

DIE LANDWIRTSCHAFT IN EINER KAPITALINTENSIVEN WIRTSCHAFT*

Landwirtschaft und Markt

Kapitalausstattung der Wirtschaft

Zunächst möchte ich das Generalthema „Die Landwirtschaft in einer kapitalintensiven Wirtschaft“ behandeln und damit den Rahmen für die beiden vorgeschlagenen Spezialberichte „Landwirtschaft und Markt“ sowie „Landwirtschaft und Technik“ geben. Als kapitalintensiv bezeichnen wir eine Volkswirtschaft, die in ihrem Wirtschaftsprozess viel Kapital im Verhältnis zur Zahl der Beschäftigten verwendet. FERDINAND GRÜNIG vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung in Berlin hat vor einigen Jahren versucht, das Anlagevermögen in der Bundesrepublik, also den Wert der Produktions- und Verteilungsanlagen, zu ermitteln (1). Er hat die Vermögenswerte in den Jahren 1913, 1929, 1939, 1948, 1950 und 1955 berechnet, und zwar in Deutscher Mark mit der Kaufkraft von 1950. An Hand der laufend von dem Berliner Institut durchgeführten volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung kann man die Werte bis 1958 fortschreiben. Die Zahlen sind der Übersichtlichkeit halber in Bild 1 zusammengestellt. Es ergibt sich, daß der Zeitwert des Anlagevermögens (also der Neuwert abzüglich betriebswirtschaftlich gerechtfertigter Abschreibungen) von 226 Mrd. DM im Jahre 1950 auf 359 Mrd. DM in 1958 gestiegen ist. In acht Jahren hat es also um 63 % zugenommen, was einer jährlichen Zuwachsrate von 6,3 % entspricht.

Das Anlagevermögen ist vermutlich noch niemals vorher über eine Reihe von Jahren hinweg in solchem Tempo gestiegen. Für das Jahrzehnt zwischen 1929 und 1939 ergibt sich nur eine jährliche Zuwachsrate von 2 %. Selbst wenn man annimmt, daß das Anlagevermögen wegen der großen Wirtschaftskrise zu Anfang der 30er Jahre zunächst etwas abgenommen hat, so ergibt sich für die zweite Hälfte des Jahrzehnts, also für die 5 Jahre zwischen 1934 und 1939, wohl höchstens eine durchschnittliche Jahreszuwachsrate von etwa 5 %. Dieses Wachstumstempo dürfte nach den vorliegenden Daten auch in den 20er Jahren nicht anhaltend überschritten worden sein.

Bei der Betrachtung der Nachkriegsentwicklung muß allerdings beachtet werden, daß das Anlagevermögen im Bundesgebiet infolge der Kriegszerstörungen, der Demontagen und des hohen Verschleißes während des Krieges im Jahre 1950 noch um ein Viertel niedriger war als 1939. Der Stand von 1939 wurde erst im Laufe des Jahres 1955 wieder erreicht; Ende 1958 war er jedoch bereits um fast ein Viertel überschritten. Allerdings war auch die Bevölkerung und die Zahl der Menschen im arbeitsfähigen Alter, also derjenigen, die einen Arbeitsplatz beanspruchen, 1958 erheblich größer als 1939. 1958 waren rd. 25 Mill., 1939 nur 19,7 Mill. Menschen beschäftigt. Bezieht man das Anlagever-

mögen auf die Zahl der Beschäftigten, so ergibt sich sowohl für 1939 als auch für 1958 ein Betrag von rd. 15 000 DM je Beschäftigten. Die Struktur des Anlagevermögens ist jedoch heute nicht unwesentlich anders als vor dem Kriege. Das Kapital ist stärker auf die unmittelbar produktionsfördernden Anlagen konzentriert. Außerdem ist ein größerer Teil des Anlagevermögens jüngeren Datums als 1939, also technisch moderner und leistungsfähiger. Neben dem organisatorischen Fortschritt trägt dies dazu bei, daß das Sozialprodukt je Beschäftigten um fast ein Viertel größer ist als 1939.

Mit der jetzt erreichten Kapitalausstattung gehört Westdeutschland ohne Frage zu den Ländern mit einer relativ kapitalintensiven Wirtschaft. Es befindet sich aber keineswegs in der Spitzengruppe, sondern steht hinter einer ganzen Reihe von Ländern zurück, so vor allem hinter den Vereinigten Staaten, Kanada, Großbritannien und Frankreich.

Was hat nun die zunehmende Kapitalausstattung der Wirtschaft zu bedeuten? Sie ist zunächst einmal gleichbedeutend mit Technisierung und Mechanisierung; denn Kapitalausrüstung und Technisierung gehen Hand in Hand, sie bedingen einander. Ohne moderne Technik kann Kapital nur in sehr beschränktem Umfang produktiv verwendet werden, und ohne Kapital gäbe es keine moderne Technik.

Der Prozeß der Kapitalausstattung unserer Wirtschaft hat infolgedessen praktisch erst in der ersten Hälfte des vorigen Jahrhunderts mit der Einführung der modernen Technik in unserer Wirtschaft begonnen, d. h. mit der Erfindung der Wärmekraftmaschinen, der Entwicklung der Arbeitsmaschinen und der dadurch ermöglichten umfangreichen Anwendung von mechanischer Energie bei der Güterproduktion und im Verkehrswesen. Man hat das zurückliegende Jahrhundert häufig als das „Jahrhundert der Technik oder der Industrialisierung“ bezeichnet. Mit mindestens dem gleichen Recht könnte man es auch „Jahrhundert der Kapitalausrüstung“ nennen. Leider können wir den Vorgang der Kapitalausstattung unserer Wirtschaft nicht zahlenmäßig bis in seine Anfänge zurückver-

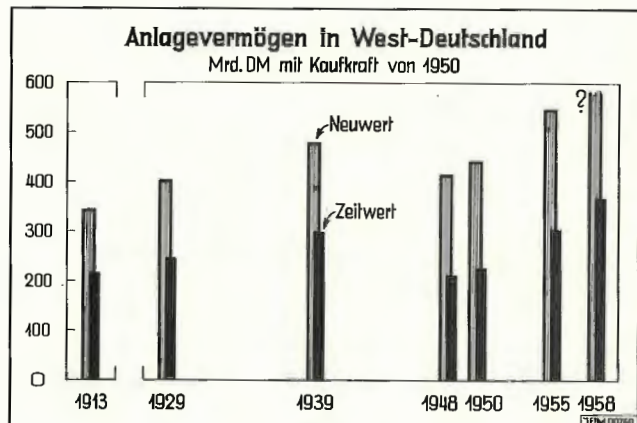


Bild 1

* Anlässlich der ersten Mitgliederversammlung der Gesellschaft der Freunde der FAL e. V. am 23. Februar 1960 sprachen im Rahmen einer Vortragsveranstaltung zu dem Generalthema „Die Landwirtschaft in einer kapitalintensiven Wirtschaft“ Professor Dr. R. PLATE, Direktor des Instituts für landwirtschaftliche Marktforschung der FAL, über „Landwirtschaft und Markt“ und Professor Dr.-Ing. D. SIMONS, Direktor des Instituts für Landmaschinenforschung der FAL, über „Landwirtschaft und Technik“.

Der Vortrag von Professor Dr.-Ing. SIMONS wird in einem der nächsten Hefte veröffentlicht.

folgen. Außer den wenigen Berechnungen für die Zeit ab 1913, die ich schon nannte, gibt es zwar auch einzelne Schätzungen für weiter zurückliegende Jahre; aber sie sind sehr grob, methodisch unvollkommen und vor allem mit den neueren Schätzungen nicht vergleichbar. Die Vergleichbarkeit der Werte des Anlagevermögens über einen längeren Zeitraum ist überhaupt problematisch, da die Anlagegüter nach den jeweiligen Anschaffungspreisen bewertet werden. Diese ändern sich aber erheblich im Laufe der Zeiten, und noch stärker ändern sich die Eigenschaften und die Leistungsfähigkeit der Anlagegüter. Ich möchte dies an einem Beispiel aus dem Bereich der Landwirtschaft verdeutlichen. In den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts kostete ein Dampfpflug etwa 80 000 Mark nach damaligem Geld. Bei Zugrundelegung der allgemeinen Preisentwicklung entspricht dies etwa DM 250 000 nach heutigem Geld. Für diesen Betrag kann man aber heute ein Maschinenaggregat kaufen, das weit leistungsfähiger ist als ein Dampfpflug von 1880. Es ist nicht nur zum Pflügen geeignet, sondern man kann damit auch alle Bestelungs-, Pflege- und Erntearbeiten verrichten und sogar auch die Transportarbeiten. Dieses Beispiel zeigt recht klar, daß es keinen richtigen Maßstab gibt, nach dem man das Anlagevermögen zu verschiedenen Zeiten vergleichbar bewerten kann.

Entwicklung des Volkseinkommens

Wir haben nun aber die Möglichkeit, den Prozeß der Kapitalausstattung an Hand eines seiner wesentlichen Ergebnisse, nämlich der Entwicklung des Volkseinkommens je Kopf der Bevölkerung, mittelbar in groben Zügen zu verfolgen. Denn die langfristige Entwicklung des Sozialprodukts je Kopf der Bevölkerung steht in Zusammenhang mit der Entwicklung der Arbeitsproduktivität und diese wieder mit dem technischen Fortschritt, der zumindest langfristig nicht ohne steigende Kapitalausstattung denkbar ist.

Professor WALTER HOFFMANN von der Universität Münster und seine Mitarbeiter haben in jüngster Zeit Berechnungen über die Entwicklung des Sozialprodukts in Deutschland seit der Mitte des vorigen Jahrhunderts durchgeführt (2). Von den Ergebnissen dieser Berechnungen ist die Entwicklung des realen Sozialprodukts je Kopf der Bevölkerung in Bild 2 dargestellt; für die Zeit bis zum 2. Weltkrieg sind Fünfjahresdurchschnitte, für die Zeit nach dem 2. Weltkrieg Jahreswerte angegeben. Anfang der 50er Jahre des vorigen Jahrhunderts belief sich das Volkseinkommen je Kopf und Jahr auf etwa 690 Mark nach heutigem Geldwert. 1958 war es mit DM 3300 nahezu fünfmal so groß. In den 50er und 60er Jahren des vorigen Jahrhunderts ist es zunächst nur sehr langsam gewachsen, vor allem weil die Sparfähigkeit, das Vermögen Kapital zu bilden, bei dem niedrigen Stand des Volkseinkommens nur gering war; der technische Fortschritt konnte also — soweit er von Investitionen abhängig war — zunächst nur langsam vorangehen. Von den 70er Jahren bis gegen die Jahrhundertwende steigt die Kurve jedoch steiler. Im Durchschnitt der letzten Jahre vor dem Ersten Weltkrieg war das Volkseinkommen pro Kopf mit rd. 1700 Mark nach heutigem Gelde schon fast 2¹/₂mal so groß wie in der ersten Hälfte der 50er Jahre.

Dieses günstige und im ganzen betrachtet recht regelmäßige Wachstum wurde durch den Ersten Weltkrieg unterbrochen. Es erfolgte ein sehr nach-

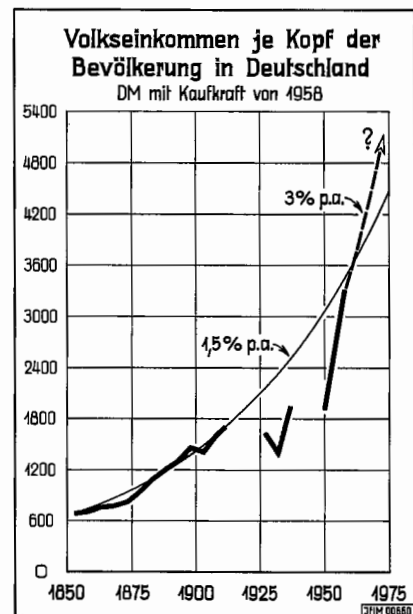


Bild 2

haltiger Rückschlag, denn im Durchschnitt der zweiten Hälfte der 20er Jahre — für die erste Hälfte des Jahrzehnts liegen keine Werte vor — hatte das Volkseinkommen pro Kopf noch nicht ganz wieder die Vorkriegshöhe erreicht. In der großen Wirtschaftskrise Anfang der 30er Jahre sank es sogar wieder erheblich darunter, und erst in der zweiten Hälfte der 30er Jahre wurde der Vorkriegsstand um etwa 14 % überschritten. Aber auch dieser Fortschritt ging im Zweiten Weltkrieg wieder verloren, denn unmittelbar nach der letzten Währungsreform dürfte das Volkseinkommen pro Kopf der Bevölkerung noch etwas unter dem Stand von 1910 gelegen haben. In den 3¹/₂ Jahrzehnten zwischen dem Ausbruch des Ersten Weltkrieges bis zur Währungsreform von 1948 ist das Sozialprodukt also nur ungefähr im gleichen Maße wie die Bevölkerungszahl gestiegen.

In den letzten 10 Jahren war dagegen das Wachstum des Sozialprodukts außerordentlich stark. Bei erheblicher Bevölkerungszunahme stieg es zwischen 1950 und 1958 von rd. 1900 DM auf rd. 3300 DM je Kopf der Bevölkerung. Das entspricht einer Jahreswachstumsrate von 6 bis 7 %. Zwischen der Mitte des vorigen Jahrhunderts und dem Ersten Weltkrieg betrug das jährliche Wachstum nur etwa 1,5 %. Wäre das Sozialprodukt pro Kopf in diesem Tempo seit 1913 weitergewachsen (vgl. die fein ausgezogene Linie in Bild 2), so wäre es jetzt auch nicht viel größer, als es in der Bundesrepublik tatsächlich ist.

Damit will ich natürlich nicht sagen, daß eine Wachstumsrate von 1,5 % für heutige und künftige Verhältnisse normal sei. Sie kann und wird sicher erheblich größer sein, schon weil die Sparfähigkeit, das Kapitalbildungsvermögen, mit steigendem Wohlstand immer größer wird. Dazu kommt, daß das Wachstum des Sozialprodukts keineswegs allein von der Zunahme des Kapitals, also vom Umfang der Nettoinvestitionen, bestimmt wird. Es wirken mindestens noch drei wichtige Faktoren mit:

1. Die Art der Anlage des neu investierten Kapitals, nämlich ob es unmittelbar und kurzfristig produktionsfördernd oder mittelbar und langfristig wirksam angelegt wird.

2. Der Umfang des bereits vorhandenen Anlagevermögens spielt eine große Rolle; denn dieses vorhandene Kapital wird im Laufe der Zeit immer produktionswirksamer, weil Ersatzinvestitionen in der Regel technisch moderner und produktionswirksamer sind als die abgeschriebenen und ersetzten Einrichtungen.

3. Der organisatorische Fortschritt, der nur wenig Investitionen kostet, trägt wesentlich zur Mehrung des Sozialprodukts bei.

Im letzten Jahrzehnt haben diese drei Faktoren sehr viel zu dem schnellen Wachstumstempo beigetragen. Außerdem hat Deutschland in dieser Zeit viele Entwicklungen gebrauchsfertig aus dem Ausland, besonders aus den Vereinigten Staaten übernommen. Das bedeutet Ersparnis an Entwicklungskosten und schnelles Nachholen des technischen Fortschritts. Es ist deshalb kaum anzunehmen, daß das Volkseinkommen je Kopf weiterhin mit einer Jahresrate von 6 bis 7 % wachsen wird. Die künftige Wirklichkeit dürfte vielmehr in der Mitte zwischen der Wachstumsrate von 1,5 %, die wir vor dem Ersten Weltkrieg hatten, und zwischen der Rate von 6 bis 7 %, die wir in den 50er Jahren hatten, liegen. In Bild 2 ist die Linie eingezeichnet, die sich bei einem Wachstum von 3 % pro Jahr ergibt (starke, unterbrochene Linie). Eine Jahreswachstumsrate von 3 % bedeutet bei der nunmehr erreichten Höhe des Einkommens absolut genommen einen beträchtlichen Zuwachs. Bei solchem Wachstum wäre um 1970 bereits ein Volkseinkommen von DM 4700 pro Kopf gegenüber DM 3300 1958 erreicht. Es ist also auf jeden Fall mit einem schnellen Anstieg des Sozialprodukts und damit auch der privaten Einkommen und der Löhne zu rechnen.

Änderungen in der Gesellschaftsordnung

Wenn man die allgemeine Bedeutung der wirtschaftlichen Entwicklung in den letzten 130 Jahren ermessen will, so denkt man meistens zuerst an die sogenannten technischen Errungenschaften. Die Neuerungen in der industriellen Fertigung und im Verkehrswesen sind allerdings auch faszinierend. Aber weit wichtiger scheinen mir doch die Änderungen zu sein, die sich in der gesellschaftlichen Lebensordnung vollzogen haben. Die Gesellschaftsordnung der vorkapitalistischen Zeit basierte hauptsächlich auf dem Bodenbesitz. Der wichtigste und tragende Stand war der Bauernstand. Daneben gab es eigentlich nur noch zwei Stände von wesentlicher Bedeutung für das Wirtschaftsleben, nämlich den Adel, dessen Existenz sowohl auf Bodeneigentum als auch auf politischen Vorrechten beruhte, und das zünftige Handwerk, das mit Monopolrechten ausgestattet war. Wer nicht als erbberechtigter Angehöriger einer dieser drei Stände geboren wurde, sah im allgemeinen einer recht trüben Zukunft entgegen, wenn er das Licht dieser Welt erblickte. Wenn er auf einem Bauernhof mit geschlossener Vererbung geboren wurde, mußte er sich damit abfinden, bis an sein Lebensende als unverheiratete Arbeitskraft auf dem Hof zu bleiben, oder er sank ins landlose Proletariat ab, wo ihm nicht einmal ein Arbeitsplatz sicher war, der ihn selbst ernährte, viel weniger eine Familie. Wo reale Erbteilung herrschte, geriet der ganze Bauernstand allmählich in eine unerträgliche Armut, aus der ihn nur Bevölkerungssadleresse durch Krieg, Seuchen oder Auswanderung zeitweilig befreien konnten. Die Aussichten der Nachgeborenen der Handwerker und selbst der Adligen waren im Grunde genommen nicht viel bes-

ser. Auch sie waren praktisch von der Familiengründung ausgeschlossen, wenn sie auch z. T. als Geistliche oder Offiziere materiell besser gestellt waren.

Aus dieser unerhört harten Ordnung hat uns die kapitalistisch-industrielle Wirtschaftsentwicklung im Laufe der letzten 150 Jahre schrittweise herausgeführt. Zunächst wurden die nicht Erbberechtigten und die sonstigen Besitzlosen aus einer Lage befreit, die der von Arbeitsbienen nicht unähnlich war. Das Dasein, das ihnen statt dessen zunächst geboten wurde, war aber meistens sehr hart und voller Unsicherheiten. Noch bis vor 30 Jahren brachte jede Konjunkturkrise viele tüchtige, fleißige Menschen und ihre Familien in bittere Not und um ihre wenigen Ersparnisse. Erst in jüngster Zeit konnte der besitzlose Arbeiter das Gefühl gewinnen, für seine Familie bei bescheidenen Ansprüchen eine sichere Existenz zu haben, wenn er fähig und arbeitswillig ist. Dies scheint mir das bei weitem wichtigste Ergebnis zu sein. Es ist für den größten Teil des Volkes sehr erfreulich.

Soziale und wirtschaftliche Stellung des Landwirts

Wir kommen nun zu der Frage, wie sich die Industrialisierung und zunehmende Kapitalausrüstung auf die Landwirtschaft, oder besser gesagt auf die soziale und wirtschaftliche Stellung des Landwirts ausgewirkt hat und im weiteren Verlauf auswirken dürfte.

In einem relativ dichtbevölkerten Land, wie Deutschland und viele andere europäische Länder, waren in der vorkapitalistischen Wirtschaft reichlich Arbeitskräfte vorhanden; die Löhne waren sehr niedrig. Der Boden war dagegen knapp; er warf eine relativ hohe Rente ab. Kapital wurde im landwirtschaftlichen Betrieb nur sehr wenig eingesetzt; es bestand in der Hauptsache aus Gebäuden und Vieh. Arbeitshilfsmittel gab es wenig und produktionsfördernde Mittel kaum. Boden war die wichtigste Existenzgrundlage. Der Bodeneigentümer genoß eine hervorragende soziale Stellung.

Die Industrialisierung löst nun im Laufe der Zeit folgende Änderungen im Bereich der Landwirtschaft aus:

1. Außerhalb der Landwirtschaft entstehen in zunehmendem Maße neue Arbeitsplätze. Die Real-löhne haben infolgedessen steigende Tendenz. Die Nachfrage nach Agrarprodukten steigt ebenfalls.
2. Arbeitshilfsmittel werden entwickelt, verbessert und real billiger.
3. Ertragssteigernde Produktionsmittel werden entwickelt und real billiger.

Das Entstehen zahlreicher neuer Existenzgrundlagen außerhalb der Landwirtschaft hat auf alle Fälle eine relative Abwertung der sozialen Stellung des Bodenbesitzers zur Folge. Die Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage der Landwirte können sehr unterschiedlich sein, je nach der Bevölkerungsentwicklung und der Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln.

Wenn die Bevölkerung kräftig zunimmt und Einkommenssteigerungen der breiten Bevölkerungsmassen in hohem Maße der Nachfrage nach Nahrungsmitteln zugutekommen, wie es bei einem niedrigen Ernährungsstandard der Fall ist, so wird die wirtschaftliche Lage der Landwirte günstiger. Die Löhne steigen dann nämlich nur schwach, während die Nachfrage nach Agrarerzeugnissen infolge der Bevölkerungszunahme und des Einkom-

menseffektes stark steigt. Die Bodenrente wird infolgedessen steigen, zumal der Bodenertrag durch ertragssteigernde Hilfsmittel erhöht werden kann, ohne daß es deshalb zu einem Preisrückgang bei Agrarprodukten kommt.

Umgekehrt ist es, wenn die Bevölkerung nur schwach wächst oder gar stagniert und außerdem vielleicht auch noch die Einkommenselastizität gering ist, weil bereits ein hoher Ernährungsstandard erreicht ist. Dann steigen die Löhne stark; selbst bei erheblichem Kapitaleinsatz für Arbeitsmittel steigen die Gesamtarbeitskosten. Dagegen nimmt die Nachfrage nach Agrarprodukten nur schwach oder überhaupt nicht zu. Infolgedessen sinkt die Bodenrente. Die Anwendung ertragssteigernder Produktionsmittel ist dann wegen der ungünstigen Nachfrageentwicklung eigentlich nicht am Platze. Trotzdem wird sie u. U. erfolgen, nämlich wenn die Ertragssteigerung zu einer Einsparung von Arbeitskosten je erzeugte Einheit führt, die größer ist als der Aufwand für die Ertragssteigerung; dies ist möglich, weil ein großer Teil der Feldarbeiten flächenabhängig ist, tritt allerdings erst bei hohen Arbeitskosten ein. Unter solchen Umständen kommt es leicht zu Angebotsdruck und Preisrückgang bei den Agrarprodukten. Die arbeitswirtschaftlich unvorteilhaften Böden werden dann vollständig entwertet. Sie müßten eigentlich aus der Produktion ausgeschieden werden. Geschieht das nicht, sondern begnügen sich ihre Inhaber nach Verzicht auf die Bodenrente auch noch mit einem geringeren Arbeits-einkommen, so ergibt sich zwangsläufig ein anhaltender und wachsender Preisdruck für Agrarerzeugnisse, bis es schließlich zur Bereinigung kommt.

Im zurückliegenden Jahrhundert haben sich beide Fälle ereignet, und zwar räumlich ziemlich dicht beieinander, nämlich in Deutschland und in Frankreich. In Deutschland hat sich die wirtschaftliche Lage der Landwirte zwischen der Mitte des vorigen Jahrhunderts und dem Ersten Weltkrieg in der großen Linie erheblich verbessert. Die Nachfrage nach Agrarprodukten stieg stark, weil die natürliche Bevölkerungszunahme groß war und die beträchtliche Wohlstandssteigerung bei dem bis dahin noch sehr niedrigen Verbrauchsniveau in hohem Maße der Nachfrage nach Nahrungsmitteln zugutekam. Obwohl das Angebot durch Anwendung ertragssteigernder Produktionsmittel erheblich stieg, erhöhten sich die Agrarpreise in der großen Linie. Bei dieser günstigen Konstellation konnten die Mittel für steigende Löhne ohne besondere Schwierigkeiten aufgebracht werden. Die Lohnsteigerungen waren im übrigen auf dem Lande infolge des immer noch anhaltenden Bevölkerungsdruckes erheblich schwächer als in den Industriezentren.

Seit dem Ersten Weltkrieg hat das natürliche Bevölkerungswachstum allerdings erheblich nachgelassen, doch hat Deutschland nach beiden Kriegen wichtige agrarische Produktionsgebiete verloren, deren Bevölkerung zum großen Teil in das verbleibende Gebiet strömte. Im Verhältnis zum agraren Produktionspotential erhöhte sich dadurch die Bevölkerung und damit auch die Nachfrage nach Agrarprodukten jedesmal sprunghaft. Die Industrialisierung und Kapitalausrüstung ist durch die beiden Kriege und die dazwischenliegende große Wirtschaftskrise stark behindert worden, was in der Entwicklung des Volkseinkommens je Kopf der Bevölkerung, auf die ich Sie aufmerksam machte,

deutlich zum Ausdruck kommt. Die Löhne sind daher vom Ersten Weltkrieg bis 1948 nur mäßig gestiegen, jedenfalls im Vergleich zu Ländern auf etwa gleicher Entwicklungsstufe, die weniger von den Kriegen betroffen worden sind. Erst in den 50er Jahren haben sie stark aufgeholt. Man kann daher sagen, daß sich die wirtschaftliche Lage der Landwirte auch seit dem Ersten Weltkrieg trotz zeitweiliger Rückschläge — wie z. B. in der großen Krise Anfang der 30er Jahre — in der großen Linie bis in die jüngste Zeit hinein weiter verbessert hat.

Völlig anders war dagegen die Entwicklung in Frankreich. Die Bevölkerung des Landes hat ein volles Jahrhundert hindurch nahezu stagniert; erst in allerjüngster Zeit hat sich das etwas geändert. Die Zahl der Einwohner je 100 ha LN ist zwischen 1850 und heute in Frankreich von 105 auf 130 gestiegen, in Deutschland dagegen von 100 auf 375. Dazu kam noch, daß das französische Mutterland Agrarüberschüsse der Kolonien aufnehmen mußte. Natürlich nahm die Nachfrage nach Agrarprodukten wegen der Wohlstandssteigerung auch in Frankreich zu. Aber die Agrarproduktion stieg infolge des technischen Fortschritts noch schneller, und das, obwohl ertragssteigernde Hilfsmittel noch bis zum Zweiten Weltkrieg kaum angewendet wurden und die Ertragsentwicklung erheblich schwächer war als in Deutschland. So lag der Verbrauch von Stickstoffdüngemitteln unmittelbar vor dem Zweiten Weltkrieg in Frankreich bei 6 kg Reinstickstoff je ha LN und in Deutschland bei 25 kg. Der Getreidertrag je ha ist zwischen 1850 und 1938 in Frankreich nur um 40 bis 50 % gestiegen, während er sich in Deutschland verdoppelt hatte. Da das Angebot also schon bei dem vergleichsweise mäßigen technischen Fortschritt stärker stieg als die Nachfrage, wurde der Boden abgewertet. Sogenannte Grenzböden wurden z. T. aus der Nutzung ausgeschieden. Aber das nahm noch keinen erheblichen Umfang an. Weit wichtiger war die Konzentration der Produktion auf die besseren Böden und die Extensivierung der Nutzung der weniger guten Böden. Der Vorgang läßt sich mit wenigen Zahlen belegen: Die gesamte LN ohne die Hutungen wurde 1852 mit 34,4 Mill. ha, 1955 mit 33,4 Mill. ha ausgewiesen. Sie hat also nur um 1 Mill. ha abgenommen. Dabei ist jedoch die Ackerfläche von 26,1 auf 18,7 Mill. ha, also um 28 % zurückgegangen, während das Dauergrünland von 5,1 auf 12,3 Mill. ha, also um 140 % zugenommen hat. Die Getreidefläche ist auf etwa zwei Drittel ihres früheren Umfangs, nämlich von 13,3 auf 9,0 Mill. ha, vermindert worden, während die Getreideproduktion von rd. 16 auf etwas über 18 Mill. t stieg. Der gesamte Viehbestand ist im Laufe des Jahrhunderts nur von 19 auf 21,8 Mill. GVE, also um etwa 15 % gestiegen.

Die Entwicklung in Frankreich zeigt uns eins mit aller Deutlichkeit: Wenn sich die Absatzmöglichkeiten nicht stark ausweiten, führt der technische Fortschritt zu einer Abwertung des Bodens. Es ist kein Wunder, daß ein Franzose, nämlich JEAN FOURASTÉ, als erster mit voller Klarheit hierauf hingewiesen hat (3). In Deutschland hat sich diese Erkenntnis verständlicherweise noch wenig verbreitet. Hier herrscht mehr oder weniger noch die Anschauung, die FRIEDRICH AERBOE in seiner Intensitätslehre auf Grund seiner Beobachtungen der deutschen Entwicklung bis zum Ersten Weltkrieg geäußert hat, nämlich daß die Tauschkraft der landwirtschaftlichen Erzeugnisse gegenüber ge-

werblichen Erzeugnissen und auch gegenüber dem Arbeitslohn in einer expandierenden Volkswirtschaft ständig wachsen müsse.

Wendepunkt der Entwicklung in Westdeutschland

Wenden wir uns nun von der Vergangenheit zur Zukunft. Wichtige Anzeichen sprechen dafür, daß wir in Deutschland an einem Wendepunkt der Entwicklung stehen. Ausschlaggebend sind folgende drei Faktoren:

1. Die Nachfrage nach Nahrungsmitteln wird wesentlich langsamer steigen als bisher; denn das natürliche Bevölkerungswachstum ist nur noch verhältnismäßig schwach (0,5 bis 0,7 % pro Jahr gegen 1,1 bis 1,4 % vor dem Ersten Weltkrieg), und inzwischen ist ein so hoher Ernährungsstand erreicht, daß die Einkommenselastizität der Nachfrage nachläßt.

2. Der technische Fortschritt in der landwirtschaftlichen Produktion dürfte weiterhin groß sein und ertragssteigernd wirken. Dabei ist nicht nur an die Steigerung der Bodenrerträge zu denken, sondern auch an die Senkung des Futteraufwandes je erzeugter Einheit bei der tierischen Veredelung.

3. Das Volkseinkommen wird weiter in schnellem Tempo steigen, worauf ich ja schon hingewiesen habe, und mit ihm wird sich das Lohnniveau erhöhen.

Bei solcher Konstellation wird der Boden als Produktionsfaktor abgewertet und die wirtschaftliche Lage der Landwirte ungünstiger. Diese Wendung zum Ungünstigen — vom Standpunkt der Landwirte aus beurteilt — hat bereits begonnen. Das kann man an verschiedenen Symptomen erkennen, wie z. B. an der sogenannten Sozialbrache in Gebieten mit kleinbetrieblicher Struktur in Industrienähe. Sie würde sich zwar nur langsam, aber doch stetig durchsetzen, selbst wenn die Bundesrepublik ein geschlossenes Wirtschaftsgebiet bliebe und einen starken Außenhandelsschutz aufrechterhielte. Durch die Bildung der EWG wird die Entwicklung jedoch erheblich beschleunigt. „Gemeinsamer Markt“ bedeutet doch, daß die Landwirte aller sechs Länder, abgesehen von den Standortunterschieden, gleichberechtigt an den Marktchancen teilnehmen können, was bisher nicht der Fall ist. Der westdeutschen Landwirtschaft mit 14 Mill. ha LN steht bisher die Nachfrage von 55 Mill. Menschen gegenüber. Selbst wenn man die Einfuhren absetzt, sind ihre Absatzchancen natürlich unvergleichlich größer als die der französischen Landwirtschaft, die mit 34 Mill. ha LN einer Bevölkerung von nur 45 Mill. gegenübersteht. Beseitigt man die Zollgrenze zwischen beiden Ländern, so verbessern sich selbstverständlich die Marktchancen der französischen Landwirtschaft, während sich die der deutschen Landwirtschaft ebenso selbstverständlich verringern. Bodenwert und Bodenrente, die in Deutschland während des zurückliegenden Jahrhunderts mit wenigen Unterbrechungen gestiegen sind, werden infolgedessen zurückgehen, während sie in Frankreich, wo sie im zurückliegenden Jahrhundert fast ununterbrochen gefallen sind, wenigstens vorübergehend steigen werden.

Es ist nur zu verständlich, daß die deutschen Landwirte immer wieder die Frage stellen, ob denn diese Wendung nicht verhindert werden könne. Schließlich ist es ja bisher gelungen, sie immer wieder hinauszuschieben, und zwar durch

verstärkte Ausschaltung der Auslandskonkurrenz und in den letzten Jahren auch durch direkte Einkommensübertragungen über den Bundeshaushalt in Form von Subventionen und Steuernachlaß. Wenn Westdeutschland ein geschlossenes Wirtschaftsgebiet bliebe, ließe sich die Entwicklung wahrscheinlich noch einige Zeit aufhalten oder doch wesentlich verlangsamen, jedoch nicht endgültig verhindern. FOURASTIÉ sagt: „Diese Erscheinung . . .“ — er meint die Senkung der Bodenrente durch den technischen Fortschritt — „wird nur dann ein Ende finden, wenn der technische Fortschritt selbst zum Stillstand kommt.“ Daran ist aber wohl nicht zu denken. Der technische Fortschritt bringt demjenigen, der von ihm Gebrauch macht, eine Differentialrente gegenüber allen anderen. Bei dem starken Wettbewerb, der infolge der großen Zahl von Produzenten allein schon in Westdeutschland und noch mehr im Gemeinsamen Markt gegeben ist, ließe sich daher die Anwendung des technischen Fortschritts gar nicht verhindern. Abgesehen davon zwingen die steigenden Arbeitskosten, die ja wegen der schwächer werdenden Nachfrageentwicklung nicht auf den Preis aufgeschlagen werden können, zur Entwicklung und Anwendung des technischen Fortschritts.

Stellung der landwirtschaftlichen Forschung

Ich habe diese grundsätzlichen Fragen so eingehend erörtert, weil sie die Stellung der landwirtschaftlichen Forschung unmittelbar berühren. Man hört oft die Frage: Warum wird denn noch Agrarforschung betrieben und die landwirtschaftliche Produktion verbessert, obwohl dies die Lage der Landwirte, global betrachtet, nur verschlechtert? Ich glaube, diese Frage mit meinen Ausführungen sinngemäß schon beantwortet zu haben: Der technische Fortschritt läßt sich nicht verhindern. Wenn dies im Inland gelänge, würde er doch in anderen Ländern vorangehen, und seine Auswirkungen würden sich eines Tages nicht mehr vom Inlandsmarkt fernhalten lassen. Dann wäre es aber schlecht bestellt um die deutschen Landwirte, weil sie hoffnungslos unterlegen wären. Wir dürfen auch nicht vergessen, daß der technische Fortschritt für die Mehrheit der Bevölkerung segensreich ist. In der Vergangenheit hat er sie aus einer äußerst gedrückten Lage herausgeführt. In der Zukunft soll er uns zur Verbesserung der sozialen Sicherheit verhelfen und darüber hinaus befähigen, anderen Völkern mit noch unentwickelter Wirtschaft aus ihrer drückenden Armut herauszuhelfen. Dabei ist es gleich, ob wir das um der Menschlichkeit willen tun wollen oder ob wir es zur Erhaltung des Friedens in der Welt und zur eigenen Sicherung tun müssen.

Es bleibt also keine andere Wahl, als den Weg nach vorn konsequent zu gehen, also den wissenschaftlichen Fortschritt voranzutreiben und ihn möglichst schnell anzuwenden, d. h. in technischen und organisatorischen Fortschritt auszumünzen. Das ist das wirksamste Mittel zur Stärkung der deutschen Landwirtschaft im bevorstehenden Konkurrenzkampf um den europäischen Markt. Man sollte deshalb eigentlich mehr darüber nachdenken, wie Forschung und Beratung wirkungsvoll ausgebaut werden können, als darüber, mit welchen Mitteln man eine unvermeidliche Entwicklung vielleicht noch eine kurze Zeit aufhalten könnte.

Der technische Fortschritt wird durch die biotechnischen und landtechnischen Disziplinen der Landbauwissenschaft vorbereitet und vorangetrieben,

also durch jene Zweige der Wissenschaft, die sich mit der Erhaltung und Mehrung der Bodenfruchtbarkeit, mit der Leistungsfähigkeit unserer Kulturpflanzen und unserer Haustiere und mit der Entwicklung und Verbesserung von Arbeitshilfsmitteln befassen.

Für den organisatorischen Fortschritt ist die Wirtschaftswissenschaft des Landbaues, die Agrarökonomik, verantwortlich. An erster Stelle steht hier die landwirtschaftliche Betriebslehre, die Privatwirtschaftslehre des Landbaus. In Übereinstimmung mit der amerikanischen Bezeichnung „Farm Management“ könnte man sie auch die Lehre von der Unternehmertätigkeit des Landwirts nennen. In der vorkapitalistischen Wirtschaft war für Unternehmertätigkeit und -leistung in der Landwirtschaft nur ein sehr geringer Spielraum vorhanden. АЕРЕВОЕ hat gesagt: Die Hauptkunst des größeren Landwirts bestand auf dieser Stufe in der Ausnutzung der Arbeitskräfte (4). Beim kleineren Landwirt war analog sein eigener Fleiß und der seiner Angehörigen ausschlaggebend. Im Laufe des letzten Jahrhunderts hat sich jedoch der Spielraum für geistige und unternehmerische Leistungen des Landwirts außerordentlich erweitert. Die Unternehmerleistung hat für den wirtschaftlichen Erfolg des Landwirtschaftsbetriebes eine solche Bedeutung erlangt, daß sie von WOERMANN und seinen Schülern in Übereinstimmung mit VON STACKELBERG als vierter Produktionsfaktor neben Arbeit, Boden und Kapital bezeichnet wird. Dementsprechend hat auch die Bedeutung der landwirtschaftlichen Betriebslehre im Laufe des letzten Jahrhunderts zugenommen, und sie dürfte auch noch weiter wachsen.

Neben der Betriebslehre steht die Sozialökonomie des Landbaus, das ist die Lehre von den Wechselbeziehungen zwischen der Landwirtschaft einerseits und Volkswirtschaft und Staat andererseits. Sie ist ein Teil der Nationalökonomie, ihr Kerngebiet ist die wissenschaftliche Agrarpolitik. Der Schwerpunkt der Sozialökonomie des Landbaues hat sich seit der Zeit der vorkapitalistischen Wirtschaft von den Fragen des Bodenrechts und der Bodenpolitik immer mehr zur Marktforschung und zur Markt- und Preispolitik verlagert.

Beiträge der landwirtschaftlichen Marktforschung zum organisatorischen Fortschritt

Im zweiten Teil meines Vortrages habe ich nun zu berichten, was die landwirtschaftliche Marktforschung zur Förderung des organisatorischen Fortschritts beitragen kann. Zuvor sei mir jedoch eine allgemeine Bemerkung gestattet. Sehr häufig besteht die Vorstellung, daß die Ergebnisse der landwirtschaftlichen Marktforschung von unmittelbarem Nutzen für den praktischen Landwirt, also für den einzelnen Betriebsleiter sein müßten. Man erwartet von diesem Forschungszweig, daß er der praktischen Landwirtschaft Ratschläge und Tips für ein marktgerechtes Verhalten gibt. Das ist aber nur in einem bescheidenen Umfange möglich. Ein typisches Beispiel hierfür sind die Vorausschau auf den Rinder- und Schweinemarkt, die wir regelmäßig nach den Viehzählungen anfertigen.

Der überwiegende Teil unserer Arbeitsergebnisse ist nach seiner Natur dazu geeignet, Orientierungs- und Erkenntnismaterial für die Wirtschaftspolitiker zu sein, gleichgültig ob sie sich in den Parlamenten, in der öffentlichen Verwaltung oder in den Berufs- und Wirtschaftsverbänden betätigen. Der Hauptgrund hierfür ist die Tatsache, daß die mei-

sten wichtigen Agrarmärkte durch staatliche Maßnahmen der verschiedensten Art beeinflußt werden. Wenn der Staat beispielsweise bestimmte Preise garantiert oder auch nur mit seinen Eingriffen anstrebt, so braucht sich der einzelne Landwirt natürlich nicht mehr um die Marktentwicklung zu kümmern. Aber statt seiner müssen es die Politiker oder die von ihnen beauftragte Verwaltung tun. Auf dem weitläufigen Gebiet der Marktforschung fallen natürlich zahlreiche Hinweise an, wo und wie man den organisatorischen Fortschritt vorantreiben könnte. Ich möchte jedoch meine weiteren Ausführungen auf drei Teilgebiete beschränken, die mir für die kommende Zeit besonders beachtenswert erscheinen. Auf allen drei Gebieten handelt es sich um Maßnahmen, die nicht vom einzelnen Landwirt allein und für sich durchgeführt werden können, sondern die von der öffentlichen Hand oder doch von einer mehr oder weniger großen Gemeinschaft von Landwirten getroffen werden müssen. Es handelt sich um folgende Fragen:

1. Die Neuorientierung der Markt- und Preispolitik, soweit sie die langfristige Preisentwicklung und das Preisgefüge der Agrarprodukte betrifft;
2. Die Rationalisierung des Vermarktungswesens;
3. Die Notwendigkeit und die Grenzen des Ausgleichs von Marktschwankungen mit staatlicher Beihilfe.

Neuorientierung der Markt- und Preispolitik

Zum ersten Thema ist folgendes zu sagen: Wenn man die deutsche Markt- und Preispolitik für Agrarerzeugnisse auf ihre unmittelbare Zielsetzung hin untersucht, so muß man feststellen, daß viele Maßnahmen — und darunter mit die kostspieligsten — im Grunde genommen darauf abgestellt sind, die Landwirtschaft der Notwendigkeit zu entheben, sich den langfristigen Wandlungen des Marktes anzupassen; weitere Maßnahmen sind ohne ausreichende Berücksichtigung ihrer Auswirkungen auf den Markt ergriffen worden. Bei der bisherigen Konstellation ließen sich solche Maßnahmen verhältnismäßig einfach durchsetzen. Insbesondere boten sich der Außenhandelsschutz und die Subventionierung als relativ leicht zu handhabende Instrumente hierfür an. Die Grenzschleuse war sehr wirksam, weil die Bevölkerung der Bundesrepublik nach dem Kriege durch die Zuwanderung aus Ost- und Mitteldeutschland außergewöhnlich stark stieg und dank einer erfolgreichen Wirtschaftspolitik mit einer rasch wachsenden Kaufkraft ausgestattet wurde. Subventionen ließen sich verhältnismäßig leicht durchsetzen, weil das Steuer- und Zollaufkommen infolge der rasant zunehmenden Wirtschaftstätigkeit und bei hohen Steuersätzen schnell wuchs. Es ist nur zu verständlich, daß man diese bequemen und in der Landwirtschaft recht populären Wege ging, nachdem sie sich nun einmal boten. Im übrigen war das keineswegs allein im agraren Sektor der Fall, sondern auch in den übrigen Teilen der Wirtschaft; nur waren dort die sich bietenden „bequemen Wege“ oft anders.

Die Instrumente Grenzschleuse und Subventionierung werden jedoch im EWG-Raum bei weitem nicht mehr so wirksam sein wie bisher in Westdeutschland. Im EWG-Raum ist nämlich — wie schon ausgeführt — das agrare Produktionspotential im Verhältnis zur Nachfrage nach Agrarprodukten sehr viel größer als in unserem mit kaufkräftigen Konsumenten vollgepfropften West-

deutschland. Die Wirksamkeit des Außenhandels-schutzes ist infolgedessen von vornherein erheblich geringer. Überdies kann die sogenannte Grenz-schleuse von der EWG nicht rücksichtslos ange-wendet werden, weil das die politische Einigkeit der westlichen Staatengemeinschaft empfindlich stören würde. Die Festigung dieser Einheit ist aber das Hauptziel, das mit der Schaffung der EWG angestrebt wird. Subventionen sind im EWG-Raum nur unter bestimmten Bedingungen gestat-tet, und zwar hauptsächlich nur als zeitlich be-grenzte Umstellungshilfe für Notstandsgebiete, nicht jedoch als fortdauernde Einkommensüber-tragung zugunsten der gesamten Landwirtschaft. Eine Politik gegen den Markt oder ohne aus-reichende Berücksichtigung des Marktes ist in der EWG infolgedessen kaum noch möglich. In der Übergangszeit besteht allerdings noch die Möglich-keit, eine solche Politik für Deutschland allein in bestimmten Grenzen zu betreiben. Es wäre jedoch nicht zweckmäßig, diese Möglichkeit auszunutzen, weil das die deutsche Landwirtschaft bei der An-passung an den Markt und bei der Ausnutzung des technischen Fortschritts nur in Verzug gegenüber den Partnerländern bringen würde, mit denen sie in verhältnismäßig kurzer Zeit in vollen Wett-bewerb treten muß.

Es empfiehlt sich vielmehr, eine Politik „mit dem Markt“ zu betreiben. D. h. Maßnahmen aller Art, die die inländische Produktion schützen und för-dern, sollten auf keinen Fall mehr — wie bisher — solchen Produktionsrichtungen zugutekommen, die von Absatzschwäche bedroht sind. Sie sollten viel-mehr nur als Start- und Entwicklungshilfe für Produktionsrichtungen angewandt werden, für die ein größeres Absatzpotential vorhanden ist oder voraussichtlich im Laufe der Zeit entstehen wird. Welche Produkte das sind, ist für Deutschland schon oft untersucht und dargestellt worden. Ich erinnere besonders an die Arbeit von HANAU und KROHN über die langfristigen Absatzaussichten der westdeutschen Landwirtschaft, die wohl in Deutschland als Pionierarbeit auf diesem Gebiet anzusehen ist (5). Ähnliche Arbeiten werden auf Veranlassung der Brüsseler Kommission zur Zeit in allen EWG-Ländern mit neueren Daten und Me-thoden durchgeführt. Mein Institut ist maßgeblich daran beteiligt. In der großen Linie kann man das Ergebnis schon vorhersehen (6): An der Spitze stehen Fleisch und Eier, wobei die Absatzaussich-ten der einzelnen Fleischarten erheblich differen-ziert sind, und zwar in der Reihenfolge Geflügel, Rind, Schwein. Dagegen hat unter den tierischen Veredelungserzeugnissen die Milch weit geringere Absatzchancen. Bei den pflanzlichen Produkten sind vor allem die Erzeugnisse von Spezialkul-turen wie Obst und Feingemüse zu nennen, unter den Massenerzeugnissen das Futtergetreide als Grundlage der Fleisch- und Eierproduktion. Brau-gerste und Qualitätsweizen werden wahrschein-lich im Rahmen des Verkaufsetreides eine relativ günstige Stellung haben, dagegen nicht Weich-weizen und Roggen.

Rationalisierung des Vermarktungswesens

Die zweite Frage, auf die ich eingehen wollte, ist die Rationalisierung des Vermarktungswesens. Alle Anzeichen sprechen dafür, daß wir am Be-ginn einer tiefgreifenden Strukturwandlung der Distribution überhaupt und insbesondere der von Nahrungsmitteln stehen. Die wichtigste Triebkraft ist die laufende Verteuerung der menschlichen

Arbeit. Sie zwingt immer weitere Bereiche der Wirtschaft zur Mechanisierung und zur Entwick-lung anderer arbeitssparender Maßnahmen, und zwar auch solche, die bisher — wie die Güter-verteilerung — als wenig zugänglich für derartige Maßnahmen galten.

Ihren Ausgang nimmt die Entwicklung beim Ein-zelhandel, dem arbeitsintensivsten Glied in der Distributionskette. Hier ändern sich sowohl die Ver-kaufs- als auch die Einkaufsmethoden. Beim Ver-kauf setzen sich die vorverpackte Ware und die Selbstbedienung zunehmend durch. Beides verlangt einheitliche Qualität bei großen Warenmengen. Der Einkauf ist bei dem großen Warensortiment, das die Konsumenten bei dem erreichten Wohlstands-niveau verlangen, für den mittelständischen Ein-zelhändler immer schwieriger und aufwendiger geworden. Großunternehmen mit spezialisiertem Einkaufspersonal, wie z. B. Kaufhäuser und Filial-unternehmen, würden überlegen, zumal sie auch noch Mengenrabatte beim Einkauf durchsetzen können. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, hat sich der mittelständische Einzelhandel weitgehend zu Einkaufsgenossenschaften oder zu sogenannten freiwilligen Ketten zusammengeschlossen. Diese großen Zusammenschlüsse sind an einem kontinu-ierlichen Bezug großer Warenmengen von einheit-licher, gleichbleibender Qualität interessiert. Auf den Großmärkten alten Stils finden sie oft kein entsprechendes Angebot. Deshalb und um Zwi-schenspannen einzusparen, suchen sie direkte Lie-ferbeziehungen zur Lebensmittelindustrie und zur Landwirtschaft bzw. zum Sammelhandel zu ent-wickeln. Die westdeutsche Landwirtschaft muß sich hierauf einstellen; denn wenn sie es nicht tut, würden die Einkaufsorganisationen des Ein-zelhandels die gewünschten Lieferbeziehungen im Ausland suchen. Leider ist das schon vielfach der Fall.

In mancher Hinsicht kommt diese Entwicklung der Märkte den Bedürfnissen der Landwirtschaft entgegen. Durch die Verteuerung der menschlichen Arbeit gerät die Landwirtschaft ebenso wie die Güterverteilung zunehmend unter den Zwang zur Arbeitseinsparung. Ein wesentliches Mittel hierzu ist die Spezialisierung der Betriebe auf wenige Produktionszweige, wodurch sich allerdings das Risiko erhöht. Wenn es aber gelingt, feste Liefer-beziehungen mit einem Großabnehmer zu verein-baren, vermindert sich das Absatzrisiko erheb-lich. Solche Vereinbarungen werden allerdings im allgemeinen nicht von den einzelnen Landwirten getroffen werden können, weil deren Produktion — selbst wenn es sich um Großbetriebe handelt — zu klein und daher für einen Großabnehmer un-interessant ist. In der Regel werden sich die Land-wirte in irgendeiner Rechtsform zu Liefergemein-schaften zusammenschließen müssen. Dies stärkt andererseits ihre Stellung gegenüber den Abneh-mern. Innerhalb der Liefergemeinschaften wird eine Abstimmung über die zu erzeugenden Sorten bzw. Rassen und Qualitäten sowie über Liefer-mengen und -termine erfolgen müssen, damit große Mengen einheitlicher Ware in möglichst gleich-bleibendem Fluß angeboten werden können. Kurz-um, es muß innerhalb der Produktions- und Liefer-gemeinschaft nach einem gemeinsamen Programm produziert werden. Der einzelne Landwirt verliert also einen Teil seiner Dispositionsfreiheit. Auf der anderen Seite ermöglichen solche engen Zusam-menschlüsse eine gute technische und betriebs-wirtschaftliche Beratung für die jeweils in Be-tracht kommenden Betriebszweige. Das bedeutet

eine Verminderung des Produktionsrisikos und ermöglicht eine schnelle Ausnutzung des technischen Fortschritts.

Das alles klingt recht neu und ist es doch gar nicht. Wir haben ja seit jeher ähnliche Organisationsformen, so z. B. bei der Zuckerrübenverwertung, beim Gemüsebau für die Konservenindustrie, bei der Saatgutvermehrung, beim Obstbau (so im Alten Land) und schließlich in Ansätzen auch bei der Milchverwertung. Es kommt nur darauf an, diese Ansätze zu entwickeln, den Erfordernissen der im Umbruch befindlichen Nachfragestruktur anzupassen und auf weitere Produktionszweige sinngemäß zu übertragen. Größere Betriebe sind bei der Bildung solcher Liefergemeinschaften im Vorteil; denn es liegt auf der Hand, daß es sehr viel einfacher ist, 10 bis 20 größere Betriebe zu einem gut funktionierenden Zusammenschluß zu bringen, als 50, 100 oder gar 200 kleinere Betriebe, ganz abgesehen davon, daß die organisatorischen Fähigkeiten bei den Leitern großer Betriebe erheblich besser ausgebildet sind.

Wie Sie sicher wissen, ist in den Vereinigten Staaten die Schlachtgeflügelproduktion und -vermarktung mit entsprechenden Methoden stark entwickelt worden. In der Regel bestehen dort sehr enge vertragliche Bindungen zwischen Futtermittelieferant, Geflügelhalter und Geflügelverwerter. Dieses Verfahren ist auch in Deutschland eingeführt worden. Es ist nun allerdings nicht gesagt, daß die vertikale Integration, wie man die Herstellung engerer Beziehungen zwischen der Landwirtschaft und den ihr vor- und nachgelagerten Wirtschaftszweigen in den Vereinigten Staaten nennt, immer so straff sein muß wie bei der Schlachtgeflügelproduktion in den USA, wo der Geflügelmäster mitunter nur noch die Stellung eines Stücklöhners behält. Die Art der Integration kann von den Landwirten weitgehend selbst bestimmt werden, wenn sie sich rechtzeitig und energisch der unvermeidlichen Aufgabe annehmen, engere und besser funktionierende Beziehungen zu ihren Abnehmern zu entwickeln. Auch der in den nächsten Jahren automatisch erfolgende Abbau der Handelsbeschränkungen gegenüber den EWG-Partnern zwingt zu schnellem Handeln; denn die Schaffung gut geregelter Absatzbeziehungen ist ein gutes Mittel zur Verteidigung des eigenen Marktes.

Damit habe ich die große Linie der Entwicklung im Vermarktungswesen angedeutet. Die Strukturänderung und Rationalisierung setzt sich allerdings nicht in allen Sparten der Distribution automatisch durch. Mitunter stößt sie auf erheblichen Widerstand der Beteiligten und auf gesetzliche Hemmnisse. Das ist z. B. bei der Vermarktung von Schlachtvieh und Fleisch der Fall, was sich auf weitere Sicht zuungunsten der westdeutschen Landwirtschaft auswirkt.

Unser Vermarktungssystem für Vieh und Fleisch ist in seinen Grundzügen noch so, wie es sich in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts entwickelt hat. Es ist vor allem durch geringe Arbeitsteilung gekennzeichnet. Die zahlreichen Funktionen vom Einkauf des lebenden Viehs bis zum Letztverkauf von Fleisch und Fleischwaren sind überwiegend in kleinen, handwerklichen Unternehmen zusammengefaßt, in denen praktisch weder eine Spezialisierung der Arbeitskräfte, noch eine vernünftige Mechanisierung möglich ist. Die Verteuerung der Arbeitskraft muß sich infolgedessen in vollem Umfang auf die Spanne auswirken, die damit im Laufe der Zeit unerträglich hoch wird.

Das System hat außerdem noch andere Mängel. So setzt es den Lebendviehhandel voraus. Der Schlachtwert kann aber am lebenden Tier nur unvollkommen ermittelt werden. Das bringt erhebliche Unsicherheit und Risiken für Verkäufer und Käufer mit sich; vor allem kommen aber die Anforderungen des Marktes hinsichtlich der Schlachtqualität dem Produzenten gegenüber nicht klar im Preis zum Ausdruck, und infolgedessen kann sich die Produktion auch nicht genügend auf den Markt ausrichten. Im übrigen ist der Transport lebender Tiere über weitere Strecken teurer als der Fleischtransport.

Unser veraltetes Vermarktungssystem wird u. a. durch eine Reihe öffentlicher Maßnahmen konserviert, die früher berechtigt gewesen sein mögen, heute aber schädlich wirken. Ein erster Schritt zu ihrer Beseitigung ist allerdings bereits 1957 durch die Aufhebung der Umsatzsteuerschädlichkeit des Schlachtens in der Großhandelsstufe getan worden. Für Großhandelsumsätze beträgt die Umsatzsteuer nämlich nur 1%. Wird aber die Ware verändert, so sind 4% vom Umsatz als Steuer abzuführen. Bis 1957 galt das Schlachten in der Großhandelsstufe als Veränderung der Ware. Heute gilt aber immer noch das Zerlegen der Tierkörper, soweit es über die Schweinehälfte und das Rinderviertel hinausgeht, als umsatzsteuerschädliche Veränderung der Ware und ist infolgedessen mit einer Umsatzsteuer von 4% belegt. Bei dem hohen spezifischen Wert des Fleisches fällt die Mehrwertsteuer von 3% stark ins Gewicht und blockiert nahezu die Entwicklung einer stärkeren Arbeitsteilung. Weiter erheben die Gemeinden, die einen Schlachthof unterhalten, eine Art Einfuhrzoll auf Frischfleisch, die sogenannte Ausgleichsabgabe, die zur Deckung der Schlachthofkosten verwendet wird. Und schließlich werden die Versandschlachtereien in den Erzeugungsgebieten durch weit überhöhte Beschaugebühren belastet.

Alles das trägt — wie schon gesagt — dazu bei, eine Rationalisierung des Vermarktungswesens von Vieh und Fleisch zu verhindern. Wenn sich die Landwirtschaft nicht energisch für eine Änderung einsetzen sollte, wird es weiter so bleiben; denn außer der schwachen Gruppe der Versandschlächter sind alle anderen an dem Vorgang beteiligten Interessentengruppen — Viehhandel, Agenturen, Fleischerhandwerk und Schlachthofdirektoren — an der Erhaltung des bestehenden, antiquierten Systems interessiert. Für unsere Landwirtschaft ist aber die Entwicklung eines billiger und besser arbeitenden Systems schon im Hinblick auf den kommenden Wettbewerb der EWG-Länder um den deutschen Absatzmarkt wichtig; denn entscheidend ist die Frage, wer die Ware am billigsten an den Verbraucher heranbringt.

Auch wegen der Konkurrenz des Geflügelfleisches ist das notwendig; denn das Schlachtgeflügel verdankt seine großen Absatzerfolge in den letzten beiden Jahren nicht zuletzt einem hochmodernen Vermarktungssystem, das nicht nur relativ billig arbeitet, sondern es auch erlaubt, Schlachtgeflügel in jedem Lebensmittelgeschäft, das über eine Kühltruhe verfügt, anzubieten.

Wir haben uns im Institut für landwirtschaftliche Marktforschung in den letzten Jahren sehr intensiv mit der Vermarktung von Vieh und Fleisch befaßt. Wir haben zu der eben dargelegten Frage der Modernisierung des Vermarktungswesens viel Material zusammengetragen und in einer Arbeit zusammengestellt, die in Kürze als Sonderheft der „Agrarwirtschaft“ veröffentlicht werden soll.

Ich habe auf diese Frage mit besonderer Eindringlichkeit hingewiesen, weil mit ziemlicher Sicherheit vorauszusehen ist, daß die Konkurrenz auf dem Gebiet der tierischen Veredelung im Gemeinsamen Markt besonders hart sein wird. Hier müssen von der deutschen Landwirtschaft energisch alle Rationalisierungsmöglichkeiten ausgenutzt werden, angefangen vom Futterbau über die Futterwerbung und -konservierung, die Züchtung und Fütterungstechnik bis zur Vermarktung.

Ausgleich von Marktschwankungen

Zum Schluß möchte ich noch auf die Notwendigkeit und die Möglichkeiten des Ausgleichs von Marktschwankungen eingehen. Durch Marktschwankungen entstehen der Landwirtschaft im allgemeinen größere Schwierigkeiten als der Mehrzahl der übrigen Zweige der Volkswirtschaft. Das liegt weniger daran, daß die Antriebe zu Marktschwankungen bei den Agrarerzeugnissen größer wären als bei anderen Produkten. Ausschlaggebend ist vielmehr, daß die Landwirtschaft wegen ihrer kleinbetrieblichen Struktur weniger in der Lage ist, durch kollektive Handlungen diese Schwankungen aufzufangen und auszugleichen. Ich will versuchen, dies deutlicher zu beschreiben.

Bei der Produktion unterliegt die Landwirtschaft wie wohl kein anderer Wirtschaftszweig witterungsbedingten, also der menschlichen Voraussicht und Einflußnahme entzogenen Schwankungen. Auch die sogenannten konjunkturellen Produktionsschwankungen sind in der Landwirtschaft besonders ausgeprägt, zumindest in denjenigen Betriebszweigen, deren Umfang sich überhaupt kurzfristig wesentlich ändern läßt, wie z. B. die Schweineproduktion. Der Schweinezyklus ist deshalb ja auch als das Musterbeispiel für konjunkturelle Preis/Mengenschwankungen in die nationalökonomische Literatur eingegangen. Diese meist zyklischen Produktionsschwankungen kommen bekanntlich durch übertriebene Reaktionen der großen Masse der Produzenten auf für sie günstige oder ungünstige Marktsituationen zustande. Sie sind deshalb besonders in Wirtschaftszweigen mit einer großen Zahl von kleinen und mittleren Produzenten, die in vollem Wettbewerb miteinander stehen, anzutreffen; und die Landwirtschaft ist ohne Frage der bei weitem größte und wichtigste unter diesen Wirtschaftszweigen.

Schließlich ist die Nachfrage nach den meisten landwirtschaftlichen Produkten wenig preiselastisch, vielfach sogar völlig unelastisch. Mit wachsendem Wohlstand der Konsumenten wird die Preiselastizität der Nachfrage nach Agrarprodukten sogar laufend schwächer. Relativ kleine Angebotschwankungen haben infolgedessen große Preisausschläge zur Folge, und das dürfte im Laufe der Zeit noch ungünstiger werden.

In den übrigen Wirtschaftszweigen ist die Konstellation zwar meistens anders, aber durchaus nicht immer günstiger. Die primären Produktionsschwankungen spielen hier in der Regel keine große Rolle; dafür sind aber die Nachfrageschwankungen, bedingt durch Jahreszeit, Wetter, Mode oder zyklisches Verhalten der nachfolgenden Stufen, oft außerordentlich stark. Welche Ausmaße diese Schwankungen annehmen können, ersehen Sie z. B. daraus, daß die Auftragseingänge bei der Stahlindustrie in den Herbstmonaten 1959 um 65 bis 80 % größer waren als in der gleichen Zeit des Vorjahres. Hinsichtlich der Preiselastizität der

Nachfrage ist es zwar für manche Branchen besser als für die Landwirtschaft, für andere aber auch nicht.

Der entscheidende Unterschied besteht in der Fähigkeit, die Marktschwankungen zu ertragen oder aufzufangen. Diese Fähigkeit hängt weitgehend von der Marktstellung der Produzenten ab. In Wirtschaftszweigen mit vorwiegend großunternehmerischer Struktur ist es verhältnismäßig leicht möglich, zu einer einheitlichen Produktions- und Preispolitik zu gelangen, die es den Unternehmen erlaubt, sich die Mittel zum Ertragen oder Ausgleichen der Marktschwankungen über den Preis zu verschaffen. Bei guter Konjunktur können dann entweder Auftrags- und Kapitalpolster angelegt werden, die über die nachfolgende Baisse hinweghelfen, oder man paßt das Angebot der schwankenden Nachfrage durch Lagerung, zeitweise Überschußvernichtung, gespaltene Preise für Inland und Ausfuhr und ähnliche Maßnahmen an.

Solche Marktpolitik ist natürlich in einem Wirtschaftszweig mit durchschnittlich etwa einer Million Produzenten für jedes Einzelprodukt nicht möglich. Verursachen hier die Produktions- und Nachfragebedingungen heftige Marktschwankungen — wie es in der Landwirtschaft der Fall ist —, so wird das Marktrisiko für die kleinen und mittleren Unternehmen unerträglich groß. Zu den kleinen und mittleren Unternehmen gehören auch die Betriebe, die wir auf Grund ihrer Bodenfläche als Großbetriebe zu bezeichnen pflegen.

Im Bereich der gewerblichen Wirtschaft würden solche Bedingungen, wie sie in der Landwirtschaft von Haus aus gegeben sind, wahrscheinlich in relativ kurzer Zeit zu einer starken Unternehmenskonzentration führen, falls man den Markt sich selbst überließe. Im Bereich der Landwirtschaft ist eine solche Konzentration aus technischen Gründen unmöglich und wäre aus gesellschaftspolitischen Gründen höchst unerwünscht. Soll die Landwirtschaft als gesundes Glied der Volkswirtschaft erhalten werden, so muß der Staat einige Hilfen zum Ausgleich der Schwankungen an den Agrarmärkten geben. Dies kann entweder dadurch geschehen, daß er den Marktausgleich in eigener Regie durchführt, oder daß er Zusammenschlüsse der Produzenten begünstigt, erforderlichenfalls sogar gesetzlich erzwingt, die diese Funktion übernehmen.

Der Marktausgleich kann in erster Linie mit Hilfe des Außenhandels und durch Lagerhaltung herbeigeführt werden. Die Produktionsregulierung, die in bestimmten Bereichen der gewerblichen Wirtschaft eine erhebliche Rolle spielt, ist in der Landwirtschaft nur in wenigen Fällen anwendbar. In den Vorschlägen der EWG-Kommission zu einer gemeinsamen Agrarpolitik sind dementsprechend Außenhandel und Lagerhaltung als die wichtigsten Instrumente für den Marktausgleich vorgesehen; sie sollen im allgemeinen von der Kommission oder in ihrem Auftrage von besonderen Ämtern gehandhabt werden. Diese Vorschläge haben z. T. heftige Kritik in Deutschland gefunden. Es wurde von „Überdirigismus“ gesprochen. Mir scheint, daß solche Kritik nicht realistisch ist.

Preisschwankungen, die so heftig und unübersehbar sind, daß sie nicht mehr dazu beitragen können, Produktion und Verbrauch richtig zu lenken und in Übereinstimmung zu bringen, verursachen nur Risiken und Verluste, ohne daß dem ein volkswirtschaftlicher Nutzen gegenübersteht. Ihre Beseitigung ist ein Gewinn für die Volkswirtschaft,

sofern sie mit angemessenem Aufwand möglich ist. Ob dazu staatliche Beihilfe notwendig ist oder nicht, stellt kein Kriterium für die Beurteilung dar. Man könnte allenfalls sagen, es ist eher besser, wenn eine gewisse Beihilfe des Staates erforderlich ist; denn die Fähigkeit, mit großen Schwankungsrisiken selbst fertig zu werden, läßt eine Marktmacht der Produzenten vermuten, die auch für volkswirtschaftlich weniger nützliche Zwecke gebraucht werden könnte.

Auf der anderen Seite muß davor gewarnt werden, übertriebene Anforderungen an den Marktausgleich durch Außenhandel und Lagerhaltung zu stellen. Von landwirtschaftlicher Seite werden in der Regel übertriebene Wünsche in zweierlei Hinsicht vertreten:

1. Man dringt darauf, das für den Ausgleich kurzfristiger Marktschwankungen geschaffene Instrumentarium zur Beeinflussung der langfristigen Preisentwicklung einzusetzen. Statt Marktausgleich wird dann Preisstützung betrieben, und zwar mit Mitteln, die von vornherein unzulänglich sind.
2. Man verlangt völlige Stabilisierung der Preise, ohne nach der Möglichkeit und Zweckmäßigkeit solcher Forderung zu fragen.

Beides bringt den Marktausgleich zwangsläufig in Schwierigkeiten und wegen seines scheinbaren Versagens letzten Endes in Mißkredit.

Was kann denn überhaupt mit den Instrumenten Außenhandel und Lagerhaltung für den Marktausgleich erreicht werden? Stabilisierung des Inlandsmarktes mit Hilfe der Grenzschleuse bedeutet die Abwälzung der Marktschwankungen auf den Weltmarkt. Das ist nicht weiter bedenklich, wenn es sich um einen Weltmarkt im eigentlichen Sinne des Wortes handelt, d. h. um einen internationalen Markt mit großem Umsatz, der aus vielen Quellen gespeist und von vielen Abnehmern aufgenommen wird. Ein solcher Markt ist wegen seiner Größe und Vielseitigkeit in der Lage, die Angebots- und Nachfrageschwankungen in einzelnen Ländern weitgehend auszugleichen. Diese Voraussetzungen sind aber eigentlich nur beim Weltgetreidemarkt gegeben.

Alle übrigen Agrarmärkte sind recht eng und keine Weltmärkte im eigentlichen Sinne. Das gilt ganz besonders für die Märkte der tierischen Veredelungserzeugnisse, wie Fleisch, Butter und Eier. Die Umsätze sind hier nicht groß und vollziehen sich praktisch zwischen wenigen Ländern. 4 bis 5 wichtigen Lieferländern stehen als Hauptabnehmer nur Großbritannien und in sehr weitem Abstand 2 bis 3 weitere Länder, unter ihnen die Bundesrepublik, gegenüber. Wenn ein großes Gebiet wie die EWG seine inneren Marktschwankungen rücksichtslos auf einen so engen Weltmarkt abwälzt, werden die Zustände für die übrigen Beteiligten unerträglich. Diese werden versuchen, sich durch Manipulierung ihres Außenhandels dagegen abzusichern.

Es entstehen also Störungen, die weitergetragen werden und den internationalen Gütertausch beeinträchtigen, der als wesentliche Grundlage des Wohlstandes der westlichen Welt betrachtet wird. Hier wird man also die Außenhandelsregulierung als Mittel des Marktausgleichs nur behutsam und rücksichtsvoll einsetzen können, weil man sonst bald auf harten Widerstand und Gegenmaßnahmen stoßen würde.

Die Lagerhaltung ist nur bei den stapelfähigen Grundprodukten Getreide und Zucker als Mittel des Marktausgleichs voll einsatzfähig. Bei den leicht verderblichen Bodenprodukten, wie Obst und Gemüse, und bei den tierischen Veredelungsprodukten ist ja im allgemeinen nur eine kurzfristige Lagerung möglich, die zudem noch relativ kostspielig ist. Die maximale Lagerzeit überschreitet nur selten 6 Monate. Jahresschwankungen, wie sie durch den Ernteausfall bedingt sind, und konjunkturelle Produktionsschwankungen, die in der Regel mehr als ein Jahr einnehmen, können hier also gar nicht durch Lagerung ausgeglichen werden. Das wird leider häufig übersehen.

Zusammenfassend kann man feststellen, daß zwar die Märkte der stapelfähigen Grundprodukte mit Hilfe des Außenhandels und der Lagerhaltung recht gut stabilisiert werden können, bei den meisten übrigen Agrarprodukten diese beiden Mittel aber nur beschränkt einsatzfähig und wirksam sind. Auf manchen dieser Märkte spielen die konjunkturellen Produktionsschwankungen eine Rolle, also jene Schwankungen, die durch übertriebene Reaktionen der Produzenten auf die Preise entstehen, wie z. B. der Schweinezyklus, der Eierzyklus, die Anbauschwankungen bei bestimmten Gemüsearten und dergleichen. Diese Art der Schwankungen kann durch bessere Aufklärung der Produzenten und durch Herstellung festerer Kontakte zwischen Produzentengruppen und Großabnehmern bekämpft werden. Ein Großabnehmer, wie z. B. eine Konservenfabrik oder eine Handelskette, hat im allgemeinen einen besseren Marktüberblick als der einzelne Landwirt. Über festere Lieferbeziehungen könnte sich diese gute Marktübersicht auf die Dispositionen der Landwirte auswirken. Bei dem Anbau von Konservengemüse hat sich dieses System ja schon stabilisierend ausgewirkt.

Zu den drei großen Fragenkomplexen, die ich berührt habe — nämlich langfristige Preispolitik, Rationalisierung der Distribution und Ausgleich von Marktschwankungen —, ließe sich natürlich noch sehr viel mehr sagen. Darüber hinaus gibt es natürlich noch unzählige andere Fragen aus dem Gebiet der Marktforschung, über die es sich zu berichten lohnte. Ich hoffe, daß sich bald wieder einmal Gelegenheit zu einem Bericht finden wird.

Schrifttumsnachweis

1. GRÜNIG, F.: Versuch einer Volksvermögensrechnung der Deutschen Bundesrepublik. — Berlin: Duncker & Humblot 1958. (Dt. Inst. f. Wirtschaftsforsch. Sonderh. N. F. Nr. 41.)
2. HOFFMANN, W. G. u. J. H. MÜLLER: Das deutsche Volkseinkommen 1851—1957. — Tübingen: Mohr 1959. (Schriften zur angew. Wirtschaftsforsch.)
3. FOURASTIÉ, J.: Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts. — Köln-Deutz: Bund-Verl. 1954.
4. AERBOE, F.: Die Bewirtschaftung von Landgütern und Grundstücken, Teil 1: Allgemeine landwirtschaftliche Betriebslehre. 4. neub. Aufl. — Berlin: Parey 1919. S. 564—565.
5. HANAU, A. u. H. B. KROHN: Die langfristigen Absatzaussichten der westdeutschen Landwirtschaft bis 1965. — Agrarwirtsch. 5 (1956) H. 9 u. 10, S. 257—265, 302—316.
6. PLATE, R.: Der westdeutsche Agrarmarkt und die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft. — Agrarwirtsch. 8 (1959) H. 2, S. 53—64.