, 1998, S.280

²⁷⁵ Gömann, 2001, S.113

²⁷⁶ Vgl.: Gömann, 2001, S.126

²⁷⁷ Vgl.: Kirschke, 1998, S.273

Anteil am Agrarwelthandel. Und so sprechen auf den ersten Blick ökonomische Gesetzmäßigkeiten für einen steigenden Weltmarktpreis.²⁷⁸

Werden nun z.B. in Europa die Agrarsubventionen abgebaut, gleicht sich der Preis an den niedrig liegenden Weltmarktpreis an. Bisher nicht wettbewerbsfähige Produktion wird ohne Zuschüsse eingestellt werden müssen. Daraufhin wird die Produktionsmenge zurückgefahren, Exporte werden sich verringern und im Gegenzug wird die Importnachfrage zunehmen. Daraus folgend wird der Weltmarktpreis steigen. Aus der Weltmarktpreissteigerung erhofft man sich, dass die Produktion in manchen Ländern steigen oder sich deren Import verringern wird.²⁷⁹

Dieser Preismechanismus ist jedoch nicht unstrittig. Die Abschaffung der Interventionen führt nicht statisch zu höheren Weltmarktpreisen. Denn seit der Agenda 2000 und dem MTR, und der damit verbundenen Systemveränderung, hat sich der Interventionspreis an den Weltmarktpreis angeglichen. Wie oben erwähnt, hat er bei Getreide diesen unterschritten. Fraglich ist vor allem ob in einem freien Markt die Produzenten sich zu einer Produktionseinschränkung entschließen. Eine Kürzung der Ausgleichszahlung ruft Anpassungsreaktionen (Strukturwandel) hervor und führt zur Senkung der Grenzkostenkurve.²⁸⁰ Die Produktion würde ausgeweitet werden und die europäischen Agrarpreise könnten unterhalb des Weltmarktniveaus sinken.²⁸¹ Das Getreideproduktionspotential der EU steigt gegenwärtig schon jährlich um 1,4% p.a., der Getreideverbrauch hingegen um nur 0,3% p.a. Deshalb begrenzen die Flächenstilllegungen der EU derzeit den Produktionsüberschuss. Allein der Abbau der europäischen Stilllegungsaufgaben bedingt, einer Simulationsrechnungen bzgl. des FAIR zufolge, dass die Exporte von 20 auf 40 Mio. t. pro Jahr ansteigen würden.²⁸³

Entgegen mancher Einschätzungen,²⁸⁴ dass durch den Abbau der Agrarsubventionen eine **Stabilisierung des Weltmarktpreises** zu erwarten ist,²⁸⁵ muss man eher von einer gegenteiligen Entwicklung ausgehen. Aus der Erfahrung der letzten Jahre lässt sich bereits erkennen, dass die in der Vergangenheit stark schwankenden Weltmarktpreise, nach einer Liberalisierung der Agrarmärkte in den industrialisierten Ländern, durch den Markt selbst

²⁷⁸ Vgl.: Beghin, 2003, S.40-55

²⁷⁹ Vgl.: Mshomba, 2000, S.107-111

Das GTAP (Global Trade Analysis Project) Modell geht von steigenden Weltmarktpreisen aus. Profitieren werden davon die großen Agrarproduzenten wie Australien, Kanada und Neuseeland. Die Konsumenten in EU, Japan, Korea und Norwegen werden durch niedrigere Inlandspreise einen Vorteil erzielen. Vgl.: IMF, 2002, S.84ff

²⁸⁰ Vgl.: Gömann, 2001, S.43

²⁸¹ Vgl.: Schmitz, 2002, S.238, Bertelsmeier u.a. 2002, S.43-48

²⁸³ Vgl.: Gömann, 2001, S.104, 105, 126

²⁸⁴ Vgl.: Gardner, 2003, S.146

²⁸⁵ Vgl.: Mshomba, 2000, S.11

nicht an Stabilität gewinnen werden.²⁸⁶ Dadurch wird die Bedeutung von Warentermin-
geschäften und Versicherungen für das Agrarbusiness zu nehmen.

7.5 Die Auswirkungen einer Weltmarktpreisänderung auf Entwicklungsländer

Nachdem die Liberalisierung der Agrarpolitik sich auf die Weltmarktpreise auswirken und auf diesem Wege die Außenhandelsposition der Entwicklungsländern verbessert werden soll, werden folgend mögliche Preisentwicklungen durchgedacht. Da die Einschätzung der grundsätzlichen Preisentwicklung, und jene aufgrund der Liberalisierung, jeweils steigend oder fallend beurteilt werden, können diese Trends sich negieren oder nach oben und unten verstärken.

Bei weiter fallenden Weltmarktpreisen ist davon auszugehen, dass der negative Trend der meisten Entwicklungsländer anhalten wird. Vor allem jene, welche auf den Agrargüterexport angewiesen sind, werden weiter fallende Welthandelsanteile verbuchen. Durch eine weitere Produktivitätssteigerung werden die internationalen Differenzen weiter zunehmen. Innerhalb der verschärften Konkurrenz werden die produktiven Produzenten die Entwicklungsländer weiter vom Weltmarkt verdrängen. Wird die Liberalisierung ebenfalls in Entwicklungsländern fortgesetzt, kann man für Afrika südlich der Sahara zudem weiter fallende Terms of Trade annehmen. Da die Länder dieser Region ein ähnliches Exportprofil haben, werden durch die Liberalisierung die Preise ihrer Exportgüter weiter gedrückt.²⁸⁷ Die Marginalisierung der Entwicklungsländer wird durch den weiter fortschreitende Trend bei den Weltmarktpreisen anhalten und zudem durch eine Liberalisierung der Agrarmärkte fortan verstärkt. Zumindest gewähren billige Nahrungsmittelpreise den Entwicklungsländern auch in Zukunft eine Entwicklungsperspektive und eine vereinfachte Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln.

Da jede Prognose von Unsicherheit bestimmt ist, sollen auch die Möglichkeiten von steigenden Preisen nicht ganz verworfen werden. Diese würden auf einer Trendumkehr in der langfristigen Preisentwicklung und auf Preissteigerungen durch die Agrarmarkliberalisierung beruhen. Es wird eine entscheidende Rolle spielen, welche Güter von einer Preissteigerung betroffen sind. Ein Preisanstieg bei agrarischen Rohstoffen und tropischen Gütern könnte durchaus die Exportbedingungen verbessern. Die Entwicklungsländer stehen jedoch einerseits bei ihren Hautexportgütern, auch bei höheren Weltmarktpreisen, weiter in Konkurrenz zu

²⁸⁶ Vgl.: Europäische Kommission, 2003d, S.16

²⁸⁷ Vgl.: IMF, 2002, S.87

anderen produktiven Grenzanbietern in Schwellenländern und andererseits werden diese Produkte grundsätzlich gar nicht von der Agrarpolitik der Industriestaaten tangiert.

Es wird selten bezweifelt, dass Preissteigerungen zu teureren Importen für Afrikas Nettolebensmittelimporteure führen.²⁸⁸ In diesen Ländern werden die steigenden Preise zum Verlust von Realeinkommen, vor allem für Haushalte mit niedrigem Einkommen, führen.²⁸⁹ Sich dabei zu beschränken, dass eventuell ein „paar kleine und arme Länder“ nur nicht profitieren, weil sie extrem stark von Importen abhängig sind²⁹⁰ greift zu kurz. Es ist illusorisch, dass dieser negative Effekt durch Einkommenssteigerung der Produzenten in den armen, vor allem ländlichen Regionen, kompensiert wird. Ausgehen von Preissteigerungen bei Getreide resultieren auch teurere Lohngüter mit allen Konsequenzen für die Entwicklungsperspektive; dies besonders bei der faktisch fehlenden Produktionskapazität.

Eine OECD Studie, basierend auf ökonometrischen Modellen (Aglink, TGAP), untersuchte die Auswirkungen einer weiteren Agrarmarkliberalisierung auf die Ernährungssicherheit in nicht-OECD Ländern. Sie kommt zu dem Ergebnis, dass die positiven Effekte, wenn überhaupt vorhanden, marginal seien. Die Studie begründet das mit einer nur geringen Preissteigerung (meist unter 1%, Ausnahme Weizen 4%), einer geringen Marktintegration (offensichtlich an der geringen Preistransmission und Inlandsmarktreaktion) und der Tatsache, dass nicht-OECD Länder von Gütern abhängig sind, welche nicht von einer Liberalisierungspolitik betroffen sind.²⁹¹

Wenn man davon ausgeht, dass der positive Preiseffekt auf einem Wachstum der Weltbevölkerung in den Entwicklungsländern beruht,²⁹² ist jede weitere Überlegung hinsichtlich einer verstärkten Nachfrage durch steigendes Pro-Kopf-Einkommen hinfällig. Die Auswirkungen, welche ein Bevölkerungswachstum in den Entwicklungsländern hervorruft, wurden oben dargestellt. Davon ausgehend ist es absolut absurd, in der erwarteten Bevölkerungsexplosion in den Entwicklungsländern deren Entwicklungschancen zu sehen.

7.6 Weitere Auswirkungen auf Entwicklungsländer

Das Problem **schwankender Weltmarktpreise** wird durch Liberalisierung des Agrarmarktes nicht verschwinden, sondern eher noch verschärft. Daraus entstehen für die Landwirte, wie oben geschildert, neue Anforderungen. Es steht außer Frage, dass die

²⁸⁸ Vgl.: Mshomba, 2000, S.107

²⁸⁹ Vgl.: Hertel u.a.: S.195

²⁹⁰ Vgl.: IMF, 2002, S.91

²⁹¹ 1/3 (bzgl. des Kalorienkonsums) der Güter in nicht OECD Ländern ist nicht direkt von Agrarreformen in OECD Ländern betroffen. Vgl.: OECD, 2002c, S.6

²⁹² Vgl.: Witzke, 2002, S.141

industrialisierten Staaten mit einem entwickelten Dienstleistungssektor an dieser Stelle wieder ökonomisch im Vorteil sein werden. Hinzukommt, dass die AKP Staaten durch Maßnahmen wie STABEX oder SIMTEX bei Preisschwankungen unterstützt worden sind²⁹³ und als Exporteure nach Europa von den dort relativ stabilen EU-Marktpreisen profitiert haben.

Bei zunehmendem Handelsanteil von landwirtschaftlichen **Qualitätsprodukten** verschärft sich der Wettbewerbsnachteil der Entwicklungsländer. Die vor allem von Nachfragern aus Industrieländern gewünschte Nahrungsmittelqualität ist mit hochtechnologischer Produktion preiswerter zu garantieren.²⁹⁴ Die Aufhebung von Qualitätsstandards würde die Perspektiven der Entwicklungsländer keinesfalls verbessern. Können die Produzenten aus Entwicklungsländern für ihre Produkte eine gewisse Qualität nicht garantieren, werden diese aufgrund von Unsicherheiten und Informationsasymmetrien einfach weniger, oder gar nicht mehr nachgefragt. Qualitätsstandards ermöglichen somit oftmals überhaupt den Export von Nahrungsmitteln. Die geringere Nachfrage nach Agrargütern ohne Qualitätsstandards aus Entwicklungsländern, und eine qualitätsbedingte Preisdifferenzierung würde folglich den Druck auf die Preise der Entwicklungsländer weiter erhöhen.

Eine weitere Rolle spielt, dass die Konkurrenz auf dem Weltnahrungsmittelmarkt verstärkt von großen multinationalen Unternehmungen ausgetragen wird. Diese zwingt die einzelnen Landwirte zu verlässlichen Verträgen. Aus der Produktsicherheit und Verlässlichkeit der Industriestaaten entstehen für die Industriestaaten weitere Wettbewerbsvorteile.²⁹⁵ Für die Entwicklungsländer ist somit ein System der Qualitätsstandards wichtig, um überhaupt Exportchancen verwirklichen zu können.²⁹⁶

Die Frage ist letztlich auch, wie sich gerade bei einem **verschärften Wettbewerb** durch Liberalisierung die Voraussetzungen für die Entwicklungsländer verbessern sollen. In der Literatur werden regelmäßig die dynamischen Effekte betont, welche den statischen Gewinn für Afrika durch die Liberalisierung in den Industriestaaten bis auf das Dreifache verstärken.²⁹⁷ Die Voraussetzungen für diese Dynamik der LDC ist jedoch nicht gegeben. Eine dynamische Entwicklung nach oben ist nicht begründet. Wahrscheinlich ist bei härterer Konkurrenz eher noch eine Dynamik nach unten. Ohne Wettbewerbsfähigkeit, aufgrund des gewaltigen Produktivitätsunterschieds, dem fehlenden Produktionspotential und angesichts der Problematik des Bevölkerungswachstums haben die LDC bei noch stärkerer Konkurrenz verschärfte Bedingungen.

²⁹³ Vgl.: Amjadi u.a., 1996, S.48

²⁹⁴ Vgl.: Witzke, 2000, S.355; Vgl.: Witzke, 2002, S.141; Schmitz, 1998, S.280

²⁹⁵ Vgl.: Schmitz, 1998, S.280

²⁹⁶ Vgl.: Diaz-Bonilla u.a., 2003, S.88

²⁹⁷ Vgl.: IMF, 2002, S.86

7.7 Optimierte Preistransmission durch Liberalisierung

Wie gezeigt war nicht der Handelsprotektionismus in den Industrieländern ursächlich für die Marginalisierung der LDC. Auch wird die Liberalisierung der Agrarpolitik der industrialisierten Staaten keine Verbesserung darstellen. Bleibt schließlich noch die gestörte Preistransmission. Kann diese durch Liberalisierung optimiert werden?

Die „gestörte“ Elastizität der Preistransmission beruht nicht auf protektionistischen Maßnahmen der Industrieländer und somit hat die Liberalisierung des Agrarmarktes in den Industriestaaten keine Auswirkung auf die Preistransmission. Konsequenterweise in der Forderung einer Liberalisierung der Agrarmärkte in den Industriestaaten steht die Forderung desgleichen in den Entwicklungsländern. Die positiven Impulse des Weltmarktes sollen sich ja ungestört in die LDC übertragen, auf dass dort das Produktionspotential genutzt werden kann. Die Liberalisierung ist ein Schritt in die Richtung idealtypischer Weltmarkt und erst unter dieser Voraussetzung können die Entwicklungsländer wirklich vom Welthandel profitieren.

Folgend wird das Zahlenbeispiel der Preistransmission nochmalig aufgegriffen und abgewandelt. In einem Szenario werden die Zölle der Entwicklungsländer auf Null gesetzt und daraufhin untersucht, wie sich Weltmarktpreisänderungen daraufhin übertragen.²⁹⁸

ABBILDUNG 36: BEISPIELRECHNUNG ZU ELASTIZITÄT DER PREISTRANSMISSION

Importgüter: 130= (100+15)*1*1+15 steigender Weltmarktpreis 140= (110+15)*1*1+15 Weltmarktpreisänderung: +10, +10% Inlandspreisänderung: +10 +7,1		Exportgüter: 70=(100-15)*1/1-15 steigender Weltmarktpreis 80=(110-15)*1/1-15 Weltmarktpreisänderung: +10, +10% Inlandspreisänderung: +10 +12,5%	
		absolute Änderung	relative Änderung
	Weltmarktpreis	10	10
Importgüter	Inlandspreis	12	7,8
	Preistransmission 0,78 Preisänderung wirkt	verstärkt	abgeschwächt
	Inlandspreis bei Zoll 0	10	7,1
	Transmission wird	abgeschwächt	abgeschwächt
	Preistransmission 0,71 Preisänderung wirkt	vollständig	abgeschwächt
Exportgüter	Inlandspreis	8,3	14,9
	Preistransmission 1,49 Preisänderung wirkt	abgeschwächt	verstärkt
	Exportgüter bei Zoll 0	10	12,5
	Transmission wird	verstärkt	abgeschwächt
	Preistransmission 1,25 Preisänderung wirkt	vollständig	verstärkt

²⁹⁸ Eigene, Berechnungen, Inlandspreis = Parität des Landwirtes

Die Abschaffung der Importzölle hat für diese Gütergruppe die Konsequenz, dass die absoluten und relativen Schwankungen nicht mehr durch Zölle abgeschwächt bzw. verstärkt werden. Deshalb übertragen sich ohne Zölle relative und absolute Weltmarktpreissteigerungen relativ schwächer. Die Preistransmissionselastizität nimmt jedoch ab, da die Zölle bisher den absoluten Weltmarktpuls verstärkt bzw. abgeschwächte hatten.

Bei den Exportgütern hatten die Zölle den Effekt, dass sie absolute Weltmarktpreis-schwankungen abgeschwächt, und relative verstärkt hatten. Ohne Exportzölle schwächt sich deshalb die Preistransmissionselastizität. Relative Schwankungen werden stärker, absolute schwächer.

Wird der Produzentenpreis durch Importgüter bestimmt, wird die Abschaffung der Zölle, zuerst einmal die Preise für die Produzenten senken und somit die Konkurrenz verschärfen. Zukünftigen Preisschwankungen sind dann die Produzenten weniger stark ausgesetzt.

Wird der Produzentenpreis durch Exportgüter bestimmt, wird die Abschaffung der Zölle zuerst einmal die Preise für die Produzenten erhöhen. Zukünftige Preisschwankungen übertragen sich dann absolut stärker, aber relative schwächer auf den Produzentenpreis.²⁹⁹

In der verwendeten Formel werden weiterhin neben den Zöllen exemplarisch nur der Wechselkurs und die Transportkosten berücksichtigt (konstant). Je mehr andere real existierende Bestimmungsgründe der Transmission einbezogen werden (siehe oben), desto geringer ist der Spielraum der Wirtschaftspolitik z.B. durch Zollsenkungen die Transmission zu beeinflussen. Demzufolge sind der Liberalisierungspolitik Grenzen gesetzt. Durch sie kann grundsätzlich keine ideale Transmission hergestellt werden.

Bezüglich den in der Literatur beliebten Modellberechnungen ist festzuhalten, dass selbst wenn die Weltmarktpreisschwankung absolut übertragen wird, immer noch keine Elastizität von 1 angenommen werden darf.

Für die Bewertung einer veränderten Preistransmission durch Liberalisierung in den Entwicklungsländern ist primär entscheidend, was sich überträgt und nicht wie es sich überträgt. Die oben geführte Diskussion der Auswirkungen von fallenden sowie steigenden Preisen zeigt, dass eine Marktoptimierung, im Sinne verstärkter oder abgeschwächter Weltmarktpreisübertragung, keinen relevanten Beitrag für eine Entwicklungsperspektive leisten kann. Ob die Wirtschaft von veränderter Transmission profitiert, müsste im Einzelnen geprüft werden. Die Mittel der Zollsenkung für einzelne Produkte besteht, und ist nicht von der Politik der Industriestaaten abhängig.

²⁹⁹ Hohe Exportzölle können daher einen Exportanreiz in den Entwicklungsländern zunichte machen. Auf der anderen Seite kann ein Abbau von Exportzöllen die Wettbewerbssituation in den Entwicklungsländern verbessern. Vgl.: Rodrik, 1997, S.5

8. Folgerungen für die Außenhandelstheorie

Aus dem oben gewonnen Ergebnis, dass nicht der Protektionismus, sondern der Produktivitätsrückstand ursächlich für die ökonomische Marginalisierung Afrikas im Welthandel ist, resultieren folglich Auswirkungen für die Außenhandelstheorie. Unter veränderten Prämissen und empirischen Annahmen verliert die klassische und neoklassische Außenhandelstheorie ihre Erklärungsfunktion. Die weit verbreitete Position, dass Afrika bei Agrargütern einen komparativen Vorteil besitzt³⁰⁰ und durch Liberalisierung von seinem komparativen Vorteil profitieren wird,³⁰¹ ist außenhandelstheoretisch nicht haltbar. Zuerst wird die Lohnkostenthese unter Berücksichtigung von Wertschöpfung überprüft und ein argumentativer Zirkelschluss veranschaulicht. Nach einer Kritik der klassischen und neoklassischen Außenhandelstheorie folgt die Thematisierung von Technologie.

8.1 Löhne und Produktivität

Anfang der 50iger Jahre waren die Produktionskosten in der Landwirtschaft im Westen um das zwei bis dreifache höher als in den Entwicklungsländern. Die Landwirtschaft wies zwar eine siebenfach höherer Produktivität, aber gleichzeitig auch 15- bis 20-fach höhere Arbeitskosten auf. Die Arbeitskosten der Industriestaaten haben sich gegenüber den Entwicklungsländern auch weiter verteuert. Um 1985 lagen die Löhne in den westlichen Industriestaaten sogar um das 22- bis 28-fache höher. Da sich die Produktivität jedoch bis dahin so stark verbessert hat, und mittlerweile 36 mal größer als in den Entwicklungsländer war, resultierte daraus, dass nun die Produktionskosten in den Entwicklungsländern um 1,2-1,6-fache größer waren als in den Industriestaaten. Der Produktionskostenvorteil ging demzufolge zwischen 1972 und 1978 an die Industriestaaten über.³⁰²

Mit den massiven globalen Produktivitätsabständen in der Agrarproduktion lässt sich belegen, dass die weit verbreitete Lohnkostenthese ihre Grundlage verloren hat. Bei arbeitsintensiver Produktion, so die These, ist die Lohnhöhe für erfolgreiche Wettbewerbsbedingungen entscheidend. Durch niedrige Löhne entstehen niedrige Lohnkosten und somit geringe Produktionskosten. Der aus niedrigen Löhnen entstehende Wettbewerbsvorteil ist für die Lohnkostentheorie entscheidend. Voraussetzung dafür ist, dass die Konkurrenten eine geringe Kapitalintensität aufweisen und so durch niedrige Löhne Produktivitätsunterschiede ausgleichen können.³⁰³ Bei dem empirisch belegten außerordentlichen internationalen

³⁰⁰ Vgl.: Mshomba, 2000, S.98, 112

³⁰¹ Vgl.: OECD, 2002 S.10; Brooks, 2003, S.9

³⁰² Vgl.: Bairoch, S.1993, S.156

³⁰³ Vgl.: Schoeller, 2003, S. 152

Abstand der Produktivitäten und hohem Kapitaleinsatz in ökonomisch fortgeschrittenen Ländern verliert die Lohnkostenthese ihre Gültigkeit. Aus niedrigen Lohnkosten ergibt sich bei Agrargütern auf dem Weltmarkt für Entwicklungsländer kein Wettbewerbsvorteil. Die Kluft der Produktivitäten zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländern führt dazu, dass bereits die Wertschöpfung abzüglich der Arbeitskosten in den Industriestaaten die Wertschöpfung der Entwicklungsländer übertrifft. Auf diesen Sachverhalt deutet auch die folgende empirische Tabelle hin (Abbildung 37).³⁰⁴

ABBILDUNG 37: PRODUKTIVITÄT UND ARBEITSKOSTEN AUSGEWÄHLTER LÄNDER IN US\$

Land	Wertschöpfung pro Arbeiter in der Landwirtschaft (von 1995, 1998-2000) ³⁰⁵	Agricultural wage (pro year 1995-99) ³⁰⁶	Labor cost per worker in manufacturing (per year 1995-99) ³⁰⁷	Wertschöpfung minus Agricultural wage	Wertschöpfung minus Loabor cost per worker in manufacturing
Belgium	55874	n.a.	24132	--	31742
Denmark	54090	n.a.	29235	--	24855
Netherlands	53819	n.a.	34326	--	19493
Singapor	49905	4856	21317	45049	28588
Canada	36597	30625	28424	5972	8173
Finland	36557	n.a.	26615	--	9942
Australia	33765	15124	26087	18641	7678
Germany	29553	n.a.	34945	--	-5392
New Zealand	27106	n.a.	18419	--	8687
Argentina	10246	2400	7338	7846	2908
Costa Rica	5140	1697	2829	3443	2311
Cote d Ivoire	1097	871	9996	226	-8899
Bolivia	1039	529 ^a	2343	510	-1304
Indonesia	734	639	3054	95	-2320
India	397	245	1192	152	-795
China	321	325	729	-4	-408
Senegal	304	848 ^a	7754	-544	-7450
Kenya	225	568	810	-343	-585
Vietnam	181	442	711	-261	-530

Quelle: Weltbank 2003, eigene Berechnung, a: Mindestlohn

³⁰⁴ Der empirische Nachweis lässt sich aufgrund der Datenlage nur eingeschränkt vornehmen. Als Hilfwerte werden für die Lohnkosten in der Landwirtschaft der Industrieländer Lohnkosten im produzierenden Gewerbe verwendet. Es kann davon ausgegangen werden, dass Löhne in der Landwirtschaft diese unterschreiten und somit die Wertschöpfung minus Lohnkosten noch höher angesetzt werden kann.

³⁰⁵ Vgl.: Weltbank, 2003, S. 290, 291

³⁰⁶ Vgl.: Worldbank, 2003b, S. 54-56

³⁰⁷ Vgl.: Worldbank, 2003b, S. 54-56

8.2 Ein Zirkelschluss in der Lohnkostentheorie

Die These, Entwicklungsländer besäßen durch niedrige Löhne einen komparativen Vorteil, beinhaltet einen argumentativen Zirkelschluss. Dieser kann aufgedeckt werden, wenn der Zusammenhang zwischen Getreidepreis und Löhnen in den Entwicklungsländern hergestellt und eine Produktivitätssteigerung in den Industrieländern anerkannt wird.

Um international wettbewerbsfähig zu sein und Exportchancen verwirklichen zu können, müssen bzw. sollen niedrige Löhne in den Entwicklungsländern den Produktivitätsvorteil in den Industriestaaten ausgleichen. Die Löhne sind in den Entwicklungsländern weitestgehend an die Lohngüter gekoppelt, welche wiederum stark an den Getreidepreis gebunden sind. Der Getreidepreis selbst ist abhängig von der Produktivität in der Landwirtschaft. Die weltweite Produktivität in der Landwirtschaft klafft jedoch weit auseinander. Die Produktivität in den Industriestaaten ist hoch, und in den Entwicklungsländern extrem niedrig.

Steigt nun die hohe Produktivität in den Industriestaaten relativ stärker als in den LDC hat das zwei Auswirkungen auf letztere. 1.) Die LDC müssen um international wettbewerbsfähig zu bleiben die Löhne weiter senken. Die Voraussetzung dafür ist, dass 2.) die Lohngüter billiger werden. Diese werden zum einen bestimmt durch 2.1) den Import und 2.2) die Eigenproduktion von Lohngütern. Die Möglichkeit die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten ist somit davon abhängig, inwieweit fallende Preise der Lohngüter eine Lohnsenkung erlauben. Ist die Produktivitätssteigerung in den Industrieländern relativ größer als die Preissenkung der Lohngüter in den Entwicklungsländern, verlieren die Entwicklungsländer an internationaler Wettbewerbsfähigkeit.

Die Produktivität des Sektors Landwirtschaft in Industrieländern ist in zweifacher Hinsicht gestiegen. Sie stieg relativ stärker als in den Entwicklungsländern und zudem stärker gegenüber dem Industriesektor (siehe oben). Beide Aspekte sind von Bedeutung und werden separat mit der obigen Überlegung verknüpft.

Zum ersten Produktivitätsaspekt: Die Produktivität der Industriestaaten ist empirisch nachweislich besonders seit 1940/50 massiv gestiegen (siehe oben). Die Entwicklungsländer können den Abstand nicht mehr durch billige Löhne kompensieren. Die Preise der Lohngüter lassen sich nur beschränkt senken. Ein geringer Teil der Lohngüter wird durch die Produktion in Industriestaaten bestimmt. Der Anteil der Lohngüter der durch die Eigenproduktion bestimmt wird, ist aber gerade wegen seiner niedrigen Produktivität teuer. In der Theorie sollten also die Entwicklungsländer ihre niedrige Produktivität durch niedrige Löhne kompensieren. Die Lohnhöhe ist jedoch selbst von der niedrigen Produktivität bestimmt. Daraus ergibt sich ein argumentativer Zirkelschluss der widerlegt, dass die Entwicklungs-

länder in der Agrarproduktion durch niedrige Löhne einen Wettbewerbsvorteil erzielen können.

Nun zum zweiten Produktivitätsaspekt der Industrieländer: Größeres Wachstum der Produktivität in der Landwirtschaft gegenüber der Industrie. Die Folge des zweiten Aspekts sind fallende Terms of Trade der Entwicklungsländer gegenüber importierten Manufakturprodukten. Somit verschärft er das Problem der Entwicklungsländer die Wettbewerbsfähigkeit durch niedrige Löhne zu erhalten. Bezüglich importierter Lohngüter profitieren die LDC. Die Löhne könnten stärker fallen als die Preise ihrer importierten Manufakturprodukte. Importierte billige Lohngüter verbessern die Wettbewerbsfähigkeit bzw. schwächen den Wettbewerbsdruck auf die Löhne durch steigende Kaufkraft ab. Da jedoch die Höhe der Lohngüter und Löhne hauptsächlich durch Eigenproduktion bestimmt werden, kommt durch die niedrige Produktivität der positive Effekt kaum zum tragen.

Der Ausweg der theoretisch aus diesem Zirkelschluss besteht ist der Import von billigen Lohngütern (Getreide) aus hochproduktiver Produktion. Somit sind niedrige Getreidepreise, auch wenn sie oder falls sie auf Agrarpolitik wie Subventionen zurückzuführen sind, die einzige Möglichkeit (wenn man konsistent in der Lohnkostentheorie bleiben will), niedrige Löhne zu gewährleisten und somit den komparativen Vorteil der LDC aufrechtzuerhalten.

Die Produktivitätssteigerung der Industriestaaten in zweifacher Hinsicht führen zum Schmelzen des komparativen Vorteils der Entwicklungsländer und zum Verlust der Gültigkeit der Annahmen der klassischen und neoklassischen Außenhandelstheorie.

8.3 Die klassische Außenhandelstheorie

Die klassische Ökonomie, vertreten durch Ricardo, kann aufgrund der massiven Produktivitätsdifferenzen und deren Veränderung die Außenhandelsbeziehung zwischen LDC und Industrieländern nicht mehr beschreiben.

Als ein wesentlicher Grund für Außenhandel sind länderspezifische Preisunterschiede. So ist ein wesentlicher Teil des Außenhandels auf absolute Kostenunterschiede zurückzuführen. Die Länder werden Produkte produzieren, welche sie unter ihren Bedingungen am günstigen herstellen können und haben anschließend durch Handel die Möglichkeit ihre Situation (bzgl. Wohlfahrt, Konsum...) gegenüber Autarkie zu verbessern. Auf den ersten Blick jedoch scheint es, dass wenn ein Land bei jedem Produkt einen Kostenvorteil hat, es bei Verzicht auf Importe seine Position verbessern kann. Ricardo dagegen belegte, dass trotz absoluter Kostenunterschiede unter der Voraussetzung von komparativen Kostendifferenzen Außenhandel für

die beteiligten Länder rentabel ist.³⁰⁸ Komparative Kostendifferenzen bestehen, wenn der absolute Kostenvorsprung eines Landes bei verschiedenen Gütern unterschiedlich groß ist. Ein Land, welches in jedem Produkt einen absoluten Kostenvorteil hat, besitzt in jenem Produkt seinen komparativen Vorteil, bei welchem sein absoluter Vorteil relativ am größten ist. Sein komparativer Nachteil dagegen liegt in dem Produkt mit den vergleichsweise geringsten Kostenvorteilen. Bei dem aus absoluten Kostengesichtspunkten unterlegenem Land liegen die komparativen Vorteile bei dem Produkt, bei dem der absolute Kostennachteil vergleichsweise am geringsten ist. Die wesentlichen Aussagen Ricardos sind somit: Ist die Produktivität in einem Land relativ größer, und haben die Länder gleichzeitig in unterschiedlichen Produkten ihren relativen Vorteil ist die Voraussetzung einer zweifachen Unterschiedlichkeit in der Produktivität und somit eines komparativen Vorteils gegeben. Der komparative Vorteil des jeweiligen Landes liegt in dem Produkt mit der relativ höheren Produktivität.³⁰⁹ Bei Spezialisierung auf das Gut mit komparativem Vorteil, also relativ höherer Produktivität, erzielen beide Länder einen Gewinn.³¹⁰

In Ricardos Argumentation hatten Industrieländer bei industriellen Gütern und Entwicklungsländer bei agrarischen Gütern eine relative hohe Produktivität. Durch technischen Fortschritt konnten jedoch die Industrieländer ihre Produktivität bei landwirtschaftlichen Gütern, und Entwicklungsländer bei industriellen Gütern ausbauen. Die Relationen der absoluten Kostenunterschiede haben sich verschoben und daher haben sich auch, wie in der oben gezeigten Entwicklung, die internen und externen Austauschverhältnisse verändert. Aufgrund der massiven Produktivitätsunterschiede kann angenommen werden, dass ein relativer Vorteil für die Entwicklungsländer Afrikas bei landwirtschaftlichen Gütern nicht mehr gegeben bzw. transformiert werden kann. Eine wesentliche Rolle dürften dabei zudem die hohen Transportkosten spielen.³¹¹

Die klassische Außenhandelstheorie verliert diesbezüglich ihren Erklärungsgehalt. Somit verliert die zentrale, durchaus zeitgemäße, Annahme Ricardos der komparativen Vorteile für

³⁰⁸ Ricardo, 1994, S.109-128; Anderegg, 1996, S.107ff; Rose, Sauerheim, 1995, S.353-254

³⁰⁹ Die unterschiedliche Produktivität beruhte bei Ricardo auf unterschiedliche Ausstattung mit natürlichen Ressourcen, international nicht mobilen Faktoren Arbeit und Kapital, unterschiedlichen Faktorintensitäten und fehlendem Technologietransfer. Diese Annahme kann durch länderspezifisch unterschiedliche Produktionsfunktionen modifiziert werden und behält so an Gültigkeit.

³¹⁰ Vgl.: Schoeller, 2000a, S.45

³¹¹ Adam Smith zufolge ist die Produktion von Agrargütern und Gewerbegütern in entwickelten Staaten Anderen überlegen. Im Gewerbe besitzen sie jedoch den größeren Vorsprung. Dabei weist Smith auf sich verschiebende Preisrelationen zugunsten des Gewerbes hin. Er schließt daraus, dass Industrieländer deshalb verstärkt Agrarprodukte importieren werden. Vgl.: Anderegg, 1996, S.109-111, 167-168

die theoretische Bestimmung des Warenhandels zwischen Industrie- und Entwicklungsländern an Gültigkeit.³¹²

8.4 Die neoklassische Außenhandelstheorie

Mitte des 20. Jahrhunderts setzte sich die neoklassische Theorie mit dem Heckscher-Ohlin-Modell durch und ist bis heute weit verbreitet. Auf deren Basis wird heute die Liberalisierung der Agrarmärkte begründet und ein entwicklungspolitischer Nutzen abgeleitet. Die komparativen Kostenvorteile der Entwicklungsländer kommen durch eine Liberalisierung der Agrar- und Handelspolitik zum tragen und ermöglichen ihnen eine Perspektive im Außenhandel.³¹³

Ausgangspunkt der neoklassischen Handelstheorie ist, dass ein Land jene Güter exportiert, in deren Produktion es relativ zu anderen Gütern und anderen Ländern komparative Kostenvorteile, und somit Preisvorteile besitzt. Im Gegenzug importiert es Güter mit komparativen Kostennachteilen. Entscheidend für die Entstehung der komparativen Vor- bzw. Nachteil sei die Faktorausstattung.³¹⁴ Je nach Faktorausstattung wählt jedes Land die für sich angemessene (angepasste) Technologie.³¹⁵ Da in den Entwicklungsländern Arbeit ein reichlich vorhandener (homogener) Produktionsfaktor ist, und die Agrarproduktion arbeitsintensiv sei, haben Entwicklungsländer bei der Produktion von Agrargütern komparative Kostenvorteile. Dem Heckscher-Ohlin-Modell (HO-Modell) zufolge ergibt sich somit für die Entwicklungsländer im Handel mit Industrieländern eine Nettoexportposition.³¹⁶ Wenn die Arbeitsintensität (relativer Überschuss an Arbeit) entscheidend für die internationale Wettbewerbsfähigkeit sein soll, dann müsste sich das in der Leistungsbilanz der Entwicklungsländer niederschlagen. Dies hat sich jedoch empirische nicht bestätigt.

Werden neben Arbeit und Kapital, **weitere Produktionsfaktoren** berücksichtigt, **verlieren die Entwicklungsländer ihren komparativen Vorteil bei Agrargütern.**

Schon die Kritik des HO-Modell durch das Leontieff-Paradoxon stellte die fehlende Berücksichtigung von Humankapital, neben dem Produktionsfaktor Arbeit und Kapital, als entscheidende Schwachstelle der Theorie dar.³¹⁷ Das Neo-HO Modell von Keesing 1966 erweiterte die Produktionsfaktoren um den Faktor Qualifikation (skills). Dadurch verändert

³¹² Vgl.: Schoeller, 2003, S.159

³¹³ Vgl.: Witzke, 2003, S.274

³¹⁴ Im Gegensatz zur Faktorproduktivität; die Faktorintensität sei gleich und Technologie international transformierbar.

³¹⁵ Vgl.: Lall, 2000, S.3

³¹⁶ Vgl.: Witzke, 2003, S.274; Wangwe, 1995, S.16ff.

³¹⁷ Vgl.: Witzke, 2000, S.355; Witzke, 2002, S.141; Witzke, 2003, S.274, 275

sich jedoch die Theorieaussage nicht. Entwicklungsländer haben weiterhin bei arbeitsintensiver und niedrig qualifizierter Produktion ihren Vorteil.³¹⁸

Die Landwirtschaft hat sich zu einem hochtechnologischem Produktionssektor entwickelt. Die wettbewerbsfähige Produktion von qualitativen Agrarprodukten ist nicht arbeitsintensiv, sondern verlangt vor allem Input von Sach- und Humankapital. Sachkapital und Humankapital ist jedoch in Industriestaaten relativ reichlich vorhanden und deshalb relativ preiswerter als in Entwicklungsländern. Die wachsende Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Agrarprodukten erhöht den Kostennachteil der Entwicklungsländer und deren Problem in der Handelsbilanz.³¹⁹

Außerdem ist die zunehmende Wasserknappheit nicht zu unterschätzen.³²⁰ Daraus lassen sich für Industrieländer nicht nur in kapital- und wissensintensiver, sondern außerdem in wasserintensiver Produktion Wettbewerbsvorteile gegenüber den Entwicklungsländern ableiten.

Die unterschiedliche Faktorausstattung führt im Modell zu unterschiedlichen Faktorpreisen und güterspezifischen (arbeits- oder lohnintensiven Gütern) absoluten Kostenvorteilen. Da **Technologie international anwendbar** ist und sich die Faktorintensitäten und Faktorqualitäten international nicht unterscheiden (sondern lediglich die Faktorausstattungen) geht die Neoklassik von einer **länderunspezifischen Güterproduktivität** aus.³²²

Eine gleiche güterspezifische Produktivität ist real jedoch nicht gegeben. Die **Produktionsfunktionen** unterscheiden sich international stark und ergeben z.B., dass die Produktivitäten bei landwirtschaftlichen Gütern unüberwindbar weit auseinander liegen. Diese Tatsache kann mit **unterschiedlichen Faktorqualitäten und Faktorintensitäten** (sowie economies of scale) begründet werden.³²³ Die empirischen Annahmen der HO Außenhandelstheorie entsprechen dann diesbezüglich nicht den realen, globalen Gegebenheiten und begründen ferner den marginalen Erklärungsgehalt der neoklassischen Außenhandelstheorie.

In der gegenwärtigen Diskussion um die Erklärung des Außenhandels nimmt die neoklassische Außenhandelstheorie weiter an, dass die **Grenzproduktivität des Kapitals**

³¹⁸ Vgl.: Lall, 2000, S.3

³¹⁹ Vgl.: Witzke, 2000, S.355; Witzke, 2002, S.141; Witzke, 2003, S.274, 275; Wegen erhöhten Unsicherheiten und politischen Instabilitäten bestehen in Afrika erhöhte Kapitalkosten. Vgl.: Amjadi, 1997, S.73

³²⁰ Vgl.: Schmitz, 1998, S.279

³²² Vgl.: Schoeller, 2003, S.160, 159

³²³ Vgl.: Gans, 1979, S.66

abnimmt. Indem der Kapitaleinsatz in den Industriestaaten im Gegensatz zu Schwellen- und Entwicklungsländern größer ist, ergibt sich in den Industriestaaten eine geringere Grenzproduktivität des Kapitals. Die Folge ist, dass durch die Kapitalmobilität Kapital von Industriestaaten abgezogen wird.³²⁴ Die abnehmende Grenzproduktivität des Kapitals und dessen mittlerweile erreichter Mobilität würde auch auf die Agrarproduktion in den Industriestaaten zutreffen.

Der Fehler liegt bei diesem Aspekt in der **statischen Betrachtung** der neoklassischen Außenhandelstheorie. Berücksichtigt man technischen Fortschritt, so ist zu erklären, warum die Faktorproduktivität bei steigender Kapitalintensität weiter zunehmen kann. Technischer Fortschritt führt zu Produkt- und Prozessinnovationen und trägt somit zu hoher Wertschöpfung bei. Die Berücksichtigung des technologischen Fortschritts erklärt, warum in den Industriestaaten trotz hoher Kapitalintensität die Erträge nicht sinken.

Niedrige Löhne mit gleichzeitig niedriger Produktivität führen so, gegenüber hohen Löhnen und hohen Produktivitäten, nicht zu einem Wettbewerbsvorteil. Bei dem dargestellten krassen Produktivitätsabstand in der Landwirtschaft können niedrige Löhne die Produktivitätslücke nicht ausgleichen. Daher ist es auch nachvollziehbar, dass bisher ein Kapitalabfluss in Schwellen- und Entwicklungsländer (durch z.B. Direktinvestitionen) nicht empirisch belegbar ist. Die oben kritisierten Modelle basieren auf einer statischen Gleichgewichtsanalyse und können deshalb die dynamische Entwicklung des internationalen Außenhandels nur unzureichend erklären. Denn nur ohne technischen Fortschritt könnte sich nach einiger Zeit der Effizienzvorsprung der Industrieländer abbauen.³²⁶

Die Konzeption eines **Productcycle-Effizienzmodells** kann als ein alternativer Ansatz gesehen werden. Er berücksichtigt den technischen Fortschritt sowie interne und externe economies of scale.³²⁷ Durch technischen Fortschritt können Industrieländer ihren Effizienzvorsprung kontinuierlich erhalten und ihre Wettbewerbsposition verteidigen. Dies gilt u.a. für Agrargüter. Aufgrund des technischen Fortschritts in der Produktion und den daraus folgenden großen Unterschieden in den Produktivitäten und Produktionsfunktionen lassen sich als Gütergruppe die landwirtschaftlichen Güter dieser Theorie zuordnen. Somit kann erklärt werden, wie der Produktivitätsrückstand Afrikas dessen ökonomische Marginalisierung auf dem Agrarweltmarkt begründet.

³²⁴ Vgl.: Schoeller, 2003, S.162

³²⁶ Vgl.: Scheper, 1979, S.91-94

³²⁷ Vgl.: Scheper, 1979, S.91

Die neoklassische Theorie kann keine Erklärung für den zunehmenden internen OECD-Handel und die gleichzeitige Marginalisierung Afrikas auf dem Agrarmarkt liefern. Dem Modell zufolge müsste gerade der Handel zwischen Ländern mit sehr unterschiedlicher Faktorausstattung, also Entwicklungs- und Industrieländern, anwachsen.³²⁸ Der dabei oftmals erbrachte Verweis auf verzerrte Preise und Handelsprotektionismus der Industriestaaten hat sich dabei als nicht haltbar herausgestellt. Die neoklassische außenhandelstheoretische Grundlage der entwicklungspolitischen Forderung nach einer Agrarmarkliberalisierung ist letzten Endes nicht haltbar.³²⁹

8.5 Die Fähigkeit der Technologieanwendung

Mittlerweile ist empirisch nachweisbar, dass die Exportstrukturen der Entwicklungsländer eine starke Pfadabhängigkeit aufweisen, die sich manifestieren und eine entscheidende Ursache für die Bestimmung von Wachstum und Entwicklung sind. Als Schlüsselindikator für die Klassifizierung der Exportstruktur gilt Technologie. Je geringer der Einsatz von Technologie, desto geringer das Wachstum.³³⁰ Das Untersuchungsergebnis über die Anwendung von Technologie hat wertvolle Implikationen für die hier bearbeitete Fragestellung.

Durchaus bekannt ist das Phänomen, dass aufstrebende Entwicklungsländer ihre Erfolge nicht mit arbeitsintensiven Produkten und Produktion mit niedrig qualifizierten Arbeitskräften sowie geringer Technologieanwendung erzielt haben.³³¹ Weitgehend akzeptiert ist auch die Bedeutung von Technologie für den Handel zwischen Industriestaaten.

In der Außenhandelstheorie bzgl. Entwicklungsländer jedoch ist gemäß der neoklassischen Außenhandelstheorie weiterhin die relative Faktorausstattung entscheidend. Weil die Entwicklungsländer Technologie importieren und ohne besondere Kosten, Verzögerungen (lags) und Risiken anwenden, spielt diese eine unterbewertete Rolle („technological followers“).³³²

³²⁸ Vgl.: Nafziger, 1997, S.116

³²⁹ Vgl.: Witzke, 2003, S.275

³³⁰ Vgl.: Lall, 2000, S.1; Nafziger, 1997, S.116

³³¹ Vgl.: Europäische Kommission, 2003b, S.2

³³² Die Annahme ist, dass Entwicklungsländer Technologie über effiziente Märkte erwerben und im Inland leistungsfähig einsetzen können. Eine Unterscheidung zwischen der potentiellen Leistung der Technologie (capacity) und der Leistungsfähigkeit bei Anwendung (capability) im Entwicklungsland wird nicht vorgenommen. Die Anwendung der Technologie in Entwicklungsländern erfolgt automatisch ohne zusätzliche Kosten (international homogene Faktorintensitäten und Faktorqualitäten sowie gleiche Produktionsfunktionen). Bei rationalem Verhalten und wahren Preisen werden die Firmen, aufgrund der gegebenen Faktorkosten, die passende Technologie wählen und dadurch ihren komparativen Vorteil erzielen. Vgl.: Lall, 2000, S.3, 4

Eine Aktualisierung der HO Theorie durch Wood führt den mobilen Kapitalmarkt ein. Der komparative Vorteil entsteht aus den immobilen Faktoren der Qualifikation und der natürlichen Ressourcen. Qualifikation wird mittels des Schulsystems erzeugt und durch die Anzahl der Schüler und Schuljahre bestimmt. Dass jedoch technologiespezifische Qualifikationen, Fertigkeiten und Kompetenzen maßgeblich für die erfolgreiche Anwendung von Technologie sind, und diese nicht einfach dem Kapital folgen, sondern erst durch Erfahrung und spezielle Qualifikation erlernt werden müssen, wird gering erachtet.³³³

Selbst Produktzyklus- und Neo-Technologietheorien weisen bezüglich Technologie Mängel auf. Als Indikator für Innovationen gelten gewöhnlich Forschung, Entwicklung, neue Produkte oder Patentanmeldungen welche den komparativen Vorteil begründen. Für Technologietransfer und dessen regionale Anwendung bestehen für die Produzenten weiterhin keine besonderen Aufwendungen. Technologieanwendung erfolgt vielmehr automatisch. Bei Lohnsteigerung und Wachstum passt sich der komparative Vorteil an das neue Faktorpreisverhältnis an. Reichere Länder wählen daher kapital- und wissensintensivere Technologie. Die Anwendung der Technologie wird jedoch auch in dieser Theorie nicht thematisiert.³³⁴

Hat eine Außenhandelstheorie den Anspruch die reale Handelsstruktur erklären zu können muss sie technologische Aspekte internalisieren. Technologie hat in den Entwicklungsländern folgende Eigenschaften. Die Unternehmen leiden zuerst an besonderer Informationsunsicherheit bezüglich ihrer technologischen Alternativen. Nach erfolgreichem Import sind daraufhin Investitionen für Qualifizierung und Wissen notwendig, um die Technologie erfolgreich einsetzen zu können.³³⁵ Die Einführung von Technologie kann kostspielig, langwierig, unvorhersehbar und risikoreich sein und Koordinierungsprobleme sowie Externalitäten hervorrufen. Dabei kann Marktversagen (z.B. durch Externalitäten) zum Fehlschlagen des technologischen Lernprozesses und letzten Endes zum Scheitern der Technologieanwendung führen. Die Schwierigkeiten sind je nach Technologie unterschiedlich, können aber durch politische Maßnahmen abgebaut werden. Je schwieriger die Einführung einer Technologie, desto größer deshalb die Notwendigkeit staatlicher Intervention.³³⁶

³³³ Vgl.: Lall, 2000, S.3

³³⁴ Vgl.: Lall, 2000, S.3; Findet man Lernkurven in Modellen als erklärende Variable vor, dann als zeitabhängiger Bestandteil von Größenvorteilen. Anhäufungen, Pfadabhängigkeiten und Externalitäten werden bei Erklärungsversuchen durch Agglomerationen und nicht durch technologisches Wissen (technological learning) gedeutet.

³³⁵ Der Einfluss der dazu notwendigen Institutionen siehe Unten.

³³⁶ Vgl.: Lall, 2000, S.4

Die Ursache eines komparativen Vorteils liegt also in diesem Ansatz bei der erfolgreichen Technologieanwendung. Angesichts des Marktversagens und der skizzierten Schwierigkeiten sind für die Entstehung des komparativen Vorteils in den Entwicklungsländern jene Maßnahmen entscheidend, welche den technologischen Lernprozess und die Technologieanwendung fördern. Die Maßnahmen betreffen einmal direkt die Förderung der Lernfähigkeit nationaler Firmen sowie ferner die Schaffung von geeigneten Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen.³³⁷ Der komparative Vorteil beruht folgerichtig auf staatlicher Politik zur Förderung von Lernprozessen (zur Anwendung von Technologie) und Direktinvestitionen. Die Bedeutung der Faktorausstattung mit Kapital und Arbeit und konsequenter Weise auch die Richtigkeit der HO Theorie muss grundsätzlich zurückgewiesen werden.³³⁸

Maßgeblich für das Außenhandelsprofil ist deshalb die Wechselwirkung zwischen dem technologischen Fortschritt, der regionalen Fähigkeit der Technologieanwendung, dem Wettbewerbsdruck (bei Protektionismus) und der Lohnsteigerungsrate. Der Entwicklungsprozess führt zu einer verstärkten Technologisierung, zu deren Anwendung notwendigerweise die Gewährleistung regionale Fähigkeiten voraussetzt sind.³³⁹

Im Gegensatz zur neoklassischen Außenhandelstheorie kann der hier dargestellte technologische Ansatz das Exportmuster von Entwicklungsländern beschreiben. Der Ansatz ist letztendlich auch nicht mit der politischen Forderung der Neoklassik vereinbar. Der komparative Vorteil misst sich daran, inwieweit es einem Land gelingt, Lernprozesse zu institutionalisieren. Ohne eine staatliche Strategie, welche unter den genannten schwierigen Bedingungen die Voraussetzungen für die Anwendung von Technologie gewährleistet, kann Liberalisierung keine entwicklungspolitische Perspektive darstellen.³⁴⁰

³³⁷ Vgl.: Lall, 2000, S.5; Direktinvestitionen insoweit sie Technologieimport und deren Anwendung fördern.

³³⁸ Vgl.: Lall, 2000, S.5; Die von Lall eingestandene beschränkte Gültigkeit der HO Theorie für einfache, arbeitsintensive Produktion von undifferenzierten Produkten in kleinen Firmen (bei vollständiger Konkurrenz, einer universell verfügbare Technologie, mit einfacher Anwendung und unter Abwesenheit von Größenvorteilen) kann nicht vorbehaltlos zugestimmt werden. Denn auch in diesem Fall sind, wie oben gezeigt, die Lohnunterschiede nicht unbedingt für die Wettbewerbsfähigkeit von Bedeutung. Nochmals sei in diesem Zusammenhang auf das gravierende Transportproblem hingewiesen.

³³⁹ Vgl.: Lall, 2000, S.5

³⁴⁰ Vgl.: Lall, 2000, S.6, 30; Nafziger, 1997, S.116; Durth, 2002, S.172

Der Ansatz ist grundsätzlich auch mit unterschiedlichen Marktstrukturen in Industriestaaten vereinbar („varieties of capitalism“). Sowohl Liberal Market Economies sowie Co-ordinated Market Economies bauen auf Institutionen. Kydd u.a., 2003, S.271

9. Folgerungen für die Entwicklungspolitik

Eine erfolgreiche Entwicklungspolitik muss folgende in dieser Arbeit diskutierte Erkenntnisse anerkennen: Die massiven Produktivitätsunterschiede in der Landwirtschaft, Transportkosten mit einer prohibitiven Wirkung für die Exportchancen, die nebensächliche Bedeutung von Agrarprotektionismus der Industriestaaten, die verlorene Erklärungskraft der Lohnkostentheorie sowie klassischer bzw. neoklassischer Außenhandelstheorie und die Erkenntnisse über die Bedeutung von Technologie.³⁴¹ Deshalb betonen die entwicklungspolitischen Alternativen Produktivität, Technologie und die Rolle von Institutionen.

9.1 Konsequenz mangelnder Produktivität

Für die entwicklungspolitische Konsequenz aus dem Produktivitätsrückstand kommen grundsätzlich zwei Ansätze in Frage. Zum einen die Einschränkung negativer Marktkräfte zum Schutze ökonomischer Entwicklung, und zum anderen die Anpassung an die Marktkräfte.

Wie gezeigt können sich die afrikanischen Staaten nicht gegen die höhere Produktivität ihrer Konkurrenten durchsetzen. Um diesen Marktkräften entgegenzuwirken, kann der Preiswettbewerb auf dem Inlandsmarkt, durch Eingriff in die Freizügigkeit des internationalen Warenverkehrs, beschränkt werden.³⁴² Die oben genannten aktuellen Handelsabkommen, „Cotonou Agreement“ und „Everything but Arms“ Initiative, sehen jedoch diese Art der Außenhandelspolitik nicht mehr vor. Sie sind WTO-konform und verlangen deshalb Reziprozität.³⁴³

³⁴¹ Sollen strategische, wirtschaftliche Fortschritte nicht durch Bevölkerungswachstum zu nicht gemacht werden, muss auch diesem ein bedeutender Platz auf der Agenda zukommen.

³⁴² In neoklassischen Wachstumsmodellen (mit exogenem technologischem Wandel und abnehmender Grenzproduktivität) haben Handelsbeschränkungen keinen Einfluss auf das langfristige Wachstum (steady state), jedoch einen positiven oder negativen auf die Transformationsphase. In endogenen Wachstumsmodellen (mit nicht abnehmender Grenzproduktivität, Lernkurven und endogenem technologischem Wandel) haben geringe Handelsbeschränkungen aus globalem Blickwinkel positive Effekte. Abhängig von der Faktorausstattung und der technologischen Entwicklung, können jedoch geringere Handelsbeschränkungen wirtschaftlich schaden. Vgl.: Rodriguez, Rodrik, 1990, S.5ff

³⁴³ Die langfristige Entwicklung der Weltmarktpreise hat, wie gezeigt, negative Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit der Exportgüter der Entwicklungsländer. Durch ihre niedrige Produktivität können sie sich auf dem Weltmarkt nicht gegen andere Produzenten durchsetzen. Der Anpassungsdruck beruht vor allem auf der ökonomischen Entwicklung der Agrarproduktion in den Industrie- und Schwellenländern. Wollte man den Anpassungsdruck in seiner Ursache abmildern, müssten die industrielle Landwirtschaft unproduktiver gemacht werden. Das kann zum einen kein Ziel einer vernünftigen Wirtschaftspolitik sein und zum anderen würde dies auf einem anderen Weg den Entwicklungsländern schaden. Denn wie oben gezeigt, sind diese gleichzeitig auf billige, umfangreiche und sichere Nahrungsmittelimporte angewiesen. Voraussetzung dafür ist aber gerade hochproduktive, industrielle Agrarproduktion.

Um aber auf dem Weltmarkt bestehen zu können, müssen diese Länder ihre Produktion anpassen. Dabei ist eine Anpassung im Sinne der neoklassischen Theorie verfehlt.³⁴⁴ Auch bei modellartigen Märkten (u.a. mit völliger Handelsliberalisierung) entstehen für die LDC aufgrund der oben widerlegten Lohnkostentheorie keine Entwicklungsperspektiven. Erfolgreiche Anpassung an die Marktkräfte verlangt eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit durch Produktivitätssteigerung in der Produktion sowie im Transportwesen.

9.2 Der Einsatz von Technologie

Die Produktion von Gütern mit intensivem technologischem Einsatz verspricht stärkere Impulse für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung. Die höhere Einkommenselastizität dieser Produkte gestattet höhere Nachfrage und stärkeres Exportwachstum und die Produktion bietet vielfältige Anwendungsmöglichkeiten für wissenschaftliche Neuerungen und generiert ferner externe Effekte. Zudem ist die Produktion weniger durch Niedriglohnkonkurrenz, Marktschwankungen und technologischen Neuerungen bedroht. Die Exportstruktur eines Landes ist jedoch wenig anpassungsfähig und relativ unelastisch gegenüber Faktorpreisänderungen.³⁴⁵

Technologischer Fortschritt ist auch der Schlüssel für Produktivitätssteigerung in der Agrarproduktion. Die positive Wirkung entfaltet sich dabei direkt und indirekt. Für den Produzenten entstehen Möglichkeiten, die Produktion auszuweiten und dadurch sein Eigenkonsum und seine Einnahmen zu erhöhen bzw. seine Produktionskosten zu senken. Indirekte Effekte für Konsumenten und andere Sektoren gehen von niedrigeren Lebensmittelpreisen und Beschäftigungs- und Lohneffekten aus.³⁴⁶

Zur Steigerung der Produktivität ist die Technologisierung der Produktion das erfolgversprechende Mittel. Voraussetzung dafür ist staatliche Entwicklungsstrategie zur Förderung von technologischen Kompetenzen und adäquaten Institutionen.³⁴⁷

³⁴⁴ Vgl.: Schoeller, 2000b, 134ff; Konzentration auf Protektionismus durch weitgehend erfolglose Entwicklungshilfe „trade statt aid“. Vgl.: Jantscher, 1996, S. 185

³⁴⁵ Vgl.: Lall, 2000, S.6

³⁴⁶ Vgl.: Janvry, Sadoulet, 2002, S.2, 3, 14-17; Eine 10%ige Steigerung der Faktorproduktivität (z.B. durch besseres Saatgut) hat dem Szenario zufolge folgende Auswirkungen (für eine typisch afrikanische Struktur, Veränderung in %). Reales GDP: 6,8; Agrarproduktion: 10,0; Anderweitige Produktion: 8,3; Lebensmittelpreis für Konsumenten: -6,0; Lohn für niedrig qualifizierte Arbeit: -1,1; Indirekter nominaler Einkommenseffekt: 4,3; Realer Einkommenseffekt für kleine und mittlere Agrarproduzenten: 7,6.

Hinter der „Grünen Revolution“ in den Industrieländern stand auch die Technisierung der Landwirtschaft. Vgl.: Diaz-Bonilla u.a., 2003, S.79

³⁴⁷ Um die Welternährung zu garantieren muss die Nahrungsgüterproduktion weiterhin produktiver werden. Dazu wäre die Intensivierung von Forschung, Ausbildung und Beratung im Agrar- und Ernährungsbereich notwendig. In Europa werden dort zur Zeit jedoch Ressourcen entzogen. Negative Auswirkungen auf die Welternährung sind abzusehen. Vgl.: Witzke, 2002, S.141

9.3 Institutionen

Grundsätzlich gibt es keine absolut verallgemeinerbare Entwicklungsstrategie. In durchwegs allen erfolgreichen Ländern (Maurizio, Botswana, Taiwan, Südkorea, China, Singapur, Chile) spielte jedoch offensichtlich staatliche Politik mit unkonventionellen und unorthodoxen Mitteln eine Rolle. Die Erfahrung der letzten Jahre spricht für einen mehr pragmatischen und weniger für einen ideologischen entwicklungspolitischen Ansatz.³⁴⁸

Vorab muss eine Differenzierung der Politikempfehlung für zum einen Anstoßen des Wachstum und zum anderen der Förderung von nachhaltigem Wachstum vorgenommen werden. Eine kurzfristige Entwicklungspolitik zum Wachstumsanstoß muss hauptsächlich den institutionellen und politischen Umständen angemessen sein und ist viel weniger vom Umfang abhängig.³⁴⁹ Das Ziel der Strategie muss in einer gesteigerten Investitionstätigkeit der Unternehmen liegen.³⁵⁰ Hierbei legen zwei unterschiedliche Ansätze verschiedene Schwerpunkte. Der eine betont das Regierungsversagen, der andere Marktversagen. Die Ursachen der Entwicklungshemmnisse durch Regierungsversagen liegen z.B. in Staatsbeteiligungen, dem Versagen der Institutionen (überhöhte Steuern, Lizenzen, Vertragszwänge, Regulierung, Rechtsunsicherheit, Korruption), politischer Unsicherheit und Risiken, welche das unternehmerische Handeln schädigen. Für den zweiten Ansatz ist der Rückzug des Staates aus der privaten Wirtschaft und die Schaffung gleicher und fairer Wettbewerbsbedingungen zu kurz gegriffen. Er plädiert für eine aktive Rolle des Staates, welcher die Aufgabe besitzt, Anreize für produktive Dynamik zu setzen, welche sich von selbst nicht einstellen würden. Die Entwicklungsländer befinden sich aufgrund ihrer Marktgröße und ihrem minimalen Technologielevel in einem niedrigen Gleichgewicht und können daher nicht von den notwendigen Externalitäten (Wissens-spillover, economies of scale) profitieren. Deshalb ist es die Aufgabe des Staates durch geeignete Mittel (z.B. Investitionsförderung, Investitions Garantien, staatliche Beteiligungen, Risikosozialisierung, Wechselkurspolitik) diesen Mangel zu überbrücken.³⁵³

³⁴⁸ Vgl.: Rodrik, 2000b, S.13; Verschiedene institutionelle Rahmenbedingungen können die gleiche Wirkung entfalten. Jede erfolgreiche Wirtschaftspolitik muss jedoch Rechtsicherheit herstellen, marktorientierte Anreize setzen, und eine angemessene Geld- und Fiskalpolitik garantieren. Einen allgemein richtigen Weg gab und gibt es nicht. Vgl.: Rodrik, 2003, S.3, 15-17;

³⁴⁹ Vgl.: Rodrik, 2003, S.3, 18, 19, 25; Die kurzfristige Strategie darf die Leistungsfähigkeit der Institutionen nicht überfordern. Entwicklungspolitik muss immer den regionalen Umständen Rechnung tragen; deren Beschränkungen wie Möglichkeiten berücksichtigen.

³⁵⁰ Vgl.: Rodrik, 2003, S.3, Investitionen in Sinne gesteigerter Aktivitäten z.B. neue Märkte, Technologien und Produkte. Daraus folgt Kapitalakkumulation und technologischer Wandel.

³⁵³ Vgl.: Rodrik, 2003, S.19-23

Der Anfangserfolg garantiert aber keineswegs langfristige Erfolge. Intakte Institutionen (formale, z.B. gesetzliche, und informale, z.B. moralische Regeln des gesellschaftlichen Handelns) sind für die Unterstützung der (Markt-)Wirtschaft notwendig, um die langfristige Fähigkeit für produktive Dynamik und Widerstandsfähigkeit gegen Schocks gewährleisten zu können.³⁵⁴ Die erfolgreiche Grüne Revolution der Landwirtschaft in China und Indien beruhte z.B. auf starken Institutionen.³⁵⁵ Bezüglich der afrikanischen Landwirtschaft müssten in besonderer Weise Probleme im Versorgungssystem für Inputs, der Kommunikation, der Bildung, der Finanzierung, der (Weiter-)Verarbeitung, des Marketing sowie des Transportwesens und der Wasserversorgung adressiert werden.³⁵⁶

Obwohl qualitative Institutionen immer sozial wünschenswerte Verhaltensformen kreieren sollen, ist die Art und Weise länder- bzw. kapitalismusspezifisch.³⁵⁷ Allgemein lässt sich jedoch sagen, dass qualitative Institutionen in ihrer Bedeutung WTO-konforme Politik und Liberalisierung übersteigen.³⁵⁸

³⁵⁴ Vgl.: Rodrik, 2003, S.18, 19, 25-29; Als wesentliche, den Markt unterstützende Institutionen können folgende gesehen werden: **Institutionen für Rechtssicherheit:** Betrifft vor allem Eigentumsrechte. Ziel ist die Kontrolle der Eigentümer über ihre Vermögen und Vermögensrückflüsse. **Institutionen für Regulation:** Marktversagen entsteht u.a. durch Betrug und bei nicht wettbewerbskonformen Verhalten; wenn Transaktionskosten die Internalisierung von technologischen und andern nicht-monetären Externalitäten verhindern und wenn Informationsunsicherheit zu Moral Hazard und Antiselektion (Adverse Selection) führen. Regulation bzgl. Güter, Dienstleistung, Arbeitsmarkt, Vermögen und Finanzmärkte kann Marktversagen begegnen. Grundsätzlich gilt, je freier der Markt, desto größer die Notwendigkeit für Regulierung und Aufsicht. **Institutionen für Makroökonomische Stabilität:** Geld- und Fiskalpolitik zur Stabilisierung der inhärent instabilen Märkte. **Institutionen für soziale Sicherung:** Die Aufgabe besteht darin, die Funktion traditioneller Sicherungssysteme (Unterstützung und Risikoteilung), welche durch dynamische Marktwirtschaften verloren gehen, zu ersetzen. Dadurch kann das Wirtschaftssystem legitimiert und soziale Stabilität und Kohäsion hergestellt werden. **Institutionen für Konfliktmanagement:** Die Konfliktlinien können je Gesellschaft ganz unterschiedlich verlaufen (z.B. Ethnik, Sprache, Einkommensklasse, Machtverfügung). Als Beispiele für diese Institutionen können gelten: Gesetze, Rechtsprechung, politische Institutionen, freie Wahlen, unabhängige Gewerkschaften, Sozialpartnerschaft, institutionalisierte Repräsentation von Minderheiten und Sozialversicherungen. Ihre Konfliktlösungskompetenz besteht im Kern darin, dass sie für die verschiedenen sozialen Gruppen eine gewisse Garantie darstellen, dass diese als Verlierer weder enteignet werden, noch als Gewinner den ganzen Gewinn erzielen werden. Folglich steigern sie den Anreiz zur Kooperation, da auf diesem Wege Kosten durch unkooperatives Verhalten vermieden werden können. Vgl.: Rodrik, 1999, S.4-13; Rodrik, 2000a, S.11-20; Rodrik, 2000b, S.3-10

³⁵⁵ Kydd u.a., 2003, S.277-278; Staatliche Intervention in das Transport- und Bewässerungssystem beeinflusste die Preise, reduzierte Transaktionskosten und Risiken bzgl. Inputs, Output und Finanzierung.

³⁵⁶ Kydd u.a., 2003, S.278-280

³⁵⁷ Vgl.: Rodrik, 2003, S.18, 19, 25-29; Ein politisches Problem der Praxis ist, dass politischen Eliten, welche die Macht zur Schaffung dieser Institutionen haben, gleichzeitig auch die Macht besitzen diese für sich zu missbrauchen.

³⁵⁸ Vgl.: Rodrik, 2000b, S.2

Als ein großes Entwicklungspotential für den Außenhandel kann der Süd-Süd Handel gesehen werden. Nur ein verschwindend geringer Teil des Außenhandels Afrikas wird bisher innerhalb der SSA getätigt. Die Potentiale liegen u.a. in der Marktgröße, den unterschiedlichen klimatischen Anbaugebieten, der Wissensakkumulation und dem Technologietransfer. Dazu gilt es die herrschenden Hindernisse wie die Währungsschwankungen, gravierende Transportprobleme, die Rechtsunsicherheit, die geringe Geschäftsverbindungen sowie tarifliche und nicht tarifliche Handelsbarrieren abzubauen. Vgl.: Wangwe, 1995, S.32-34; (Der Handel innerhalb der afrikanischen Staaten beträgt lediglich 5% des Exportvolumens. Vgl.: Pedersen, 2000, S.10.) Aber auch hier gilt es ebenfalls nicht, über einfache Liberalisierung Prosperität erzeugen zu wollen, sondern über eine

Werden, anstelle von Liberalisierung und minimaler staatliche Aktivität, die Probleme der Technologieanwendung nicht durch wirtschaftspolitische Maßnahmen adressiert, wird sich die marginale Rolle der Entwicklungsländer manifestieren.³⁵⁹

10. Resümee

Für die Exporte aus den Entwicklungsländern in die EU (den wichtigsten Handelspartner der AKP-Staaten) sind die Zollsätze bedeutungslos. Durch das Abkommen von Cotonou und die „Everything but Arms“ Initiative wird dieser Trend fortgesetzt. Der Abbau der Handelschranken hat offensichtlich keinen positiven Effekt auf den Weltmarktanteil der afrikanischen Entwicklungsländer.

Der internationale Vergleich von Produktivitäten in der Landwirtschaft verweist auf extreme Unterschiede. Die europäische Landwirtschaft hat durch Technologisierung einen enormen Produktivitätssprung vollzogen. Niedrige Produktivitäten und hohe Transportkosten führen im Gegensatz dazu bei den afrikanischen Ländern zu einem massiven Verlust an Wettbewerbsfähigkeit.

Die Kosten der europäischen Agrarpolitik betragen jährlich Milliarden. Verallgemeinerbare negative Auswirkungen auf die Entwicklungsländer lassen sich daraus jedoch nicht ableiten. Denn zum einen stehen die Industrieländer mit den Hauptexporten der Entwicklungsländer kaum in Konkurrenz, die geringe Preistransmission und Preisreaktion schwächen Marktimpulse ab, im Entwicklungsland muss die Funktion von Nahrungsmittel als Konsum- und Lohngut berücksichtigt werden, das Produktionspotential war und ist begrenzt und Bevölkerungswachstum ist ein gravierendes Entwicklungsproblem.

Aus einer Agrarmarkliberalisierung in den Industriestaaten sind keine Entwicklungsimpulse zu erwarten. Ein steigender Preistrend ist unwahrscheinlich und begründet auch dann nicht ohne weiteres positive Effekte. Agrarmarkliberalisierung verursacht durch Anpassungsprozesse in den OECD Ländern auf dem Weltmarkt eher fallende Preise und verschlechtert in Kombination mit weiteren Faktoren die Wettbewerbssituation der Entwicklungsländer. Die sich weltweit vollziehende Handelsliberalisierung hat auf der anderen Seite eindeutig negative Auswirkungen auf die Entwicklungsländer. Zum einen verlieren die AKP Staaten durch die Einführung des reziproken Handels ihren Außenschutz, was zu einem verschärften Wettbewerb mit ausländischen Konkurrenten auf dem Inlands-

Entwicklungspolitik, wie oben skizziert, Institutionen und technologische Anwendung zu fördern. Inwieweit diese Tatsache von bestehenden Handelsschranken abhängig ist, und inwiefern eine Liberalisierung wirtschaftlich vorteilhaft wäre, kann hier nicht eingehend behandelt werden.

³⁵⁹ Vgl.: Lall, 2000, S.6

markt führt. Zum andern wird die bevorzugte Behandlung der AKP Staaten aufgehoben. Die AKP Staaten stehen nun mit anderen Ländern, die in der Vergangenheit relativ schlechter gestellt worden sind im verschärften Wettbewerb.

Die bestehende Kluft in den Produktivitäten kann nicht über niedrige Löhne kompensiert werden. Werden diese Ergebnisse über Handelsprotektionismus und die afrikanische Agrarökonomie auf die klassische und neoklassische Außenhandelstheorien übertragen, verlieren diese ihre Erklärungsfunktion und die Rolle von Technologieanwendung rückt in den Mittelpunkt.

Die Thematisierung des Protektionismus verliert folglich auch in der Entwicklungspolitik an Relevanz und muss auf die Problematik der niedrigen Produktivität verlagert werden. Dabei müssen die Anwendung von Technologie und die dafür geeigneten Institutionen im Gegensatz zur Liberalisierungspolitik den neuen Schwerpunkt erhalten.

Da jedoch zunehmend offensichtlich wird, dass Handelshemmnisse der Industriestaaten nicht die Marginalisierung Afrikas verursacht haben, richtete man den Blick auf die Agrarsubventionen. Die Globalisierungskritiker behaupteten, dass diese die endlich vollzogene Handelsliberalisierung kontrahieren und nun verantwortlich für die Situation in Afrika seien.³⁶⁰ Es scheint als ob die entwicklungspolitische Handlungsperspektive der Agrarmarkliberalisierung von einer zweifelhaften Strategie der Entwicklungsländer unterstützt wird. Um in den WTO Verhandlungen der (eigenen) Agrarmarkliberalisierung Paroli bieten zu können weisen diese darauf hin, dass zuerst die Industriestaaten ihrerseits ihren „Verpflichtungen“ nachkommen müssen.³⁶¹ Die Hoffnung, dass die Industrieländer jedoch die Liberalisierung nicht umsetzen (oder so weit wie möglich hinaus zögern), schafft den Entwicklungsländern einen Verhandlungsspielraum. Der Verweis auf die subventionierten Agrarmärkte der Industrieländer versetzt die Entwicklungsländer anscheinend in eine stärkere Verhandlungsposition und stellt somit für diese eine bessere Handlungsalternative dar, als innerhalb der WTO (IMF und OECD) generell die Politik der Liberalisierung, und vor allem den daraus entstehenden Nutzen für die Entwicklungsländer, in Frage zu stellen.

Die Marginalisierung der afrikanischen Länder kann nicht durch den Vorwurf des Protektionismus erklärt werden. Der Kostenvorteil niedrigerer Löhne und komparative Vorteile verlieren durch die massiven Produktivitätsunterschiede an Bedeutung. Der Abbau von Protektionismus stellt für die LDC³⁶² keine entscheidende Entwicklungsperspektive dar.

³⁶⁰ Vgl.: Mshomba, S.83

³⁶¹ Vgl.: Diaz-Bonilla u.a., 2003, S.79

³⁶² LDC Definition, Vgl.: UN, 2002, S.2

Quellenverzeichnis

- Ahner, 1996** Ahner, Dirk, Gemeinsame Agrarpolitik – Herzstück und Sorgenkind, in: Röttinger, Moritz; Weyringer, Claudia (Hrsg.), Handbuch der europäischen Integration. Strategie – Struktur – Politik der Europäischen Union, 1996, S.846-870
- Amjadi u.a., 1997** Amjadi, Azita; Reincke, Ulrich; Yeats; Alexander, Did External Barriers Cause the Marginalization of Sub-Saharan Africa in World Trade? World Bank Discussion Paper No. 348, 1997
- Anderegg, 1996** Anderegg, Ralph (Hrsg.), Die klassisch-liberale Agrarpolitik von Adam Smith, Jean-Baptiste Say, Thomas Malthus, David Ricardo und John Stuart Mill, 1996
- Arnold, 1985** Arnold, Adolf, Agrargeographie, 1985
- Babarinde, 1994** Babarinde, A. Olufemi, The Lomé Conventions and Development, 1994
- Bairoch, 1993** Bairoch, Paul, Economics and World History. Myths and Paradoxes, 1993
- Bale, 1998** Bale, Malcolm, Farming Without Subsidies. Lessons from New Zealand, in: Hermann, Krischke, Schmitz, (Hrsg.), Agrarwirtschaft, Sonderheft 158, 1998, S.236-259
- Baringdorf, 2002** Graefe zu Baringdorf, Friedrich-Wilhelm, The Ghost of „Old Policies“ still lingers on, in: Intereconomics, Sept./Okt. 2002, S.231-237
- Beghin u.a., 2003** Beghin, John; Roland-Holst, David; Menbrugghe; Daminique, in: OECD (Hrsg.), How will agricultural trade performs in high-income countries affect the trading relationships of developing countries? 2003, S.39-57
- Bertelsmeier u.a., 2002** Bertelsmeier, Marcus; Gömann, Horst; Kleinhanß, Werner; Kreins, Peter; Manegold, Dirk; Offermann, Frank, Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V. (Hrsg.), Auswirkungen der KOM-Vorschläge im Rahmen der Halbzeitbewertung der Agenda 2000, 2002
- Bertelsmeier, u.a., 2003** Bertelsmeier, Marcus, Auswirkungen der Mid-term Review Beschlüsse unter besonderer Berücksichtigung einer Teilentkopplung der Rinderprämien, 2003, <http://www.bal.fal.de/download/ab06-2003.pdf>, 27.10.03
- BM für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, 2002** BM für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, Welternährung und Weltlandwirtschaft: Erfahrungen der letzten 50 Jahre, 2002
- Bonaglia, Fukasaku, 2002** Bonaglia, Federico; Fukasaku, Kiichiro, Trading Competitively. Trade Capacity Building in Sub-Saharan Africa, 2002
- Brooks, 2003** Brooks, Jonathan, Agricultural Trade Reform. Adjustment and Poverty. Mapping the Linkages, in: OECD (Hrsg.), Agricultural Trade and Poverty. Making Policy Analysis Count, 2003, S.9-26
- Brüne, 2002** Brüne, Stefan, Europas Außenbeziehung und die AKP-Staaten. Das Abkommen von Cotonou, in: Nord-Süd aktuell, 2002, Heft 2, S301-314
- Büntzel, 2002** Bünzel, Rudolf, EU-Agrarreform und die Entwicklungsländer. Fällt eine Friedensdividende ab? In: Entwicklungspolitik, 19/20, 2002, S.20-23
- Cadot, Melo, 1994** Cadot, Olivier; Melo, Jamima de, The Europe Agreements and EU-LDC Relations, Centre for Economic Policy Research (Hrsg.), 1994
- Davenport, 1992** Davenport, Michael, Africa and the Unimportance of Being Preferred, in: Journal of Common Market Studies, 1992, Volume 15, Heft 2, S.233-251
- Dhar, Kwa, 2001** Dhar, Biswajit; Kwa, Aileen, The European Union and Developing Countries' Non-trade Concerns. An Uneasy Alliance? 2001
- Diaz-Bonilla u.a., 2003** Diaz-Bonilla, Eugenia; Thomas, Marcelle; Robinson, Sherman, Trade, Food Security and WTO Negotiations. Some Reflections on Boxes and their Contents, in: OECD (Hrsg.), Agricultural Trade and Poverty. Making Policy Analysis Count, 2003, S.59-101
- Durth, u.a., 2002** Durth, Rainer; Körner, Heiko; Michaelowa, Katharina, Neue Entwicklungsökonomie, 2002
- Europäische Kommission, 2003b** Fakten und Zahlen zur Agrarpolitik der Europäischen Union. Ein offener Handel, offen für Entwicklungsländer, MEMO/03, 2003
- Europäische Kommission, 2003d** Der Zusammenhang zwischen Abhängigkeit vom Agrarrohstoffhandel und Armut. Eine Untersuchung zur Problematik der Entwicklungsländer, SEK(2003) 908, 2003
- Europäische Union, 2003a** Europäische Union, Finanzbericht 2002, 2003
- Europäische Union, 2003b** Europäische Union, GAP-Reform - langfristige Perspektiven für eine nachhaltige Landwirtschaft: Analyse der Auswirkungen, 25.03.2003, http://europa.eu.int/comm/agriculture/capreform/docs/index_de.htm, 21.10.03
- Europäische Union, 2004a** <http://europa.eu.int/scadplus/leg/de/lvb/r12100.htm>, 03.02.04
- European Commission, 2003** European Commission, European Agriculture Entering the 21th Century, http://europa.eu.int/comm/agriculture/publi/index_en.htm, 21.10.03
- European Commission, 2003c** <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/data.htm>, 04.02.03
- European Commission, 2004b** European Commission, New ACP-EU Agreement, http://europa.eu.int/comm/development/body/cotonou/index_en.htm, 23.02.04
- European Community, 2000** Partnership Agreement between the Members of the African, Caribbean and Pacific Group of States of the one Part, and the European Community and its Member States, on the other Part, <http://www.acpsec.org/gb/cotonou/accord1.htm>, 04.02.04

- European Union, 2003c** Africa and the European Union, 2003
- Eurostep u.a., 2004** New ACP-EU Trade Arrangements. New Barriers to Eradicating Poverty? GAWU, DHS, CIECA, ADEID, GRAPAD, EUROSTEP, 2004, <http://www2.weed-online.org/uploads/New-ACP-EU-Trade-Arrangements.pdf>, 04.04.04
- FAO, 1997** Food and Agriculture Organization of the United Nation, The Uruguay Round And Agriculture In Southern Africa, Implications and policy responses, Food and Agriculture Organisation of the United Nations, 1997
- Fischler, 2002** Fischler, Franz, The EU Commission's Proposals for Reform of the CAP, The Mid-Term Review: What It Means for Europe's Agricultural Sector, in: *Intereconomics*, Sept./Okt. 2002, S.232-234
- Gans, 1979** Gans, O., Zur Außenhandelsstruktur der Entwicklungsländer: Entwicklungstendenzen und Erklärungshypothesen, in: *Agrarpolitik im Spannungsfeld der internationalen Entwicklungspolitik*, 1979, S.49-82
- Gardner, 2003** Gardner, Bruce, Policies for Price Risk under Trade Liberalization, in: *Agriculture, Trade and the WTO. Creating a Trading Environment for Development*, Ingco, Merlinda (Hrsg.), S.145-152, 2003
- Gersovitz, Paxson, 1990** Gersovitz, Mark; Paxson, Christina, *The Economies of Africa and the Price of their Exports*, 1990
- Gibb, 2000** Gibb, Richard, Post-Lomé: the European Union and the South, in *Third World Quarterly*, 2000, No3, S457-481
- Gohout u.a., 2000** Gohout, Wolfgang; Hermann, Roland; Thompson, Stanley, *Agricultural Market Liberalization and Instability of Domestic Agricultural Markets: The Case of the CAP*, 2000
- Gömann, 2001** Gömann, Host, *GAP zwischen Ökonomie und Politik*, 2001
- Hartensein, 1997** Hartensein, Liesel, *Landwirtschaft braucht Zukunft. Wege zu einer nachhaltigen Entwicklung*, in: Hartenstein, Liesel; Priebe, Hermann; Köpke, Ulrich (Hrsg.), *Braucht Europa seine Bauern noch? Über die Zukunft der Landwirtschaft*, 1997
- Hartmann, 1992** Hartmann, Jürgen, *Interessenverbände*, in: Gabriel, Ascar; Brettschneider, Frank (Hrsg.), *Die EU-Staaten im Vergleich, Strukturen, Prozesse, Politikinhalt*, 1992, S.258-278
- Hartmann, 2003** Hartmann, Peter, *Stabilität durch Gleichgewicht. Ein neuer Impuls würde gut tun*, in: *Die Politische Meinung*, 01/2003, S.19-24, http://www.kas.de/db_files/dokumente/die_politische_meinung/7_dokument_dok_pdf_1320_1.pdf, 28.10.03
- Hertel u.a. 2003** Hertel, Thomas; Preckel, Paul; Cranfield, John; Ivanic, Maros, *OECD and non-OECD Trade Liberalisation and Poverty Reduction in seven Developing Countries*, in: *OECD (Hrsg.), Agricultural Trade and Poverty. Making Policy Analysis Count*, 2003, S.195-208
- Hesselbein, 1999** Hesselbein, Gabi, *Die WTO und Afrika. Von der Subsistenz zum Global Player - wie funktioniert das?* In: *Journal für Entwicklungspolitik*, 1999, XV. Jg., Heft 1, S.47-64
- IMF, 2002** International Monetary Fund, *World economic outlook. Trade and Finance*, 2002
- Ingco, 2003** Ingco, Merlinda, *Introduction and Overview*, in: *Agriculture, Trade and the WTO. Creating a Trading Environment for Development*, Ingco, Merlinda (Hrsg.), 2003, S.1-11
- Jantscher, 1996** Jantscher, Siegfried, *Die EU im Weltagrarsystem – die Notwendigkeit zügiger Reformen*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft*, 1996, 22.jg Heft1, S109-120
- Janvry, Sadoulet, 2002** Janvry, Alain De; Sadoulet, Elisabeth, *World Poverty and the Role of Agricultural Technology. Direct and Indirect Effects*, in: *The Journal of Development Studie*, 2002, No.4, S.1-26
- Johnston, Frengley, 1994** Johnston, Warren; Frengley, Gerald, *Economic Adjustments and Changes in Financial Viability of the Farming Sector: The Newsealand Experience*, in: *American Economic Association*, December 1994, S.1034-1040
- Jütting, 1998** Jütting, Johannes, *Die Rolle des Agrarsektors in der volkswirtschaftlichen Entwicklung afrikanischer Länder: Bilanz und Perspektive*, in: *Nord-Süd aktuell*, 1998, 4. Quartal, S.714-722
- Kalisch u.a., 2000** Kalisch, Jörg; Ehlerding, Manfred; Löhe, Wolfgang, *Produktion und Wertschöpfung der Landwirtschaft in Deutschland*, in: *Agrarwirtschaft*, 2000, Heft 5, S.179-195
- Kappel, 1999** Kappel, Robert, *Entwicklungspolitische Fehlleistungen des Lomé-Modells*, in: *Entwicklungspolitik*, 1999, Heft 22, S32-34
- Kindleberger, 1990** Kindleberger, Charles, *Historical Economics. Art or science?* 1990
- Kirschke, 1998** Kirschke, Dieter, *Reform der EU-Agrarpolitik. Ein altes Thema mit neuen Perspektiven?* In: Hermann, Kirschke, Schmitz, (Hrsg.), *Agrarwirtschaft, Sonderheft 158*, 1998, 260-275
- Krietmeyer, 1988** Krietmeyer, Rupert, *Der Lomé-Handel der Europäischen Gemeinschaft*, *Europäische Hochschulschriften*, 1988
- Kydd u.a., 2003** Jydd, Jonathan; Dorward, Andrew; Paulton, Coulin, *Institutional Dimensions Of Trade Liberalisation And Poverty*, in: *OECD (Hrsg.), Agricultural Trade and Poverty. Making Policy Analysis Count*, 2003, S.261-285
- Lall, 2000** Lall, Sanjaya, *The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports 1985-1998*, 2000, <http://www2.qeh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps44.pdf>, 18.03.04
- Manganelli, 2000** Manganelli, Gabriella, *Die Produktionsbereiche der EU*, in: *Statistik kurzgefasst, Wirtschaft und Finanzen*, 23/2000

- Matambalya, 1999** Matambalya, Francis, The Merits and Demerits of the EU Policies towards Associated Developing Countries. European University Studies, 1999
- Meyn, 2001** Meyn, Mareike, Die Rolle der Länder des südlichen Afrikas in der WTO – analysiert am Beispiel der Southern African Development Community (SADC), 2001
- Mshomba, 2000** Mshomba, Richard, Africa in the global economy, 2000
- Nafziger, 1997** Nafziger, Wayne, The Economics of Developing Countries, 3rd Edition, 1997
- Nötzold, Popp, 1990** Nötzold, Jürgen; Klaus Frhr von der Popp, Lomé IV: Chancen einer Rückkehr Schwarzafrikas in die Weltwirtschaft, in: Außenpolitik II, 1990, S182-193
- OECD, 2002** Agriculture and Trade Liberalisation. Extending the Uruguay Round Agreement, 2002
- OECD, 2002b** A Forward-Looking Analysis of Subsidies in Agriculture, 2002
- OECD, 2002c** The Medium-term Impacts of Trade Liberalisation in OECD Countries on the Food Security of Non-Member Economies, 2002
- Oxfam, 2002** Rigged Rules and Double Standards: trade, globalisation, and the fight against poverty, 2002 http://www.maketradeair.com/assets/english/Report_English.pdf, 27.10.03
- Pedresen, 2002** Pedersen, Poul, The Changing Structure of Transport under Trade Liberalisation and Globalisation and its Impact on African Development, Centre for Development Research, 2002
- Pfetsch, 2001** Pfetsch, Frank, Die Europäische Union, Eine Einführung, 2001
- Piening, 1997** Piening, Christopher, The EU, Lomé, and the Developing World, in: Global Europe: The European Union in World Affairs, 1997, S.169-191
- Pinstrup-Andresen, 1988** Pinstrup-Andresen, Per Food Subsidies in Developing Countries: Costs, Benefits, and Policy Options, 1988
- Priebe, 1997** Priebe, Hermann, 200 Jahre Agrarpolitik, in: Hartenstein, Liesel; Priebe, Hermann; Köpke, Ulrich (Hrsg.), Braucht Europa seine Bauern noch? Über die Zukunft der Landwirtschaft, 1997
- Ricardo, 1815** Ricardo, David, An Essay on The Influence of a low Price of Corn an the Profits of Stock, 1815
- Ricardo, 1994** Ricardo, David, Über die Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung, Bondi, gerhard (Übers.) Kurz, Heinz (Hrsg.), 1994
- Rodriguez, Rodrik 1999** Rodriguez, Francisco; Rodrik, Dani, Trade Policy and Economic Growth: a skeptic's Guide to the cross-national Evidence, 1999
- Rodriguez, Rodrik, 1990** Rodriguez, Francisco; Rodrik, Dani, Trade Policy And Economic Growth: A Skeptic's Guide To The Cross-National Evidence, 1999
- Rodrik, 1997** Rodrik, Dani, Trade Policy And Economic Performance in Sub-Saharan Africa, 1997, <http://ideas.repec.org/e/c/pro60.html>, 18.03.04
- Rodrik, 1999** Rodrik, Dani, Institution for High-Quality Growth. What they are and how to aquire them, 1999, 18.03.04
- Rodrik, 2000a** Rodrik, Dani, Development Strategies For The Next Century, 2000, <http://ideas.repec.org/e/c/pro60.html>, 18.03.04
- Rodrik, 2000b** Rodrik, Dani, Trade Policy Reform as Institutional Reform, 2000, <http://ideas.repec.org/e/c/pro60.html>, 18.03.04
- Rodrik, 2003** Rodrik, Dani, Growth Strategies, 2003, <http://ideas.repec.org/e/c/pro60.html>, 18.03.04
- Rose, Sauernheim, 1992** Rose, Klaus; Sauernheimer, Karlhans, Theorie der Außenwirtschaft, 1992
- Scheper, 1979** Scheper, Uwe, Außenhandelsstruktur der Entwicklungsländer: Entwicklungstendenzen und Erklärungshypothesen, in: Agrarpolitik im Spannungsfeld der internationalen Entwicklungspolitik, 1979, S.84-100
- Schilder, 2001** Schilder, Klaus, Alles außer Waffen, Zucker, Bananen, Reis, in: Nord-Süd aktuell, 02/2001, S.244-248
- Schilder 2002** Schilder, Klaus, Impact and Consequences of Trade Liberalisation Policies, in: Schilder, Klaus; Hönke, Jana, (Hrsg), The Cotonou Agreement. New Perspective for European Trade Policy? 2002, S.4-8
- Schmitz, 1998** Schmitz, Michael, Das EU-Agribusiness im Globalisierungs- und Transformationsprozess, in: Hermann, Krischke, Schmitz, (Hrsg.), Agrarwirtschaft, Sonderheft 158, 1998, S.276-304
- Schmitz, 2002** Schmitz, Michael, Possibilities and Risks Arising form Fischler's Path of Reform, in Intereconomics, Sept/Okt. 2002, S.238-241
- Schoeller, 2000a** Schoeller, Wolfgang, Die offene Schere im Welthandel. Und wie sie zu schließen ist, 2000
- Schoeller, 2000b** Schoeller, Wolfgang, Entwicklung heißt: Produktive Arbeit muss produktiver werden! In: Neoliberalismus. Hegemonie ohne Perspektive, 2000, S.124-141
- Schoeller, 2003** Schoeller, Wolfgang, Globalisierung und Paradigmenwechsel in der Wirtschaftspolitik, in: (Hrsg.) Schui; Paetow, Keynes heute, 2002, S.141-172
- Sharma, 2003** Sharma, Ramesh, The Transmission of World Price Signals. The Concept, Issues and some Evidence from Asian Cereal Markets, in: OECD (Hrsg.), Agricultural Trade and Poverty. Making Policy Analysis Count, 2003, S.141-159
- Tagermann, 2001** Stefan Tagermann, Interests and Options in the WTO 2000 Negotiations on Agriculture Industrialized Countries, in: Agricultural Trade Liberalization in a New Trade Round, 2001, S.111-144

Thiede, 1986 Thiede, Günther, Blick auf die EG-Landwirtschaft. Unterschiedliche Arbeitsverfassung - unterschiedliche nationale Interessen, in: Genossenschaftsforum, 1986, H.11, S.508-511

U.S. International Trade Commission, 2002 U.S. Trade and Investment with Sub-Saharan Africa, Third Annual Report, 2002, <http://www.usitc.gov/africa/pub3552.pdf>, 20.06.03

UN, 2002a Bora, Bijit; Cernat, Lucian; Turrini, Alessandro; United Nations (Hrsg.), Duty And Quota-Free Access For LDC`s: Further Evidence From SGE Modelling, 2002

UN, 2003 United Nations, Back to Basics. Market Access Issues in the Doha Agenda, 2003

UNCTAD, 2001 UNCTAD, Is there Effectively a Level Playing Field for Developing Country Exports? 2001

UNCTAD, 2002a UNCTAD, Review of Maritime Transport, 2002, United Nations Conference on Trade and Development, 2002

UNCTAD, 2002b UNCTAD, The Least Development Countries Report 2002, 2002

Wangwe, 1995 Exporting Africa. Technology, Trade and Industrialization in Sub-Saharan Africa, 1995

Weltbank, 2003a Weltbank, Entwicklungsbericht 2003. Nachhaltige Entwicklung in einer dynamischen Welt. Institutionen, Wachstum und Lebensqualität verbessern, 2003

Weltbank, 2003b Weltbank, 2003 World Development Indicators, 2003

Wiebe u.a., 2001 Wiebe, Keith D.; Soule, Meredith J.; Schimmelpfennig, David E., Agricultural Productivity for Sustainable Food Security in Sub-Saharan Africa, in: Agricultural Investment and Productivity in Developing Countries, 2001, S55-74

Wiggins, 2003 Wiggins, Steve, Trade Reform, Agriculture and Poverty in Developing Countries: A Review of the Empirical Evidence, in: OECD (Hrsg.), Agricultural Trade and Poverty. Making Policy Analysis Count, 2003, S.287-296

Wilson, Wilson, 2001 Wilson, Geoff; Wilson, Olivia, German Agriculture in Transition. Society, Policies and Environment in a changing Europe, 2001

Witzke, 2000 Witzke, Harald, Megatrends auf den Weltmärkten. Implikationen für die Landwirtschaft Europas, in: Der Förderungsdienst, 2000, Heft 11, S.353-355

Witzke, 2002 Welternährung. Qualität und Quantität, in: Agrarwirtschaft, 2003, Heft 3, S.141

Witzke, 2003 Witzke, Harald, Komparative Kostennachteile: Agrar- und Ernährungsgüterproduktion von Entwicklungsländern im internationalen Wettbewerb, in: Agrarwirtschaft, 2003, Heft 6, S.273-274

Witzke, 2003b Witzke, Harald, Die Neue Handelstheorie: Stiefkind der Agrarökonomie? Einige Anwendungen für den Zuckermarkt, in: Agrarwirtschaft, 2003, Heft 7, S.313-314

Wolf, 1999 Wolf, Susanne, Die handelspolitische Zusammenarbeit als Hindernis oder Schub für die Integration der AKP Länder in die Weltwirtschaft, in: Journal für Wirtschaftspolitik - Europas neue Entwicklungspolitik und das Lomé-Abkommen, 1999, Heft 3

World Bank, 2002 World Bank, Can Africa Claim, the 21th Century? The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, 2000

Yeats, 1997 Yeats, Alexander; Amjadi, Azita; Reincke, Ulrich; Francis NG, Did Domestic Policies Marginalize Africa in International Trade? 1997

Zepeda, 2001 Zepeda, Lydia, Agriculture Investment, Production Capacity and Productivity, in: Agricultural Investment and Productivity in Developing Countries, 2001, S.3-20