



Wer bezahlt für unser Essen?

Eine international vergleichende Studie zu den Gründen und Folgen von Staatseingriffen in den Agrarsektor im Rahmen der Neuen Politischen Ökonomie

Mathias Gabel

Mathias.Gabel@uni-tuebingen.de

Steffen Jenner

Steffen.Jenner@uni-tuebingen.de

2009

Eberhard Karls Universität Tübingen

Zusammenfassung

Zahlreiche Staaten, darunter die meisten Mitglieder der Europäischen Union, greifen zu Gunsten ihrer Agrarsektoren in den Markt ein, obwohl diese oftmals über komparative Kostennachteile bei der Produktion von landwirtschaftlichen Erzeugnissen verfügen. Im Gegensatz dazu werden landwirtschaftliche Güter in Staaten – wie z.B. Argentinien –, die über komparative Kostenvorteile verfügen, unter anderem durch Steuern und Exportbeschränkungen benachteiligt. Beide Politiken sind unter dem Gesichtspunkt ökonomischer Rationalität nicht zu erklären. Weshalb verfolgen Nationalstaaten regulative Politiken zum volkswirtschaftlichen Nachteil? Und welche Konsequenzen resultieren aus Staatseingriffen, die schwache Sektoren stützen bzw. wettbewerbsfähige diskriminieren?

Zur Erklärung dieser ökonomischen Irrationalität wird im Rahmen der Neuen Politischen Ökonomie auf Mancur Olsons Collective Action und Gary Beckers Wettbewerbsmodell der Interessengruppen zurückgegriffen. Beide bestätigen die zuvor operationalisierten Thesen: (a) Je kleiner der Agrarsektor, desto besser können Interessengruppen mobilisieren und ihre Belange durchsetzen. (b) Je geringer die Konkurrenz zwischen den Interessengruppen bzw. je höher die Konzentration potenzieller Mitglieder in einer Interessengruppe, desto höher wiederum die Mobilisierbarkeit.

Auf Basis dieser theoretischen Fundierung werden 56 Staaten mit ihren Agrarsektoren in sechs Cluster unterteilt, aus denen sechs repräsentative Fallstudien (Argentinien, Indonesien, Mexiko, Neuseeland, Südkorea und USA) eingehend betrachtet werden. Die theoretisch postulierte Bedeutung der internen Charakteristika der Interessengruppen bestätigt sich dabei auch empirisch.

Die Erkenntnisse münden in Politikempfehlungen für die politischen Akteure (Politiker und Interessengruppen) und bieten Handreichungen entsprechend der jeweiligen Clusterzugehörigkeit: einerseits zur ökonomisch rationalen Regulierung und andererseits zur effektiven Durchsetzung der jeweiligen Interessen.

Abstract

Various states, among these, most of the European Union members, intervene into markets promoting their agribusiness sectors, although these sectors hold comparative cost disadvantages in the production of agricultural commodities. In contrast, other states such as Argentina which hold comparative cost advantages, discriminate agricultural goods e.g. by raising taxes or imposing export restrictions. Taking on a perspective of economic rationality does not explain the two policies named above. Why then do states implement regulation if it harms their economy? Moreover, what results from state intervention which supports weak sectors or discriminates competitive ones, respectively?

Explaining these economic irrationalities, the study falls back upon two approaches from New Political Economy: Mancur Olson's Collective Action and Gary Becker's Interest Group competition model. Both theories verify the operationalized hypotheses: (a) The smaller the respective agribusiness sector, the better interest groups mobilize and impose their concerns. (b) The lower the competition among interest groups or the higher the concentration of potential members in one single group, the higher their capacity to mobilize.

On the basis of this theoretical background, the study draws from the six clusters representing the data from 56 states' agribusiness sectors six case studies (Argentina, Indonesia, Mexico, New Zealand, South Korea, and the U.S.), which are analyzed in detail. The theoretically postulated importance of interest groups' internal characteristics is verified empirically.

The findings yield policy advice for political actors (policy-makers and interest groups), further, they provide recommendations according the clusters: on the one hand, for economically rational regulation; on the other hand, for effective assertion of the different interests.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	II
Tabellenverzeichnis	III
Symbolverzeichnis	IV
1 Einleitung	1
2 Das Politikfeld Agrarpolitik	5
2.1 Policy	5
2.2 Polity	9
2.3 Politics	13
2.4 Demokratiedefizit	15
2.4.1 Undemokratische Einflussnahme vs. Demokratische Willens- bildung	15
2.4.2 Herrschaft der Verbände vs. Entlastung des Staates	16
2.4.3 Die kritische Komponente der Interessenvermittlung	18
2.4.4 Staatliche Reaktionen	19
3 Theorie	21
3.1 Theoretische Positionierung	21
3.1.1 Verortung in der Politischen Ökonomie	21
3.1.1.1 Maximierung der sozialen Wohlfahrt	21
3.1.1.2 Politiker-Wähler-Modelle	22
3.1.1.3 Erster Trichter	24
3.1.2 Verortung in den Interessengruppenansätzen	27
3.1.2.1 Interne Charakteristika	29
3.1.2.2 Externe Charakteristika	31
3.1.2.3 Aktivitäten	32
3.1.2.4 Zweiter Trichter	36

3.2	Collective Action nach Mancur Olson	37
3.2.1	Abgrenzung zum Pluralismus	37
3.2.2	The Logic of Collective Action	38
3.2.3	Reaktionen und Kritik	41
3.2.3.1	Neo-Pluralismus	41
3.2.3.2	Public Interests Groups, Spieltheorie und Andere	42
3.2.4	The Rise and Decline of Nations	44
3.2.5	Reaktionen und Kritik	48
3.2.6	Falsifizierung	50
3.3	Mobilisierung von Interessengruppen	51
3.3.1	Mobilisierung	51
3.3.2	Autonomie des Staates	54
3.3.3	Policy Network	55
3.4	Wohlfahrtsverlust	55
3.4.1	Komparative Kostenvorteile	55
3.4.2	Wohlfahrtsverlust durch Staatseingriffe	57
4	Methoden	62
4.1	Triangulation und sequentielle Methodenkombination	62
4.2	Fallstudien	65
4.2.1	Einzelfallstudien	66
4.2.2	Komparative Methode	66
4.2.3	Top-Down Strategie	68
4.2.4	Experteneinschätzungen	69
5	Hypothesenbildung	71
5.1	Hypothesen	71
5.2	Operationalisierung	74
5.2.1	Interessengruppen	74
5.2.2	Wohlfahrtsverlust	76
5.2.2.1	Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsektors	76
5.2.2.2	Staatseingriffe in den Agrarsektor	80
5.2.2.3	Belastung der Konsumenten infolge der Staatseingriffe	83
6	Empirie	85
6.1	Ergebnisse	85
6.2	Erklärungsgrad	87
6.3	Potentielle Wohlfahrtsgewinne in Folge einer Handelsliberalisierung	89

6.4	Clusterbildung	93
7	Fallstudien	96
7.1	Argentinien	98
7.1.1	Verortungen innerhalb des Clusters	99
7.1.2	Der Agrarsektor	101
7.1.3	Die Interessenvertretung im Agrarsektor	102
7.1.4	Der SRA als die mächtigste Interessengruppe	105
7.1.5	Fazit und Falsifizierung	107
7.1.6	Ausblick	110
7.2	Südkorea	112
7.2.1	Verortung innerhalb des Clusters	113
7.2.2	Der Agrarsektor	114
7.2.3	Die Interessenvertretung im Agrarsektor	116
7.2.4	Die NACF als die mächtigste Interessengruppe	117
7.2.5	Fazit und Falsifizierung	119
7.3	USA	121
7.3.1	Verortungen innerhalb des Clusters	122
7.3.2	Der Agrarsektor	123
7.3.3	Die Interessenvertretung im Agrarsektor	125
7.3.4	Die AFBF als die mächtigste Interessengruppe	129
7.3.5	Fazit und Falsifizierung	130
7.4	Neuseeland	133
7.4.1	Verortungen innerhalb des Clusters	134
7.4.2	Der Agrarsektor	136
7.4.3	Die Interessenvertretung im Agrarsektor	137
7.4.4	Fazit und Falsifizierung	139
7.5	Mexiko	144
7.5.1	Verortungen innerhalb des Clusters	145
7.5.2	Der Agrarsektor	147
7.5.3	Die Interessenvertretung im Agrarsektor	148
7.5.4	Die CNA als die mächtigste Interessengruppe	150
7.5.5	Fazit und Falsifizierung	152
7.6	Indonesien	157
7.6.1	Verortungen innerhalb des Clusters	159
7.6.2	Der Agrarsektor	159
7.6.3	Die Interessenvertretung im Agrarsektor	163
7.6.4	Die API als die mächtigste Interessengruppe	164

7.6.5	Fazit und Falsifizierung	165
8	Policy Advice	167
8.1	Policy	167
8.2	Polity	169
8.3	Politics	172
8.4	Demokratiedefizit	174
8.5	Interessengruppen	175
9	Schluss	179
9.1	Gütekriterien	179
9.2	Resümee	181
9.3	Fazit und Ausblick	184
	Literaturverzeichnis	187

Abbildungsverzeichnis

1.1	Forschungsvariablen	2
1.2	Merkmalskombinationen und dazugehörige Fallstudien	4
2.1	Ebenen des Politikfelds Agrarpolitik	13
2.2	Policy Cycle nach SCHMID ET AL. (2006, S. 146)	14
3.1	Protektionsrate RRA für Ländersample von 1955 bis 2007	25
3.2	Erster Trichter	27
3.3	Zweiter Trichter	36
3.4	Wohlfahrtsverlust durch Besteuerung	58
4.1	Verschiedene Untersuchungsformen nach LAUTH ET AL. (2009, S. 59)	65
4.2	Top-Down Strategie nach LAUTH ET AL. (2009, S. 77)	69
5.1	Beide Trichter im Überblick	72
6.1	Erklärungskraft der Studie weltweit und im Agrarsektor	88
6.2	Clusterung nach Wettbewerbsfähigkeit und Staatseingriff für ein Sample von 56 Ländern	94
7.1	NRAs der landwirtschaftlichen Nicht-/Exportgüter und der RRA Argentiniens von 1960 - 2005	100
7.2	Belastung der argentinischen Konsumenten	109
7.3	NRA und RRA Südkoreas von 1960 - 2005	114
7.4	Anteil des Agrar- und Industriesektors an der Wertschöpfung Südkoreas 1970 - 2005	115
7.5	NRAs der landwirtschaftlichen Nicht-/Exportgüter und der RRA der Vereinigten Staaten von 1960 - 2005	123
7.6	Anteil des Agrar- und Industriesektors an der Wertschöpfung der Vereinigten Staaten 1970 - 2005	124
7.7	NRAs der landwirtschaftliche Nicht-/Exportgüter und der RRA Neuseelands von 1960 - 2005	135
7.8	Belastung der neuseeländischen Konsumenten	142

7.9 NRAs der landwirtschaftlichen Nicht-/Exportgüter und der RRA Mexikos von 1980 - 2004	146
7.10 Belastung der mexikanischen Konsumenten	155
7.11 Pro-Kopf BIP und Wachstumsraten Indonesiens 1970 - 2005	158
7.12 NRAs der landwirtschaftlichen Nicht-/Exportgüter und der RRA Indonesiens von 1960 - 2005	160
7.13 Anteil des Agrar- und Industriesektors an der Wertschöpfung Indonesiens 1970 - 2005	161
8.1 Koalitionsbildung	176

Tabellenverzeichnis

2.1	Ökonomische Dimension der Agrarpolitik (PSE)	7
3.1	Regressionsergebnisse des Einfluss von Parteien auf das Protektionsniveau	26
3.2	Mögliche Handlungsoptionen von Interessengruppen	32
3.3	Literaturübersicht: Modelle und Ansätze	34
3.4	Literaturübersicht: Empirische Studien	36
3.5	Position dieser Arbeit in der Publikationslandschaft	37
3.6	Gefangenendilemma des Collective Action	39
3.7	Zentrale Thesen von OLSON (1982, S. 74)	47
3.8	Studien zu Olsons These	51
3.9	Mobilisierung nach ATKINSON/COLEMAN (1989, S. 53) sowie eigene Indikatoren	52
3.10	Autonomie des Staates nach ATKINSON/COLEMAN (1989, S. 52) sowie eigene Indikatoren	54
3.11	Formen von Policy Networks nach ATKINSON/COLEMAN (1989, S. 54)	55
4.1	Typen von Fallstudien nach MUNO (2009, S. 117), basierend auf HAGUE ET AL. (1998, S. 277)	67
5.1	Befragte Institutionen	75
6.1	Ergebnisse	86
6.2	Ranking des Produktivitätsindikators für ein Ländersample	87
6.3	Auswirkungen einer vollständigen Handelsliberalisierung auf das jährliche Realeinkommen bis zum Jahr 2015	90
6.4	Auswirkungen einer vollständigen Handelsliberalisierung nach Regionen und Sektoren	91
6.5	Auswirkungen einer vollständigen Handelsliberalisierung auf die landwirtschaftliche Wertschöpfung nach Land/Region im Jahr 2015	92
9.1	Fallstudienenergebnisse und Hypothesentest	183

Symbolverzeichnis

CA	komparative Vorteile
CDA	komparative Nachteile
CSE	consumer subsidy equivalent
CTE	consumer tax equivalent
h	Hektar
L	Labor
L_{agrar}	Labor im Agrarsektor einer Volkswirtschaft
$L_{non-agrar}$	Labor einer Volkswirtschaft exklusive des Agrarsektors
L_{VWS}	Labor in einer Volkswirtschaft
NRA	nomielle Unterstützungsrate
P	Produktivität
PSE	producer support estimate
RC	Offenbarte Wettbewerbshfähigkeit
RC	offenbarte Wertbewerbsfähigkeit
RCA_1^i	offenbarte komparative Vorteile des Landes i nach Balassa (1965)
RMA	relativer Importvorteil
RRA	Relative Unterstützungsrate
RTA	relativer Handelsvorteil
RXA	relativer Exportvorteil

<i>s_x</i>	Exportsubvention
<i>TBI</i>	Handelsbias-Indikator
<i>VA</i>	Value Added
AFBF	American Farm Bureau Federation
API	Aliansi Petani Indonesia
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
AU	African Union
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BPS	Badan Pusat Statistik Indonesia
BTI	Bertelsmann Transformations Index
CAM	Confederación Agraria Mexicana
CAP	Congreso Agrario Permanente
CCE	Consejo Coordinador Empresarial
CCI	Confederación Campesina Independiente
CNA	Consejo Nacional Agropecuario
CNC	Confederación Nacional Campesina
CNG	Confederación Nacional de Ganaderos de Mexico
CNPP	Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad
COECE	Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior
CONASUPO	Compañía Nacional de Subsistencias Populares
CONINAGRO	Confederación Intercooperative Agropecuaria Limitada
consumer NPC	Consumer Nominal Protection Coefficient
CRA	Confederaciones Rurales Argentinas
CTE	Consumer Tax Equivalent

EFTA	Europäische Freihandelsassoziation
EPC	Effective protection coefficient
EU	Europäische Union
FAA	Federación Agraria Argentina
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FDI	Foreign Direct Investment
FHI	Freedom House Index
G77	The Group of 77
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GTAP	Global Trade Analysis Project
HDI	Human Development Index
ILO	International Labor Organization
MDCD	Most Dissimilar Case Design
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MSCD	Most Similar Case Design
NACF	National Agricultural Cooperative Federation
NAFTA	Nordamerikanisches Freihandelsabkommen
NFU	National Farmers Union
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PAC	Political Action Committee
PAN	Partido Acción Nacional
PRI	Partido Revolucionario Institucional
PRONASOL	Programa Nacional de Solidaridad
PSE	Producer Support Estimate

SIAP	Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera
SRA	Sociedad Rural Argentina
TRIPS	Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights
UN	United Nations
UNDP	United Nations Development Programme
UNORCA	Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas
USDA	United States Department of Agriculture
WTO	World Trade Organization

1 Einleitung

Von jedem Euro, den die Europäische Union ausgibt, fließen 38 Cent in Subventionen des Agrarsektors (AUSWÄRTIGES AMT, 2006). Derweil arbeiten nur 6,1% der Europäer in der Landwirtschaft und diese trägt mit 3,8% nur einen marginalen Teil zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung bei (ILO, 2006; UN, 2009). In Zeiten der Wirtschafts- und Finanzkrise stockt die EU Subventionen – etwa zu Gunsten der Milchproduzenten – entgegen internationaler Versprechen weiter auf. (KUHR/LIEBRICH, 16.01.2009). „Never waste a good crisis“ – ein Sprichwort, das Brüssel nicht zu berücksichtigen scheint. Dabei kann gerade ökonomisch rationale Agrarpolitik der Schlüssel zu Problemfeldern unserer Zeit – Wirtschaft, Migration, Umwelt – sein.

Subvention und Protektion hingegen sind kostspielige Staatseingriffe in einen Sektor, der nach der Industriellen Revolution, dem Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft und dem jüngstem Trend hin zur Wissensgesellschaft relativ an Wettbewerbsvorteilen eingebüßt hat. Volkswirtschaften der CAIRNS-Gruppe – beispielweise Argentinien – sind es, die über komparative Kostenvorteile bei der Produktion landwirtschaftlicher Güter verfügen. Aber auch Argentinien verhält sich unter ökonomischen Gesichtspunkten nicht rational. Die Regierung Kirchner erhöhte erst kürzlich die mit 35% bereits hohe Exportbesteuerung von Agrarprodukten auf bis zu 44% (THE ECONOMIST, 26.03.2009; THE NEW YORK TIMES, 05.07.2008).

Warum schaden Länder wie Argentinien ihrem Wirtschaftsmotor? Und warum halten Staaten wie die der EU an überholten Sektoren fest? Und mehr noch, wer kommt für die Folgen und damit die Kosten auf? Wer bezahlt für unser Essen?

Zur Beantwortung dieser Fragen schließen sich Politikwissenschaft und Wirtschaftswissenschaften nicht aus, im Gegenteil, es gibt interessante Schnittstellen. So zieht die Politikwissenschaft Politiker-Wähler-Modelle und Interessengruppen-Ansätze zurate, um die Gründe von Staatseingriffen zu erörtern. Daran anknüpfend errechnet die Wirtschaftswissenschaft mögliche Auswirkungen, die staatliche Interventionen auf die Gesamtwohlfahrt haben. Da beide Disziplinen voneinander profitieren, versucht diese Arbeit Brücken zu schlagen – zwischen Politik- und Wirtschaftswissenschaft. Die Frage, wer für die Rechnung des Essens aufkommt, lässt sich unter

dem wissenschaftlichem Gesichtspunkt somit folgendermaßen formulieren: Warum kommt es zu Staatseingriffen in den Agrarsektor und was sind die daraus resultierenden Folgen?

Dem ersten Fragenteil zur Erklärung der Ausprägung der Agrarpolitik widmete sich eine Bandbreite an Theoretikern im Laufe der vergangenen Jahrzehnte. So wird auch diese Arbeit in Kapitel 3 einen Blick auf die Debatte um ANDERSON, ATKINSON UND COLEMAN, BECKER, DOWNS, OLSON, STIGLER, SWINNEN und einige mehr werfen. Empirisch fundiert werden so auch bisherige Studienergebnisse abgeglichen und ein umfassender Blick auf die Publikationslandschaft geworfen. Eine Gesamtschau der Literatur hat bisher gefehlt.

Zwei Trichter engen daraufhin die Denkschulen und Ansätze ein, sodass sich schließlich auf Basis von MANCUR OLSONS Werken „The Logic of Collective Action“ und „The Rise and Decline of Nations“ eine eigene Position erarbeiten lässt. Diese argumentiert, dass gut organisierte Interessengruppen je nach Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsektors die Ausprägung der Agrarpolitik beeinflussen. Passend dazu zieht diese Arbeit ebenfalls in Kapitel 3 die Gedanken ATKINSONS UND COLEMANS zurate. Aus ihren Maximalausprägungen zur Mobilisierbarkeit von Interessengruppen lassen sich adäquate Indikatoren für den späteren Hypothesentest formulieren.

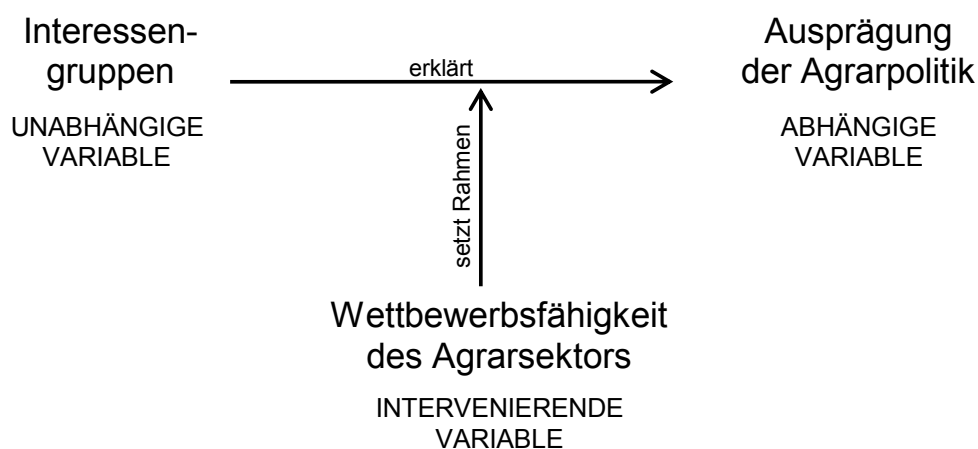


Abbildung 1.1: Forschungsvariablen

OLSONS These des Kollektiven Handelns ist, dass organisierte Interessen politische Entscheidungen zu ihren eigenen Gunsten besser beeinflussen können, wenn ihre organisierte Gruppe klein ist. Große Gruppen hingegen haben mit dem Trittbrettfahrer-Problem zu kämpfen. Der Wirtschaftswissenschaftler GARY BECKER setzt sich ebenfalls mit dem Zusammenhang zwischen Größe und Einfluss einer Interessengruppe auseinander. Er kommt jedoch auf ein anderes Ergebnis und argumentiert, dass große Gruppen über Economies of Scale effizienter in der Lage sind, selektive Anreize zu

produzieren und somit Mitglieder zu binden.

ATKINSON UND COLEMAN führen zusammen, was vordergründig wie ein Widerspruch erscheint. Sie entwickeln ein Sektorenmodell und liefern damit einen weiteren Stein zum Fundament der hier vorliegenden Arbeit. Damit behält OLSON Recht, denn kleine Sektoren agieren in distributiver Politik relativ mächtiger als große Sektoren. Innerhalb der Sektoren ist jedoch für die Mobilisierbarkeit einzelner Interessengruppen die Konkurrenzlosigkeit sowie Konzentration der potenziellen Mitglieder auf eine organisierte und durchsetzungsfähige Interessengruppe von entscheidender Bedeutung.

All jene und weitere Gedanken kumulieren in der Hypothesenbildung des 5. Kapitels. Sie werden teils quantitativ, teils qualitativ operationalisiert, getestet und schließlich verifiziert bzw. falsifiziert.

Die Wirtschaftswissenschaften leisten ihren Beitrag, denn ihnen gelingt es, das Phänomen zu messen, über das OLSON und die Politikwissenschaft diskutiert. Das empirische Phänomen, dass politische Entscheidungen entgegen ökonomischer Rationalitäten gefasst werden, lässt sich erkennen, indem unter Betrachtung komparativer Kostenvorteile und den Effekten von Staatseingriffen zweierlei Verluste modelliert werden. Es entsteht zum einen ein Wohlfahrtsverlust sowohl wenn Unterstützung auf Wettbewerbsnachteile als auch wenn Diskriminierung auf Wettbewerbsvorteile trifft. Zum anderen resultiert ein Wohlfahrtsverlust bei der Durchführung staatlicher Eingriffe mit ineffizienten Instrumenten.

Die Triangulation sowohl von Daten als auch Methoden, prägt die Analyse der Empirie. So validieren Statistiken internationaler Organisationen (UN, FAO, ILO, WTO, OECD, UNDP, FREEDOMHOUSE, IMF, WORLDBANK, TRANSPARENCY INTERNATIONAL und andere) sich untereinander, gegenüber nationalen Quellen, sowie im Längs- und Querschnitt. Die Methodik teilt sich in Kapitel 4 ebenfalls in zwei Teile, einen quantitativen und einen qualitativen. Dank des Verfahrens der sequentiellen Methodenkombination ist es, möglich die Vorteile beider Methoden zu nutzen. Auf quantitativer Ebene werden die beiden Variablen Wettbewerbsfähigkeit und Staatseingriff für 56 Staaten der Welt getestet. Diese Auswahl resultiert aus dem gesamten Datenpool dieser Arbeit, der 149 Volkswirtschaften umfasst.¹ Anschließend entfaltet die ebenfalls im 4. Kapitel erklärte Top-Down-Strategie ihre Wirkung. Ihr folgend findet für das Sample von 56 Volkswirtschaften eine Clusterung und Typenbildung statt, die es wiederum ermöglicht sechs qualitative Fallstudien durchzuführen. Die Ergebnisse des Empirieteils befinden sich in Kapitel 6.

¹In Kapitel 6.2 wird aufgezeigt, dass je nach Basisdaten 90% bzw. 95% der Realität in dieser Arbeit abgedeckt werden.

Die Fallstudien des 7. Kapitels sind im Sinne des Most Similar Case Designs jeweils Vertreter einer der sechs möglichen Kombinationen an Merkmalsausprägungen, wobei auf eine möglichst hohe Kongruenz der Randbedingungen geachtet wird.

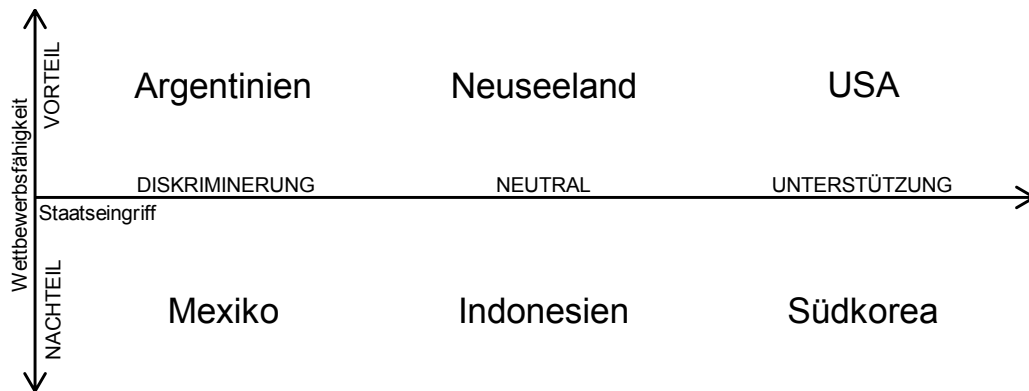


Abbildung 1.2: Merkmalskombinationen und dazugehörige Fallstudien

Die Fallstudien gehen quantitativ als auch qualitativ in die Tiefe, nutzen zahlreiche internationale und nationale Datenquellen und verwenden vereinzelt Experteninterviews. Anhand der Fallstudien sowie der Erkenntnisse der vorangegangenen Kapitel ist es schließlich möglich, Ratschläge für die Politik zu geben. Da es das Anliegen dieser Arbeit ist, Brücken zwischen Politikwissenschaft und Wirtschaftswissenschaft, zwischen Theorien, Ansätzen, Thesen und Ideen, zwischen quantitativen und qualitativen Methoden, Daten und Quellen, zwischen ökonomischen und demokratietheoretischen Gesichtspunkten zu schlagen, ist es sinnvoll auch diese letzte Brücke zu begehen: die zwischen Wissenschaft und Praxis. Hierzu dient der Policy Advice in Kapitel 8.

Bevor der Vierklang aus Theorie (Kapitel 3), Methode (Kapitel 4), Hypothesen (Kapitel 5) und Empirie (Kapitel 6 und 7) beginnt, sei nun im Anschluss zunächst das Augenmerk auf das Politikfeld Agrarpolitik und seine Besonderheiten gerichtet. Im Zentrum steht dabei die klassische Triade aus Policy, Polity und Politics. Gedanken zu demokratietheoretisch defizitären Aspekten von Interessenvermittlungssystemen runden die Betrachtung ab.

2 Das Politikfeld Agrarpolitik

Zur näheren Betrachtung des Politikfelds der Agrarpolitik wird im Folgenden zunächst auf die Formen, Begründungen und die wirtschaftliche Bedeutung der staatlichen Eingriffe im Bereich des Agrarsektors eingegangen – sprich es findet eine Beleuchtung der Policy statt. Im Rahmen der Polity werden darauf folgend die unterschiedlichen Ebenen, auf denen sich Akteure der Agrarpolitik befinden und auf denen Agrarpolitik stattfindet, skizziert. Konflikte, die innerhalb des Sektors existieren werden im Zuge dessen ebenfalls kurz überblickt. In einem weiteren Schritt werden mögliche Ansatzpunkte im Phasenmodell der Interessenvermittlung – der Politics – aufgezeigt. Abschließend wird das Spannungsfeld zwischen Interessenvermittlung und Demokratie diskutiert.

2.1 Policy

Wodurch zeichnen sich die staatlichen Aktivitäten im Agrarsektor aus? Die Antwort hierauf ist vielschichtig. Es gibt nicht *die Agrarpolitik*, sondern eine Vielzahl an unterschiedlichen Ausprägung. Dabei lassen sich zwei grundsätzliche Eigenschaften zunächst festhalten. Von Seiten der Industriestaaten findet in der Regel eine Protektion der heimischen Agrarmärkte statt, während Entwicklungsländer häufig diesen Sektor gezielt besteuern und folglich diskriminieren (WORLD BANK, 1986, S. 61f). Jedoch wird unter anderem von einigen Industriestaaten die Mitglied der CAIRNS-Gruppe sind – wie z.B. von Neuseeland – eine nahezu neutrale Agrarpolitik betrieben. Infolge dessen wird in diesen Ländern die Ressourcenallokation innerhalb des Agrarsektors fast ausschließlich durch die Marktkräfte determiniert. Weiterhin ist eine Diskrepanz der staatlichen Eingriffe zwischen landwirtschaftlichen Import- und Exportsektor zu beobachten. Zumeist wird eine Diskriminierung des Exportsektors gegenüber dem Importsektor betrieben. Hierbei ist es irrelevant, ob es sich um ein Industrie-, Schwellen- oder Entwicklungsland handelt.

Staatseingriffe

Die staatlichen Eingriffe in den Agrarsektor sind vielfältig. Sie lassen sich in zwei Kategorien unterteilen: direkte und indirekte Eingriffe. Zu den direkten Eingriffen in den Agrarsektor zählen unter anderem Exportsubventionen, Zölle, Quoten, Besteuerung von Exporten, Preiskontrollen, Garantiepreise für eine bestimmte Produktionsmenge, Einfuhrbeschränkungen aufgrund von Qualitäts- und Sicherheitsstandards, staatliche Vermarktungsgesellschaften und staatliche Zuschüsse zur landwirtschaftlichen Forschung und Entwicklung (WORLD BANK, 1986, S. 117ff). Ferner ist der zunehmende Einsatz von produktionsunabhängigen Förderungs- /Diskriminierungsinstrumenten zu beobachten, die gegenüber den zuvor genannten Instrumenten zu einer geringen wirtschaftlichen Verzerrung führen, da sie den Preismechanismus nicht außer Kraft setzen (WORLD BANK, 1986, S. 62).

Die Auswirkungen der Handels-, Wechselkurs-, Geld- und Fiskalpolitik auf den Agrarsektor dagegen fallen unter die indirekten Instrumente der staatlichen Agrarpolitik (WORLD BANK, 1986, S. 62). So sorgt z.B. ein überbewerteter Wechselkurs für eine eingeschränkte Wettbewerbsfähigkeit der landwirtschaftlichen Güter am Weltmarkt, während zugleich die heimische Industrie gegenüber der Importkonkurrenz geschützt wird. Obwohl diese indirekten Mechanismen nicht explizit auf die Diskriminierung des Agrarsektors abzielen, sind sie für den Großteil der Diskriminierung des Agrarsektors in den Entwicklungs- und Schwellenländer verantwortlich. Ihr Anteil an der Diskriminierung des Agrarsektors übersteigt den Einfluss der direkten Mechanismen bei der Diskriminierung des Agrarsektors (WORLD BANK, 2007, S. 98).

Die aufgezeigten Charakteristika der nationalen Agrarpolitik sind zugleich keine Entwicklung, die erst im Anschluss an den zweiten Weltkrieg stattgefunden hat, sondern lassen sich bis in die Zeit der Industriellen Revolution (seit 1860) zurückverfolgen (LINDERT, 1991, S. 50). Dabei zeigt sich ein weiteres Grundmuster der Agrarpolitik: die Protektion der Landwirtschaft steigt mit dem wirtschaftlichen Entwicklungsstand an, das sogenannte „developmental paradox“ (ANDERSON, 1986).

Die Entwicklung der staatlichen Agrarpolitik im Anschluss an den zweiten Weltkrieg lässt sich in zwei Etappen unterscheiden: vor und nach der Uruguay-Runde (DAVIS, 2004, S. 156). Vor dieser letzten großen erfolgreichen Freihandelsrunde war die Agrarpolitik weltweit durch steigende Protektions-, Subventions- und Diskriminierungsniveaus gekennzeichnet. Der Wendepunkt dieser Entwicklungen war die Aufnahme des Agrarsektors in die neugegründete WTO im Jahr 1995. Durch die Aufnahme des Agrarsektors in das Regelwerk der WTO kam man dem Ziel der Handelsliberalisierung des Agrarsektors einen Schritt näher. Allerdings ist der Weg

bis zur vollständigen Handelsliberalisierung immer noch ein weiter, wie die aktuelle Problematik der Doha-Runde zeigt (THE ECONOMIST, 31.07.2008).

Ökonomie Dimensionen der Agrarpolitik

Um sich die ökonomischen Dimensionen der Agrarpolitik vor Augen zu führen, eignet sich der sogenannte „Producer Support Estimate (PSE)“ der OECD (2008d), der den geschätzten monetären Wert des Transfers von Konsumenten und Steuerzahlern hin zu den Agrarproduzenten angibt (OECD, 2008a, S. 18). In der nachfolgenden Tabelle sind für ausgewählte OECD und Nicht-OECD Länder deren *PSE* Wert, soweit verfügbar, für die Jahre 1986, 1990, 1995, 2000 und 2007 angegeben.

Land	PSE in ^a	Jahr				
		1986	1990	1995	2000	2007
Australien	USD mn	1.250	1.620	1.255	906	1.872
Brasilien	BRL mn			-3.827	5.094	10.471
Chile	CHP mn	84.313	216.991	258.320	165.857	
China	CNY mn			115.633	74.764	378.601
EU	USD mn	93.201	101.719	126.683	88.812	134.318
Island	USD mn	158	187	139	139	212
Japan	USD mn	45.848	42.749	72.731	53.820	35.230
Kanada	USD mn	6.090	6.518	4.141	4.277	7.001
Mexiko	USD mn	504	4.336	-1.111	7.131	6.053
Neuseeland	USD mn	788	95	93	28	82
Norwegen	USD mn	2.480	3.529	2.984	2.131	2.803
Russland	RUB mn	110	137	25.019	33.442	201.570
Schweiz	USD mn	4.553	5.948	5.991	4.325	4.180
Südafrika	ZAR mn			4.594	2.571	3.232
Südkorea	USD mn	9.409	19.165	25.098	19.219	25.461
Türkei	USD mn	2.772	6.547	4.206	6.566	13.438
Ukraine	NC mn	35.921	42.197	-726.257.277	169	5.936
USA	USD mn	38.377	31.943	20.805	52.829	32.663

Quelle: OECD (2008d)

^a Die Angaben des PSE sind entweder in Millionen (mn) US-Dollar oder der heimischen Währung angegeben.

Tabelle 2.1: Ökonomische Dimension der Agrarpolitik (PSE)

Dabei sticht in der obigen Tabelle insbesondere die Bedeutung der Agrarpolitik innerhalb der Europäischen Union ins Auge. Das Transfervolumen innerhalb der EU übertrifft das der übrigen Länder um ein Vielfaches.

Das Interesse für das Politikfeld Agrarpolitik speist sich folglich auch aus der wirtschaftlichen Bedeutung dieser Transferpolitik. Gleichzeitig wird ersichtlich, dass das Ausmaß der Staatseingriffe nicht eine Momentaufnahme der letzten Jahre ist, sondern über Jahrzehnte hinweg auftritt und eine Untermuerung durch Daten der OECD möglich ist.

Es lässt sich dementsprechend eine Persistenz der Staatseingriffe festhalten. Diese Persistenz der staatlichen Interventionen im Bereich der Landwirtschaft wirft dementsprechend die Frage auf, mit welcher Begründung der Staat im Agrarsektor tätig wird. Dabei fallen Stichworte wie der kleine bayrische Familienbetrieb, Nationalismus in Indonesien oder aber auch der Autarkiegedanke in Frankreich. Bedeutet dies nun, dass hinter den Staatseingriff nichts weiter als bestimmte nationale Eitelkeiten stehen? Das dem nicht so ist, zeigt der Blick in den wissenschaftlichen Diskurs.

Begründungen der Agrarpolitik

Industriestaaten sehen sich häufig mit einem schrumpfenden Landwirtschaftssektor und zurückgehendem Einkommen der Beschäftigten im Agrarsektor konfrontiert. Daher zielen die staatlichen Interventionen vor allem auf einen langsameren Strukturwandel ab, der den Betroffenen mehr Anpassungszeit gibt, gleichzeitig soll damit zur Stabilisierung der landwirtschaftlichen Einkommen beigetragen werden (WORLD BANK, 1986, S. 110). Dem folgend geschieht der Eingriff in den Agrarsektor in den meisten Industriestaaten aufgrund der Logik einer wohlfahrtsstaatlichen Politik: Agrarpolitik als eine andere Form der klassischen Sozialpolitik. Gleichzeitig sehen sich Landwirte oftmals Einkommensschwankungen gegenüber, sodass durch staatliche Interventionen, der Staat de facto eine Versicherungsfunktion übernimmt und auf diese Weise die landwirtschaftlichen Einkommen stabilisiert (THIES/PORCHE, 2007, S. 117).

Das oft zitierte Argument der Versorgungssicherheit zur Begründung der staatlichen Interventionen muss aufgrund der finanziellen Ressourcen der Industriestaaten angezweifelt werden. Die Leidtragenden hoher Nahrungsmittelpreise sind nämlich in der Regel nicht die Industriestaaten, sondern die ärmsten Staaten der Welt. Denn die finanziellen Fähigkeiten der Industriestaaten erlauben es ihnen auch in Krisenzeiten am Weltmarkt als Käufer von Agrarprodukten aufzutreten und gegebenenfalls hohe Preise zu bezahlen (WORLD BANK, 1986, S. 123).

Die Überzeugungskraft des in der deutschen Diskussion oft genannten Argument der Pflege der Kulturlandschaft zur Begründung der staatlichen Interventionen, ist ebenfalls als gering einzuschätzen. Dasselbe Ergebnisse könnte auch mit einem er-

heftlich geringerem finanziellem Aufwand – durch direkte Zahlungen an Landwirte – erreicht werden.

Im Gegensatz zu den Industriestaaten verfolgen Entwicklungsländer mit ihrer Agrarpolitik häufig entwicklungspolitische Ziele. Als Bestandteil ihrer Entwicklungsstrategie versprechen sich die Regierungen der Entwicklungsländer von der Agrarpolitik häufig eine Modernisierung des Landes im Zuge einer Industrialisierung. Mithilfe der Benachteiligung des Agrarsektors soll eine günstige Versorgung der städtischen Bevölkerung mit Nahrungsmitteln sicher gestellt werden. Eine Folge der günstigen Nahrungsmittel ist ein niedrigeres Lohnniveau der städtischen Industriearbeiter, sodass sich hieraus eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit der Industrie ergibt. Darüber hinaus sind Entwicklungsländer häufig auf Einnahmen aus dem Agrarsektor zur Finanzierung des Staatshaushalts angewiesen. Die Exportbesteuerung ist hierbei eine administrativ leicht zu erhebende Steuer, die auch ohne einen modernen Verwaltungsapparat erhoben werden kann (LINDERT, 1991, S. 60). Weiterhin schotten Entwicklungsländern häufig den heimischen Industriesektor gegenüber dem Weltmarkt ab, sodass sich die internen Terms-of-Trade zu Lasten des Agrarsektors verändern und es zu einer Aufwertung des realen Wechselkurses kommt. Darüber hinaus verteuert eine Protektion des heimischen Industriesektors zugleich die industriellen Einsatzfaktoren, die der Agrarsektor als Vorleistungen benötigt (WORLD BANK, 1986, S. 61f). Die Wechselwirkungen zwischen Agrarsektor und den industriellen Vorleistungen zeigen sich auch im Fallbeispiel Neuseeland in Kapitel 7.4.

Damit lässt sich festhalten, dass Staatseingriffe in den Industriestaaten zumeist mit nicht-ökonomischen Argumenten untermauert werden, während Entwicklungsländer sich durch die Diskriminierung des Agrarsektors eine Industrialisierung ihres Landes versprechen. Daneben spielt für Entwicklungsländer häufig der Aspekte der Finanzierung des Staatshaushaltes, zumindest untergeordnet, ebenfalls eine Rolle.

2.2 Polity

Ebenen der Agrarpolitik

Um das Politikfeld Agrarpolitik weiter zu definieren, gilt es zu bestimmen, über welche Ebenen des politischen Systems es sich erstreckt. Mehr noch wird im Zuge dessen die nationale Ebene zur späteren Analyse ausgewählt.

- Auf *lokaler Ebene* befinden sich die Konsumenten. Agrarpolitik beeinflusst über staatliche Intervention die Menge, die diese Gruppe kaufen kann bzw. den Preis, den sie bezahlt. „Buy Local“ Initiativen sind eine Möglichkeit der

Konsumenten auch die Produzentenstruktur und die Agrarpolitik zu beeinflussen. Meist profitieren Kleinbetriebe, die im Vergleich zu Großbetrieben und international tätigen Betrieben auf den Absatz vor Ort angewiesen sind. Dabei steht der Qualitätsaspekt und die Erhaltung lokaler Arbeitsplätze im Vordergrund. In Indonesien beispielweise trugen „Buy Local“ Initiativen zum Nationalismus in der Reisproduktion bei.¹

- Auf *regionaler Ebene* prägen föderale Sub-Einheiten wie Bundesländer oder Einzelstaaten bzw. ihre Länderregierungen die Agrarpolitik. Regionen mit großem ländlichem Raum können hier aktiv werden und über Mittel der Agrarpolitik Einkommensunterschiede zwischen Stadt und Land ausgleichen. Zudem sind Migrationsfragen für Länderregierungen relevant, wenn etwa die Urbanisierung zunimmt oder demographische Altersunterschiede zwischen urbanen und ländlichen Räumen bestehen. In Südkorea sind mehr als die Hälfte der Landwirte über 60 Jahre alt. Somit zielt die Agrarpolitik auf die Unterstützung regionaler Genossenschaften, aber auch auf die Beeinflussung des Altersgefälles.²
- Auf *nationaler Ebene* werden Entscheidungen der Handelspolitik und Wirtschaftspolitik mit Bezug auf den Agrarsektor getroffen. Nach außen setzen Staaten beispielsweise Zölle, Quoten und andere Handelsbarrieren, um entweder ihren einheimischen Agrarsektor zu schützen oder um aus ihm Steuereinkommen zu generieren. Nach innen findet auf nationaler Ebene distributive Politik statt. Wenngleich die EU eine Ausnahme darstellt, erhalten Produzenten Subventionen hauptsächlich aus nationalen Töpfen. Auch die Interessenvermittlung, die zentral für den Fortgang dieser Arbeit sein soll, findet zum Großteil auf nationaler Ebene statt.
- Wie eben angesprochen, weist Agrarpolitik auch auf *Ebene von Staatenbündnissen* Relevanz auf. So werden Subventionen für die Mitgliedstaaten der EU auf EU-Ebenen verteilt. Auch findet im Zuge der Gemeinsamen Agrarpolitik der EU eine Harmonisierung des Außenhandels sowie koordinierte Standardsetzung statt. Wenngleich die Agrarpolitik der EU-Staaten zum größten Teil in Brüssel stattfindet, so ist zu bestreiten, dass dies auch für die Interessenvermittlung gilt. Starke Verbände, allen voran in Deutschland und Frankreich, beeinflussen direkt die nationale und damit indirekt die EU-Agrarpolitik.

¹Siehe Fallstudie „Indonesien“ in Kapitel 7.6.

²Siehe Fallstudie „Südkorea“ in Kapitel 7.2.

- Auf *internationaler Ebene* spielt die Agrarpolitik der Staaten eine große Rolle. So sind Handelsbarrieren ein zentraler Hemmschuh für ein erfolgreiches Abschließen der WTO Doha Runde. Seit der Uruguay Runde von 1990 blockiert allen voran die EU weitergehende Liberalisierung des Handels mit Agrargütern und die Senkung der Subventionen. Jüngste Krisen lassen gar alte Reflexe und somit Protektion wiederauferstehen. Damit wird Agrarpolitik zur entscheidenden Karte in den Verhandlungen um das TRIPS-Abkommen sowie der Liberalisierungen anderer Sektoren. Denn große Agrar-Export-Länder der CAIRNS-Gruppe berufen sich auf das WTO-Prinzip der Reziprozität und fordern damit Zugeständnisse, bevor sie ihrerseits Handelsbarrieren anderer Sektoren senken. Internationale Organisationen wagen sich schrittweise an die Agrarpolitik heran. Bisher bleiben Bemühungen beispielsweise der FAO jedoch auf Datenerhebung und Forschung beschränkt. Entscheidungen werden allenfalls in Handelsfragen im Rahmen des WTO-Streitschlichtungsverfahrens gefällt. Wie in der Einleitung dieser Arbeit angesprochen, könnte Agrarpolitik jedoch über global ausgewogene Staatseingriffe und einer generellen Liberalisierung des Handels mit Agrargütern eine Rolle im Kampf gegen globale Krisen (Klima, Wirtschaft) und Probleme (Unterentwicklung, Hunger, Migration) spielen. Diejenigen, die für unser Essen bezahlen, sitzen allzu häufig an Tischen der südlichen Hemisphäre. Internationale Organisationen könnten einen Ausgleich schaffen, haben heute jedoch mit Blockaden und unzureichenden Kompetenzen zu kämpfen.

Diese Arbeit wählt die nationale Ebene als Fallhöhe der Analyse. Die Gründe hierfür sind theoretisch, praktisch und erfahrungsbedingt. Erstens befinden sich aus theoretischer Warte alle Forschungsvariablen der Arbeit – Interessengruppen (UV), Staatseingriff (AV), Wettbewerbsfähigkeit (IV) – auf der nationalen Ebene. Die EU ist eine Ausnahme und wird daher für die Fallstudien nicht integriert. Sie weist eine Variable (Staatseingriff, AV) über die Gemeinsame Agrarpolitik auf. Für die anderen Variablen ist dies zu bezweifeln, da die Interessenvertretung in den Einzelstaaten stattfindet. So weisen Deutschland und Frankreich starke Bauernverbände auf, Großbritannien jedoch beispielsweise nicht. In Zukunft, besonders mit Blick auf die EU, wird Agrarpolitik und gegebenenfalls auch die Interessenvermittlung auf internationaler Ebene stattfinden. Heute tut sie dies messbar für den Rest der Welt jedoch hauptsächlich auf nationaler. Auch die Wettbewerbsfähigkeit unter den EU-Mitgliedsstaaten ist heterogen, weswegen eine Einordnung der EU als eine Volkswirtschaft zwar möglich, aber nicht sinnvoll wäre. Andere Staatenbündnisse (wie z.B. ASEAN, NAFTA, AU, MERCOSUR) sind politisch weit weniger tief integriert

und umfassen keine gemeinsame Agrarpolitik. Kurzum, damit fallen alle Länder außerhalb der EU in das Raster dieser Arbeit. Die Fallstudienauswahl wird dies demonstrieren.

Zweitens gibt es aus praktischer Sicht aggregierte Daten auf nationaler Ebene was die Ausprägung der Agrarpolitik im Sinne von Handels- und Wirtschaftspolitik betrifft. Informationen, Daten und Ansprechpartner befinden sich für Interessengruppen ebenfalls auf dieser Ebene. Selbes gilt für sozioökonomische Daten, besonders mit Blick auf Nicht-OECD Staaten. Da selbst auf nationaler Ebene große Lücken im Datenmaterial bestehen, erhebt diese Arbeit eigene Datensätze. Die dafür eingerichtete Internet-Umfrageplattform IVSONline.de schloß einige der Lücken und trug damit zum Erklärungsgehalt der Analyse bei. Die Dokumentation der Expertenbefragung befindet sich in Abschnitt 6.

Drittens lehrt die Publikationslandschaft, dass sich auch bisherige Studien, mit Ausnahme der EU-Forschung, auf die nationale Agrarpolitik konzentrieren. Die Theorie OLSONS, das Sektorenmodell ATKINSON UND COLEMANS, die Modelle ANDERSONS und auch BECKERS sowie die zahlreichen empirischen Studien aus Kapitel 3.1.2 setzen den Fokus auf die nationale Ebene. Die Wahl der nationalen Ebene als Fallebene der Arbeit ist damit theoretisch sinnvoll und pragmatisch.

Konflikte im Agrarsektor

Auf allen aufgezeigten Ebenen treffen unterschiedliche Akteure des Agrarsektors aufeinander. Teilweise resultieren aus diametralen Präferenzen Konflikte. Erstens teilen Groß- und Kleinbetriebe meist nicht die gleichen Interessen. In den USA führte dies dazu, dass sich zwei Verbände parallel entwickelten und der Sektor als ganzes durch die permanente Rivalität an Durchsetzungsfähigkeit einbüßte. Zweitens sehen sich international operierende Produzenten indigenen Bauern gegenüber. In Lateinamerika findet dieser Konflikt häufig statt, da durch Marktliberalisierung internationale Unternehmen Land erwarben und heute den einheimischen und kulturell verwurzelten Betrieben Konkurrenz machen. Drittens stehen mit Blick auf die Besitzerstruktur Genossenschaften Familienbetrieben gegenüber. Beispielsweise bestimmen in Südkorea die „Chaebols“ als konglomerate Genossenschaften die Interessenvermittlung, während diese Organisationsform etwa in den USA ein Randdasein fristet. Dort bestimmen Familienbetriebe das Bild. Viertens stehen Produzenten der Ersten Welt denen der Dritten gegenüber. Nutzen europäische Produzenten high-tech Maschinen und Tonnen von Düngemitteln, so dient dem Ackerbau südlich der Sahara das Ochsengespann. Solche Nord-Süd-Unterschiede lassen sich teilweise innerhalb

eines einzigen Landes feststellen. So besteht ein Produktivitätsgefälle zwischen den Großbetrieben im Norden Mexikos und dem weniger weit entwickelten Süden des mittelamerikanischen Landes. Schließlich streiten sich in der aktuellen Diskussion Gentechnologie-Unternehmen wie MONSANTO mit Vertretern gen-freier „organic“ Produkte. In Indonesien kam es deswegen zu Ausschreitungen und auch Deutschland wird sich aller Voraussicht nach einer Klage gegenüber sehen, da die Saat von Gen-Mais untersagt wurde. Die Reihe an Konflikten könnte so weitergeführt werden und wird sich im Laufe der Arbeit verlängern. Besonders die Fallstudien leisten hier Erklärungskraft.

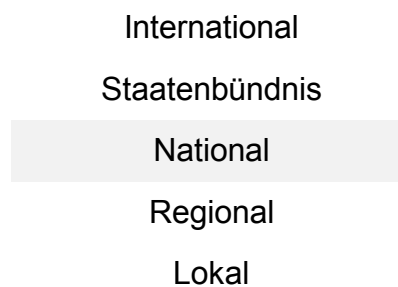


Abbildung 2.1: Ebenen des Politikfelds Agrarpolitik

2.3 Politics

Das Aufeinandertreffen von Staat und Interessengruppen im Politiknetzwerk der Agrarpolitik ist für diese Arbeit von zentraler Bedeutung. Grund dafür ist die Tatsache, dass sich die Akteure des Agrarsektors in den meisten Ländern zu Interessengruppen organisieren. Diese Gruppen betreiben Lobbyarbeit für ihren Sektor, wobei der Begriff „Lobby“ hier explizit neutral und nicht negativ konnotiert verwendet wird. Die Interessengruppen treffen auf den Staat als Akteur, der politische Entscheidungen über den Staatseingriff in den Agrarsektor trifft. Zudem können auch Interessengruppen aus anderen Sektoren im Sinne des Wettbewerbsmodells von BECKER (1983) ein Interesse an einer Einflussnahme auf die staatliche Agrarpolitik haben. Eine Frage, die daran anknüpfend und noch zu beantworten ist, ist an welchen Stellen Interessenvermittlung ansetzen kann. Als adäquate Vorlage dient der klassische Policy Cycle, der in Abbildung 2.2 dargestellt ist.

Potenziell kann Interessenvermittlung an allen Phasen des Kreislaufs ansetzen. Eine Ballung findet gegebenenfalls je nach Land und politischem System statt. Meist gewähren politische Entscheidungsträger Interessengruppen Einfluss im Tausch gegen deren Expertise. Diese wird dann tendenziell vor der Phase der Politikformulierung eingespeist. Interessengruppen beeinflussen somit häufig die Agenda-Gestaltung. Sie

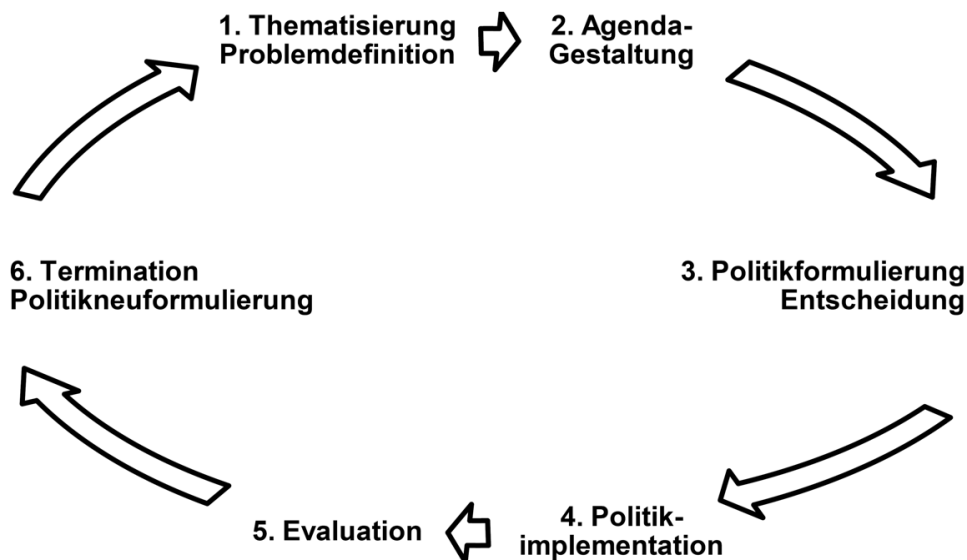


Abbildung 2.2: Policy Cycle nach SCHMID ET AL. (2006, S. 146)

können über öffentlichkeitswirksame Kampagnen, aber auch bereits zu Beginn ansetzen, indem sie in der Gesellschaft einen Problemdruck erzeugen. Das Agenda-Setting folgt und Interessengruppen können in Zusammenarbeit mit den Medien gegebenenfalls zusammen oder gegen Parteien die Entscheidung vorprägen. Bei der Implementation können sich Verbände als kooperative Akteure anbieten oder den Prozess blockieren. Eine ablehnende Reaktion geht dann womöglich in eine Repolitisierung der Entscheidung über, indem Korrekturen am Entschluss oder anderweitige Ausgleiche gefordert werden. Auch ex-post ist es möglich über Protestaktionen die politischen Entscheidungen zu beeinflussen, wie die aktuelle Situation in Argentinien zeigt.³

Je nach Land variieren die Eigenschaften dieser Interessenvermittlungssysteme. So unterscheiden sich die Politiknetzwerke der Länder unter anderem nach Akteuren, Institutionalisierung des Verbändeeinflusses, Machtverhältnissen (SCHMID ET AL., 2006, S. 147). Die Pluralismus- und Korporatismusdebatte knüpft hier an und auch die Thesen dieser Arbeit basieren auf einem theoretischen Fundament, das in Kapitel 3.2 und 3.3 dargelegt wird. Der nachfolgende Abschnitt 2.4 thematisiert das womöglich daraus resultierende Demokratiedefizit, um entsprechende Problempunkte aufzuzeigen.

³Siehe Fallstudie „Argentinien“ in Kapitel 7.1.

2.4 Demokratiedefizit

In diesem Unterkapitel wird auf die Frage nach einem Demokratiedefizit durch Einflussnahme von Interessengruppen auf die politische Entscheidungsfindung eingegangen. Innerhalb der wissenschaftlichen Debatte lassen sich zwei Positionen ausmachen. Die eine sieht die Einflussnahme als undemokratisch an, da Interessengruppen nicht von Volkswillen direkt oder indirekt legitimiert sind. Dem entgegen steht die Position, dass die Willensbildung ein pluralistischer Prozess ist, an dem sich Interessengruppen beteiligen und damit der Demokratie Dienste erweisen.

In Abschnitt 2.4.2 gilt es zu klären, inwiefern Interessengruppen der Demokratie zuträglich sein können und in der Lage sind den Staat zu entlasten. Ein Blick auf die Methoden der Interessenvermittlung als entscheidender Faktor für die Legitimität, leitet auf die Bedeutung der Transparenz über. Empirische Reaktionsformen politischer Systeme auf die Forderung nach Transparenz runden das Kapitel ab.

2.4.1 Undemokratische Einflussnahme vs. Demokratische Willensbildung

Wie in der Einleitung angedeutet, weist diese Arbeit im Empirieteil nach, dass Interessengruppen des Agrarsektors politische Entscheidungen in zahlreichen Ländern zu ihren Gunsten beeinflussen (siehe Kapitel 6). Doch ist diese Einflussnahme in demokratischen politischen Systemen legitim? Wenn in einer Demokratie alle Staatsgewalt vom Volke ausgeht, so beispielsweise im GRUNDGESETZ ART. 20 (2) der Bundesrepublik Deutschland unveränderlich festgeschrieben, so ist näher zu erörtern, warum eine gut organisierte Minderheit auf Kosten der weniger gut organisierten Mehrheit – etwa die Konsumenten und Steuerzahler – politische Entscheidungen beeinflussen darf und davon profitiert.

Ob es zu einer „exploitation of the great by the small“ (OLSON, 1982, S. 32) kommt oder nicht, sei vorerst dahin gestellt.⁴ Fakt ist jedenfalls, dass politische Entscheidungen von Akteuren beeinflusst werden, die nicht demokratisch legitimiert sind, sprich direkt oder indirekt vom Volk gewählt sind. Das ist ein Demokratiedefizit. THOMAS LEIF und RUDOLF SPEHT sprechen gar – in Analogie zur vierten Gewalt, der Presse – von einer „fünften Gewalt“, die des Lobbyismus (LEIF, 2006). HANS-JÜRGEN PAPIER sieht diese in Konkurrenz zu den bisherigen drei Organen, die das GRUNDGESETZ vorsieht, um die Staatsgewalt auszuüben und fragt zugespitzt, ob in einer parlamentarischen Demokratie die Lobby wichtiger als der Plenarsaal zu werden droht (PAPIER, 2007, S. 1). Festzuhalten bleibt, dass das „Gleichheitsprin-

⁴Die Arbeit kommt in Kapitel 3.4 auf das Thema des Wohlfahrtsverlustes zurück.

zip" (KLEINFELD ET AL., 2007, S. 7) bei demokratischen Wahlen gewährleistet wird und bei Lobbying nicht unbedingt gilt. Dieses Prinzip erfüllt das Lobbying nicht, da „Asymmetrien (...) als ein Grundproblem verbandlicher Interessenvermittlung angesehen werden" (WINTER, 2007, S. 217).

„Lobbyismus polarisiert“ (ALEMANN/ECKERT, 2006, S. 3), denn auf der einen Seite ist er negativ konnotiert (CHARI ET AL., 2007, S. 422). Überspitz formuliert, werden demokratisch legitimierte Organe untergraben und organisierte Interessengruppen verschaffen sich über intransparente Kanäle Einfluss auf Entscheidungen. So auch die häufige Charakterisierung, „Lobbyisten [seien] lichtscheue Gestalten" (SEBALDT, 1997, S. 31), gar eine „Gefahr für die Demokratie" (LEIF, 2004, S. 84) deren Politiker sie „im Würgegriff" (LIANOS, 2004, S. 90) halten.

Diese Arbeit schließt sich VON WINTER an und wünscht sich eine „Ernüchterung der Debatte" (WINTER, 2007, S. 10). Auf der anderen Seite nämlich, ist das Streben nach Einfluss nicht per se undemokratisch. Der Auffassung liberaler Konzepte der Demokratie zufolge, kann es ein legitimes Mittel sein, um die eigenen Präferenzen in das politische System einzuspeisen (RUCHT, 2007, S. 25). Lobbyismus ist damit legitimer Teil der Willensbildung in einer Demokratie, dem sich beispielsweise ARTIKEL 21 des deutschen GRUNDGESETZES widmet. Dieser Artikel spricht den Parteien die tragende Rolle bei der demokratischen Willensbildung zu. Von Interessengruppen ist nicht die Rede, was sie damit jedoch auch nicht ausschließt. Allerdings ist ebenfalls nicht vorgeschrieben, dass einzig Parteien die Willensbildung obliegt. Interessengruppen gesellen sich in der Realität zu diesem Prozess hinzu. Wie VON ALEMANN schließt, ist Lobbying unter diesem Blickwinkel „gar nicht übel" (ALEMANN, 2000, S. 6).

2.4.2 Herrschaft der Verbände vs. Entlastung des Staates

Neben diesem juristischen Argument eines Demokratiedefizits aufgrund von Lobbyismus, tut sich ein zweiter Konflikt auf. Auf THEODOR ESCHENBURGS Frage nach der „Herrschaft der Verbände" (ESCHENBURG, 1975), lassen sich nämlich zwei grundverschiedene Antworten, sowohl eine positive als auch eine negative, finden. Im Folgenden wird auf beide eingegangen: zuerst auf die Aufgaben, die Interessengruppen im Staat übernehmen und ihn damit entlasten. Daraufhin, findet eine Annäherung an die Probleme, die durch Interessengruppen geschaffen werden statt. Anschließend wird ein Blick auf den demokratiethoretisch kritischen Punkt der Interessenvermittlung geworfen.

ARMINGEON fragt, was Verbände zugunsten der Demokratie in der Lage sind zu leisten (ARMINGEON, 2007, S. 107). Diese Arbeit versucht darauf Antworten zu

finden und betrachtet daher zwei Funktionen: die Entlastung des Staates und die Demokratieschulung. Wie bei JARREN ET AL. (2007, S. 336) sollen die Funktionen bestmöglich funktional, nicht normativ betrachtet werden.

Interessenvermittlung Artikulation (WEBER, 1981, S. 346), Aggregation (ebd., S. 347) und Selektion (ebd., S. 349) von Interessen sind nach WEBER drei zentrale Aufgaben von Interessengruppen. Interessengruppen helfen dem Bürger somit seine Präferenzen zu formulieren, sich mit anderen abzugleichen, zusammenzuschließen und schließlich die Interessen auf der Input-Seite in den politischen Prozess einzuspeisen (ARMINGEON, 2007, S. 107). Die Selektion von Interessen, die bei Interessengruppen intern stattfinden, entlastet die Input-Seite des Staates, da sie eine Vorauswahl an Interessen trifft, die der Staat dann zu behandeln hat. Gebündelt wird dem Staat sozusagen eine „mehrheitsfähige Position eines Interessenspektrums fertig „serviert“ (SEBALDT, 1997, S. 27). Hinzu kommt bei WEBER die politische Integration (WEBER, 1981, S. 351). Würden Bürger die Möglichkeit nicht besitzen sich mittels organisierter Interessen in die Politik einzubringen, so bestünde die Gefahr, dass sie desintegriert ihren Anteil an der demokratischen Mitbestimmung aufgeben. PAPIER betrachtet das Zusammenspiel zwischen Staat und Interessengruppen mit Blick auf die eingebrachte Expertise. Interessengruppen bieten damit dem politischen System die Dienstleistung an, Wissen zu generieren und der Politik bereitzustellen. Wenngleich Abhängigkeitsverhältnisse entstehen, so profitiert die Politik doch vom Wissen, das sie zuvor nicht hatte oder nicht bereit oder in der Lage war zu produzieren (PAPIER, 2007, S. 2). In einem zudem komplexer werdenden Umfeld, so BUSCH-JANSER, ist es im Interesse der Politik und mehr noch „notwenig (...) für die Entscheidungsfindung“ (BUSCH-JANSER, 2004, S. 36) den Sachverstand externer Interessengruppen zu Rate zu ziehen.

Unter den Gesichtspunkten der Entlastung des Staates bei der Interessenselektion und der Integration der Bevölkerung in den demokratischen Willensbildungsprozess, kann also mit Recht behauptet werden, dass Interessengruppen dabei den Staat mittels Leistungen der Interessensvermittlung unterstützen (JARREN ET AL., 2007, S. 336).

Schule der Demokratie Bürger lernen durch Mitgliedschaften in Interessengruppen wie Demokratie funktioniert. Interne Strukturen, sofern demokratisch organisiert, sozialisieren sie mit den Strukturen und Prozessen einer Demokratie, also auch mit dem Staat. Ferner motivieren Interessengruppen Menschen sich demokratisch zu beteiligen, denn sie bieten Raum ihrem Interesse Gehör zu verschaffen und es mit anderen abzugleichen. Wer zudem den demokratischen Strukturen der Interessen-

gruppe vertraut, dem fällt es leichter auch dem demokratischen politischen System des Staates zu vertrauen, es zu unterstützen und zu tragen. Wie WESSELS trefflich auf den Punkt bringt, können "Interessengruppen als Schulen der Demokratie" (WESSELS, 2001, S. 363) dienen und erfüllen daher eine tragende, nicht untergrabende Rolle der Demokratie gegenüber. Unter diesem sowie vorangegangenen Gesichtspunkt lässt sich LÖSCHE zustimmen: „Demokratie braucht Lobbyismus“ (LÖSCHE, 2006).

Negative Aspekte Die negativen Aspekte liegen auf der Hand bzw. wurden bereits mehrfach genannt. Bei aller Unterstützung des politischen Systems und der Demokratie, vertritt eine Interessenvertretung immer noch die Interessen eines Klientels und nicht der Gesamtgesellschaft. Besonders in distributiver Politik, wie BORCHERT für die USA herausfindet, kann dies zu Ungerechtigkeiten zu Gunsten einer Minderheit und zu Ungunsten anderer kommen. Die vom Staat postulierte Gerechtigkeit und Unparteilichkeit bei der Distribution von staatlichen Leistungen wird mittels Einfluss von Interessengruppen dann ausgehebelt (BORCHERT, 1987, S. 214). Besonders im Falle der Monopolstellung – intern wie extern – ist Interessenvermittlung „nicht demokratiekompatibel“ (WESSELS, 2001, S. 361). In diesem Fall hat eine Interessengruppe keine Konkurrenz zu anderen organisierten Interessen, weder im eigenen Lager, noch unter Interessengruppen anderer Präferenz.

Die obige These für die entlastende Wirkung von Interessengruppen kann zudem empirisch kaum gehalten werden. Sofern Sozialausgaben als Indikator für die Be- und Entlastung eines Staates dienen, beweist REUTTER, dass diese Ausgaben mit zunehmender korporatistischer Interessenvermittlung ebenfalls zunehmen, die Belasten also sogar steigt. Besonders in den europäischen Staaten trifft diese Aussage mit Bezug auf die Staatsquote zu (REUTTER, 2002, S. 507). BORCHERT belegt die These anhand der US-Staatsverschuldung, die mit zunehmender Anzahl von Interessengruppen wächst (BORCHERT, 1987, S. 215). Wenn ihm zufolge Demokratie garantieren soll, dass Mittel des Staates rational allokiert werden, so laufen Partikularinteressen dem zuwider, besonders in Krisensituationen (BORCHERT, 1987, S. 215). Schließlich bestätigt diese Arbeit in Kapitel 6.1, dass gesamtgesellschaftlicher Wohlfahrtsverlust durch den Einfluss von Interessengruppen zustande kommen kann.

2.4.3 Die kritische Komponente der Interessenvermittlung

Es ist eine Gradwanderung sich auf der einen oder anderen Seite der polarisierten Debatte zu platzieren. Letztendlich muss spezifiziert werden, wann genau die Rol-

le einer Interessengruppe demokratisch legitim ist und wann nicht. VON ALEMANN macht sich diesbezüglich auf die Suche nach der „Achillesferse“ (ALEMANN/ECKERT, 2006, S. 6) des Lobbyismus und findet sie in den Methoden der Einflussnahme. Während Adressaten des Lobbying, Inhalte der Interessen und Organisationsform der Interessengruppen meist nicht unter Verdacht stehen illegitime und undemokratische Elemente zu sein, so stehen die Mittel des Lobbying im Fokus (ALEMANN/ECKERT, 2006, S. 6).

Die Methoden können sich bis auf den Bereich der Korruption und der Drohung oder gar Nötigung ausdehnen (BEYME/ESCHENBURG, 1980, S. 230ff). Diese Aktivitäten, wie die eben genannten, sind in einer Demokratie klar im illegitimen, kriminellen Bereich platziert. VON ALEMANN nennt sie daher den schwarzen Bereich und grenzt diesen vom gesetzeskonformen weißen ab (ALEMANN/ECKERT, 2006, S. 7).

Die Problematik der Methoden der Interessenvermittlung besteht darin, dass sie sich teils im weißen, teils schwarzen, aber auch teils dazwischen in einer Grauzone bewegen. Transparenz kommt damit die entscheidende Rolle zu, die Grauzone zu beleuchten und damit beurteilen zu können, ob eine demokratietheoretisch kritische Einflussnahme vorliegt oder nicht. Gleichwohl muss Transparenz wiederum nicht immer normativ wünschenswert sein. So beweist STASAVAGE, dass nationale wie internationale Verhandlungen mit zunehmender Transparenz häufiger scheitern (STASAVAGE, 2004, S. 695).

2.4.4 Staatliche Reaktionen

„Noch nie in der Geschichte der Bundesrepublik hatten Lobbyisten so viele Einflussmöglichkeiten wie heute“ (LEIF, 2004, S. 84). Staaten versuchen daher dem Demokratiedefizit infolge des Einflusses von Interessengruppen auf politische Entscheidungen auf zweierlei Wege Einhalt zu gebieten. Zum einen, indem sie Interessengruppen Legitimation verschaffen (WEBER, 1981, S. 356). Dies gelingt mittels korporatistischer Einbindung in diverse Phasen des Policy Cycles (JARREN ET AL., 2007, S. 337). BUSCH-JANSER spricht in diesem Zusammenhang von „der Institutionalisierung der Partizipation“ (BUSCH-JANSER, 2004, S. 37). Der Staat billigt Interessengruppen Rechte im politischen System zu, etwa als Experten mitzuwirken. Hand in Hand mit diesen Rechten gehen dann auch Pflichten, beispielsweise die Einhaltung der Geschäftsordnung des Bundestages (BUSCH-JANSER, 2004, S. 38). Zum anderen, versuchen Staaten, die eben angesprochene Transparenz zu verbessern. Es sind jedoch nur drei Staaten und die Europäische Union, die bisher mittels Gesetzen versucht haben, Transparenz zu sichern (CHARI ET AL., 2007, S. 422).

Drei Typen an Reaktionsformen haben sich dabei entwickelt. „Lowly regulated sys-

tems“ (CHARI ET AL., 2007, S. 428) wie Deutschland und die EU haben formelle Vorschriften, dass sich Lobbygruppen im Bundestag bzw. Europäischen Parlament registrieren müssen. Diese Liste wird dann öffentlich gemacht. Das gleiche gilt für Parteispenden ab einer bestimmten Höhe der Zahlung (CHARI ET AL., 2007, S. 423). Kanada als „medium regulated system“ (CHARI ET AL., 2007, S. 428) ging 1989 mit verschärftem LOBBYIST REGISTRATION ACT einen Schritt weiter und fordert die Offenlegung der Kontakte. Einige US-Bundesstaaten lassen sich ebenfalls als „medium regulated systemes“ beschreiben. Andere US-Bundestaaten bilden schließlich „highly regulated systems“ (CHARI ET AL., 2007, S. 428). Sie führten mittels LOBBYING ACT von 1946 und LOBBYING DISCLOSURES ACT von 1995 die Pflicht der Berichterstattung jeglicher Interaktion zwischen Interessengruppen und Abgeordneten ein (CHARI ET AL., 2007, S. 422f). Der LOBBY RESTRICTION ACT von 1996 legt schließlich die halbjährige Offenlegung von Zahlungen an Abgeordnete und Parteien ab einem Betrag von 200 US-Dollar fest (SEBALDT, 2007, S. 107).⁵ Neben dieser Berichtspflicht haben in den USA Lobbyisten eigenst einen Katalog mit Ethik-Regeln aufgestellt (LIANOS, 2004, S. 92).

Unter normativen Gesichtspunkten tritt Ernüchterung ein, denn nur die eben genannten politischen Systeme formulieren solche Lobbyismus Gesetze. Ernüchterung tritt zudem ein, wenn man sieht, dass wo eine Wille ist, sich immer auch ein Weg finden lässt. „If lobbyists and politicians desire to pursue corrupt activities, no piece of legislation will prevent them from so doing“ (CHARI ET AL., 2007, S. 433).

⁵In der Fallstudie des Kapitels 7.3 zu den Vereinigten Staaten wird nochmals detaillierter auf das Interessenvermittlungssystem der USA eingegangen.

3 Theorie

3.1 Theoretische Positionierung

In vorangegangenem Kapitel wurde die Grundstruktur des Politikfelds Agrarpolitik dargestellt. Allerdings wurde dabei keine Antwort darauf gegeben, wie diese Ausprägungen der Agrarpolitik zustande kommen. Wie kommt es zu verschiedenen Politiken und damit zu einem Mehr oder Weniger an staatlicher Intervention in den Agrarsektor?

3.1.1 Verortung in der Politischen Ökonomie

Drei theoretische Herangehensweisen kristallisieren sich in der Debatte um Agrarpolitik als relevant und erklärungskräftig heraus (GORTER/SWINNEN (1994b, 2002)). Sie unterscheiden sich zentral in den Explanans zur Erklärung des Politikergebnisses als Explanandum. Der Theoriezweig der Maximierung der sozialen Wohlfahrt modelliert den Politiker als Sozialplaner, der die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt als Zielgröße hat. Politiker-Wähler-Modelle konzentrieren sich hingegen auf den Politiker als wählerstimmenmaximierenden Akteur. Schließlich existiert eine Herangehensweise im wissenschaftlichen Diskurs, die im Gegensatz zu den beiden genannten Ansätzen dem Politiker eine passive Rolle zuschreibt. Dieser Theoriezweig sieht Interessengruppen als die entscheidende Variable zur Erklärung der Ausprägung der Agrarpolitik an. Im Folgenden werden die beiden erstgenannten Forschungszweige kurz dargestellt, während die Autoren dieser Arbeit jedoch den Interessengruppen-Ansatz weiterverfolgen.

3.1.1.1 Maximierung der sozialen Wohlfahrt

Theorien, die Politiker als Maximierer der sozialen Wohlfahrt betrachten, gehen von einer dem Wohlfahrtsmaximierer inhärenten Wohlfahrtsfunktion aus. Diese Wohlfahrtsfunktion versucht der Politiker zu maximieren (SWINNEN/VAN DER ZEE, 1993, S. 264). Dabei wird unterstellt, dass ein Abweichen von der ökonomisch optimalen Politik das Ergebnis einer „Politisierung“ der Wirtschaft ist (GORTER/SWINNEN,

1994b, S. 313). Die Maximierung der sozialen Wohlfahrt gelingt dadurch, dass der Sozialplaner regulierend, verteilend und umverteilend in das Wirtschaftsgeschehen eingreift. Die Aufgabe ist es somit unvollständige und versagende Märkte zu korrigieren und damit die Gesellschaft vor ökonomischen Schäden zu schützen (GORTER/SWINNEN, 1994a, S. 312). Folglich werden als Begründung für staatliche Eingriffe in den Agrarsektor unter anderem die dort auftretenden negativen externen Effekten wie z.B. die Erosion angeführt. Zudem korrigiert der Staat unvollständigen Wettbewerb und greift in den Agrarsektor ein, um der Problematik der schwankenden Rohstoffpreise und der damit verbundenen Nichtexistenz eines Versicherungsmarktes entgegen zuwirken (THIES/PORCHE, 2007, S. 117). Ein weiterer Grund für staatliche Interventionen sind soziale Ungleichbelastungen infolge des strukturellen Wandels. So schrumpft das Einkommen im Agrarsektor der Industrieländer bei zunehmendem Strukturwandel hin zu Industrie- und Dienstleistungssektor (WORLD BANK, 1986, S. 110). Der Staat unterstützt somit den Agrarsektor, während andere Sektoren für die Kosten aufkommen, um die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt zu maximieren.

Die den Entscheidungen der Sozialplaner zugrunde liegende Wohlfahrtsfunktion kann dabei unterschiedliche Gestalt an. Zum einen kann als Zielfunktion die ungewichtete Summe der sozialen Wohlfahrt aller Bürger, die sogenannte „Utilitaristische Wohlfahrtsfunktion“ unterstellt werden. Daneben besteht die Möglichkeit eine Gewichtung der einzelnen Bürger innerhalb der Zielfunktion vorzunehmen. Dabei handelt es sich um eine Wohlfahrtsfunktion vom Typ BERGSON/SAMULSON (vgl. zu den Wohlfahrtsfunktionen WEIMANN (2006, S. 84ff)). Eine weitere Möglichkeit zur Generierung einer Zielfunktion besteht durch den Rückgriff auf die sogenannten „revealed preferences“ der Politiker. Hierbei wird unterstellt, dass Politiker den verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen unterschiedliche Gewichte in ihrer Zielfunktionen zubilligen. Allerdings sind diese Gewichte nicht direkt messbar, sondern müssen aus der zu beobachteten Politik geschätzt werden.

3.1.1.2 Politiker-Wähler-Modelle

Zentraler Autor der Politiker-Wähler-Modelle ist ANTHONY DOWNS (1957a,b). Aber auch STIGLER (1971), PELTZMAN (1976) der an STIGLER anknüpft, sowie SWINNEN (1994) entwickelten Modelle, die diesem Theorienzweig zugeordnet werden können. Allesamt übertragen sie ökonomische Herangehensweisen auf das Phänomen der Politik. So betrachten sie das Politikergebnis als ein Gleichgewichtsergebnis des Marktes. Auf diesem Markt bieten Politiker Policies an und fragen Wählerstimmen nach. Auf der anderen Seite bieten Wähler ihre Stimme gegen die Gegenleistung

einer ihren Präferenzen entsprechenden Policy an. Diejenigen Politiker, die mit ihrem Angebot die Präferenzen der Mehrheit der Wählerschaft abdecken, gewinnen beispielsweise eine Wahl. Es kommt folglich zum Tauschgeschäft zwischen Politikern und Wählern.

Dabei handeln Politiker und Wähler strikt egoistisch rational (DOWNS, 1957a, S. 27f). Im Vergleich zum Wohlfahrtsmaximierer in Abschnitt 3.1.1.1 optimieren Politiker unter diesen Modellannahmen nun ihren eigenen Nutzen, sodass die Wiederwahl oder die erstmalige Wahl über die Maximierung der Stimmen erreicht wird. Gleichzeitig sieht DOWNS (1957b, S. 137) im Wettbewerb zwischen den Parteien um Wählerstimmen eine zweite Parallel zum ökonomischen Marktgeschehen. Denn seiner Ansicht nach unterscheidet sich der politische Wettbewerb nicht wesentlich von dem in anderen oligopolistischen Märkten.

Der Wähler als Prinzipal handelt ebenfalls rational und wählt den Entscheidungsträger bzw. Agenten von dem er sich die persönlich nutzenbringendste Politik erwartet. Da von vollständiger Information ausgegangen wird, verteilt sich die Macht des Wählers, Politik mittels seiner Stimme zu prägen, auf alle Wähler in gleichem Maße (DOWNS, 1957b, S. 139). Dementsprechend bleibt im Rahmen dieser Annahmen kein Platz für eine Sonderrolle bestimmter Wählergruppen, denn jedem Wähler liegen alle Informationen vor. Es existiert kein Wissensvorsprung aus dem politisches Kapital geschlagen werden könnte. Lässt man die Grundannahme vollständiger Informationen fallen, so ist die Informationsbeschaffung mit Kosten verbunden. Folglich werden nur diejenigen Wähler die hohen Investitionskosten zur Erlangung von Informationen tragen, die sich aus dem daraus resultierenden Informationsvorsprung politische Vorteile versprechen. Dies kann die erfolgreiche Beeinflussung der Wähler bei deren Wahlentscheidung oder der direkte Einfluß auf Regierungsentscheidungen sein. Infolgedessen kommt es zu Unterschieden in der Informiertheit der einzelnen Wähler und zugleich zu einer unterschiedlichen Machtverteilungen zwischen den einzelnen Bürgern.

Nach AUSTEN-SMITH (1987) versucht der Theoriezweig der Politiker-Wähler-Modelle auch Interessengruppen zu integrieren, etwa in Form von Wahlkampfspendern. Dabei erfolgt die Berücksichtigung der Interessen ebenfalls teilweise aus reinen Sachzwänge: Zur Vermarktung ihrer politischen Inhalte sind Parteien auf finanzielle Ressourcen angewiesen, die sie jedoch alleine nicht aufbringen können (MUELLER, 2007, S. 476ff). Zudem erfordert der laufende Betrieb der Organisation „Partei“ dauerhafte Ausgaben, die ebenfalls gedeckt werden müssen (STIGLER, 1971, S. 12). Aus diesen Zwänge heraus folgerten GROSSMAN/HELPMAN (1994), dass eine Möglichkeit zum Erhalt der finanziellen Mittel der „Verkauf“ von politischen Gefallen sei. Es

wird folglich wieder das ökonomische Marktmodell gewählt, in dem Politiker gegen finanzielle Unterstützung entsprechende Policies anbieten.

Die Miteinbeziehung von Interessengruppen in den Wähler-Politiker-Ansatz führt folglich dazu, dass zwischen Politiker und Wähler eine für die Politiker unterstützend wirkende Kraft der Interessengruppen geschaltet wird.

3.1.1.3 Erster Trichter

Über ein zweiteiliges Trichterverfahren soll sowohl fundiert als auch transparent dargelegt werden, wo sich diese Arbeit verortet und mehr noch, wo nicht. Der erste Trichter wählt unter den Theorien der Politischen Ökonomie aus. Diese Arbeit argumentiert für die Verwendung der Interessengruppen als unabhängige Variable zur Erklärung der Ausprägung der Agrarpolitik. Explizit wird damit nicht die Politiker-Wähler Beziehung als entscheidende erklärende Größe für sinnvoll erachtet, wie es etwa bei Politiker-Wähler-Modellen im Sinne DOWNS geschieht.

Im Falle der Agrarpolitik scheint die Konzentration auf die Wähler-Politiker-Interaktion nicht der entscheidende Einflussfaktor zu sein. Wenn dies doch der Fall wäre, dann müsste mit wechselnder Regierung auch die handels- und wirtschaftspolitischen Entscheidungen im Agrarsektor variieren. Je nachdem, ob eine Partei an der Regierung ist, die Landwirte als ihr Stammklientel nennen kann oder nicht, müssten diese in den Genuss des gewünschten Staatseingriffs kommen oder nicht. Hier scheint die Empirie jedoch eine Entkopplung dieser Verbindung aufzuzeigen. So sind die heute protektionierenden Staaten größtenteils auch diejenigen, die ihren Agrarsektor bereits in der Vergangenheit abschotteten; gleich ob konservativ, sozialdemokratisch, oder liberal regiert.

Die These ist, dass parteipolitische Couleur keinen entscheidenden Einfluss auf die Wirtschafts- und Handelspolitik im Agrarsektor haben. Um diese Aussage zu prüfen, liegt es nahe, für ein Sample an Ländern eine Zeitreihenanalyse aufzustellen. Die Länderauswahl findet daher analog zur späteren Fallstudienauswahl in Kapitel 6.4 statt. Für Argentinien, Mexiko, Neuseeland, die USA, Südkorea und Indonesien werden somit drei Variablen über die Zeit 1955 bis 2007 erhoben. Deutschland kommt als EU-Mitgliedsstaat als siebtes Land hinzu. Als Variable dient zum einen die Partei, die die Regierung stellt bzw. in einer Regierungskoalition die des Regierungschefs ist.¹

Eine zweite Variable stellt die absolute Differenz der relativen Unterstützungsrate

¹Der Partei wird ein Dummy zugewiesen. 1 für konservativ mit Klientel im bürgerlichen Bereich und unter Landwirten. 0 für sozialistische und sozialdemokratische Parteien, die ihr Klientel in der klassischen Arbeiterschaft verorten, sowie liberale und andere Parteien, die fern der Landwirtschaft ihre Stimmen sammeln.

RRA zum jeweiligen Vorjahr dar.² Sie ist um die Spanne von $t \pm 2$ Jahre geglättet, um messbedingte Ausreißer zu relativieren. Somit ist es möglich, den Einfluss der Politik auf die relative Unterstützungsrate *RRA* des Agrarsektors zu messen, während es irrelevant ist, bei welchem Niveau diese absolut rangiert. Während der *RRA* das Explanandum darstellt, soll der *Parteidummy* als Explanans getestet werden. Für eine Regressionsanalyse bedarf es einer weiteren erklärenden Variable, die den zu testenden *Parteidummy* erst dann verifiziert oder falsifiziert. Als dritte Variable verwendet die folgende Regressionsanalyse daher den Einfluss der WTO Uruguay Runde. Wurden 1990 entscheidende Fortschritte zur Liberalisierung des Handels mit Agrargütern gemacht, so müsste ein negativer Einfluss auf den *RRA* nachzuweisen sein.³

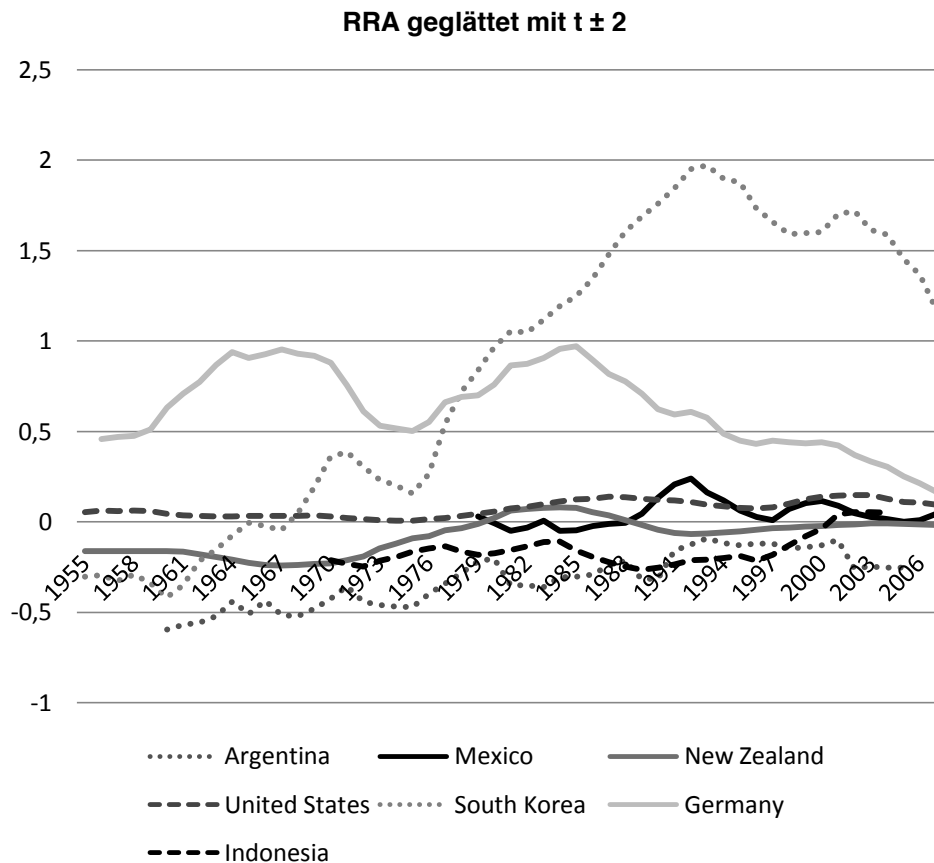


Abbildung 3.1: Protektionsrate *RRA* für Ländersample von 1955 bis 2007

Er zeigt sich, dass der *Parteidummy* keine Erklärungskraft besitzt. Er ist auf keinem der üblichen Signifikanzniveaus signifikant, während der *Uruguaydummy* auf

²Das Konzept der relativen Unterstützungsrate *RRA* wird in Kapitel 5.2.2.1 ausführlich dargestellt.

³Der *Uruguaydummy* wird mit 4 Jahren Verzögerung, sprich häufig der Zeit einer Legislaturperiode, eingeführt. Diese vier Jahre werden als Time-Lag der Politikimplementation auf nationaler Ebene angenommen. Ab 1994 nimmt der *Uruguaydummy* den Wert 1 an, während ihm zuvor der Wert 0 zugewiesen wird.

dem 5 % - Niveau signifikant ist. Damit verfehlt der Parteidummy die wissenschaftliche Konvention zumindest auf dem 10 % - Niveau statistisch signifikant zu sein. Gleichwohl befindet sich das *korrigierte R – Quadrat* mit 0,01 auf niedrigem Niveau. Aus dieser Regressionsanalyse lässt sich schließen, dass zumindest für das in dieser Arbeit behandelte Sample kein nachweisbarer Zusammenhang zwischen regierender Partei und Ausprägung der Protektion des Agrarsektors besteht.⁴ Die Autoren lehnen daher Theorien und Modelle, die den Einfluss von Parteien auf die Protektion des Agrarsektors postulieren im Folgenden ab und konzentrieren sich auf Interessengruppenansätze.

Variablen	RRA Differenz zum Vorjahr
Parteidummy	0,006 (0,018)
Uruguaydummy	-0,039** (0,019)
Konstante	0.0015 (0,016)
Beobachtungen	2437
Angepasstes R^2	0.01
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1	
Standardfehler in Klammern	

Tabelle 3.1: Regressionsergebnisse des Einfluss von Parteien auf das Protektionsniveau

Auch der gesamtwirtschaftlich nutzenmaximierende Sozialplaner wird nicht in die Analyse integriert. Zu fern sind auch hier die theoretischen Annahmen und Thesen von der Realität des Agrarsektors. Wie in Kapitel 6 nachgewiesen wird, zeichnet sich die Politik mit Blick auf den Agrarsektor in vielen Staaten als für die Gesamtwohlfahrt schädlich und damit ökonomisch irrational aus. So tragen Konsumenten und Steuerzahler in vielen Ländern höhere Preise und Steuern, um damit die Agrarsektoren mit komparativen Nachteilen am Leben zu halten. Dabei wird häufig auf den Einsatz ineffizienter Instrumente zurückgegriffen. In Ländern, die über komparative Vorteil bei der Produktion von landwirtschaftlichen Gütern verfügen, wird der Agrarsektor häufig diskriminiert. Darüber hinaus sind auch Kombinationen aus komparativen Vor-/Nachteilen und Staatseingriffen, sowohl positiver als auch negativer Art, zu verzeichnen. Aus alledem lassen sich mit Blick auf einen rationalen

⁴Für alternative zu erklärende Variablen, etwa den *NRA* und den *PSE* ergeben sich ähnliche Ergebnisse.

Wohlfahrtsmaximierer zwei mögliche Schlüsse ziehen. Entweder er handelt nicht im Sinne einer Maximierung der Gesamtwohlfahrt, dann jedoch sind die Grundannahmen entsprechender Modelle widerlegt. Oder aber es gelingt ihm nicht, ökonomisch die Gesamtwohl zu maximieren, selbst wenn er dieses als Ziel verfolgt. Und auch bei diesem Schluss können Modelle des wohlfahrtsmaximierenden Politikers die Agrarpolitik nicht erklären. Ein Grund für eben jenes nicht rationale Entscheiden könnte wiederum Interessengruppen sein. Sie rücken in den Fokus und werden von nun an in dieser Arbeit als erklärende Variable getestet.

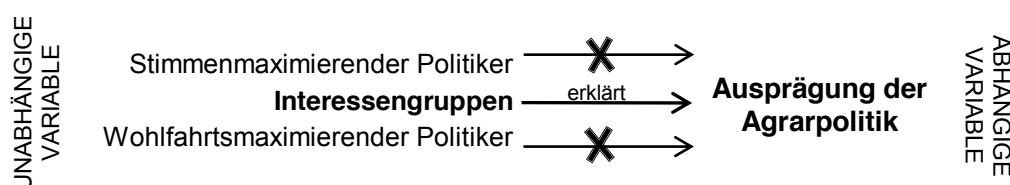


Abbildung 3.2: Erster Trichter

3.1.2 Verortung in den Interessengruppenansätzen

POTTERS und SLOOF bemerken richtig, dass jedes Modell „sufficient theoretical underpinning“ (POTTERS/SLOOF, 1996, S. 426) benötigt, um die Realität abzubilden. Daher wurde im vergangenen Kapitel ein Überblick zu den Theorien der Politischen Ökonomie gegeben. Es lohnt sich, nun zu den diversen Modellen vorzustoßen, die Interessengruppen als erklärende Variable für Politikergebnisse verwenden. Dabei gilt es zu überprüfen, in welchem Bereich mit Hilfe empirischer Studien Licht ins Dunkel gebracht werden kann.

Seit Mitte des zwanzigsten Jahrhunderts wird unter anderem dank DAHL (1956) und SCHATTSCHNEIDER (1960) Interessengruppen in der Forschung und im sozial- sowie wirtschaftswissenschaftlichen Diskurs vermehrt Aufmerksamkeit gewidmet. Quantitative Methoden wurden jedoch erst seit den 1970er Jahren auf Interessengruppen angewandt (POTTERS/SLOOF, 1996, S. 404). Eine Reihe an Übersichtsartikeln, wie etwa GAWANDE/HOEKMAN (2006); VAN WINDEN (1999); POTTERS/SLOOF (1996) versucht, die seitdem wachsende Anzahl an Publikationen weltweit zusammenzufassen. Allerdings können alle drei Artikel nur einen kleinen Überblick der gesamten Publikationslandschaft zum Thema Interessengruppen geben, obwohl sie den Anspruch erheben die Thematik breit zu erklären.

So kündigen POTTERS und SLOOF zwar eine „broad survey of the literature“ (POTTERS/SLOOF, 1996, S. 403) an, konzentrieren sich jedoch stark auf empirische Studien der Wahlkampffinanzierung und lassen Studien zur Lobbyarbeit sowie Erklä-

rungsmodelle generell außer Acht (POTTERS/SLOOF, 1996, S. 405). GAWANDE und HOEKMAN lassen bis auf zwei Ausnahmen die empirische Fundierung ihrer Modellübersicht vermissen und stiften in der Diskussion mit dem Vorschlag einer Untergliederung der Debatte in zwei Schulen und drei weiteren Modelltypen noch mehr Verwirrung (GAWANDE/HOEKMAN, 2006, S. 2). VAN WINDEN liefert eine durchdachte Gliederung der Modelle und Studien, ihm fehlen allein Teile der Literatur, besonders im Bereich der Publikationen zu Collective Action (VAN WINDEN, 1999, S. 7-16).

Diese Arbeit versucht im Folgenden, Ordnung in das große Feld der Modelle und Studien zu bringen. Eine zentrale Fragestellung wird dabei verfolgt: Wovon hängt der Erfolg von Interessengruppen ab?

Erfolg ist somit die zu erklärende, abhängige Variable, das Explanandum. Dabei gilt es zu beachten, dass Erfolg von Interessengruppen zweierlei bedeuten kann: Zum einen, dass das Verhalten eines politischen Entscheidungsträgers zu den eigenen Gunsten beeinflusst werden kann und zum anderen, die erfolgreiche Beeinflussung des Politikergebnisses, etwa eines Gesetzes. Das zuerst genannte kann dabei als Vorstufe für Zweiteres gesehen werden. Deshalb macht es wenig Sinn und mehr Mühe Studien auch nach dieser Differenzierung zu gruppieren (POTTERS/SLOOF, 1996, S. 406). Etwas spezifischer formuliert: Es wird gefragt, warum sich manche Interessengruppen mit ihren Anliegen durchsetzen können, während es anderen nicht gelingt (POTTERS/SLOOF, 1996, S. 419).

Erklärungsmodelle und Studien zur Erklärung des Einflusses von Interessengruppen setzen an zwei verschiedenen Punkten an. Während die eine Sparte an Publikationen versucht, das Explanandum mit Variablen, die sich auf spezifische Charakteristika der Interessengruppen beziehen, zu erklären, fokussiert sich der andere Bereich auf die Aktivitäten der Interessengruppen. Während sich der Bereich der Modelle und Studien mit Blick auf Charakteristika nochmals in den Interessensgruppen internen und externen Kriterien unterteilen lässt, gliedert sich der Bereich der Aktivitäten in Wahlkampffinanzierung bzw. das „Support Model“ und Lobbyarbeit bzw. das „Exchange Model“ auf. Publikationen, die den Erfolg von Interessengruppen in internen Charakteristika suchen, fokussieren auf die „Politische Stärke“ der Gruppe. Der Begriff der „Politischen Stärke“ kann nochmals differenziert in Größe der Gruppe, Betroffenheit des Klientels, geographische Zerstreuung sowie die Qualität der Mitglieder betrachtet werden (POTTERS/SLOOF, 1996, S. 419f). Publikationen, die sich externen Charakteristika widmen, konzentrieren sich auf der einen Seite auf die Analyse oppositioneller bzw. unterstützender Kräfte. Auf der anderen Seite nehmen sie Eigenschaften der Wählerschaft unter die Lupe. Entsprechend dieser Ausführun-

gen lassen sich auch die Ansätze und Studie zuordnen. Anschaulich geschieht dies in der Tabelle 3.3.

3.1.2.1 Interne Charakteristika

Ein Ansatz, der die Politische Stärke einer Interessengruppe als zentrale Variable ihres Erfolges – sprich ihrer Durchsetzungskraft – annimmt, ist MANCUR OLSONS „The Logic of Collective Action“. Eine seiner Grundthesen dabei lautet, dass kleine Gruppen das Trittbrettfahrer-Problem besser reduzieren können, als große Gruppen (OLSON, 1968, S. 32f; OLSON, 1982, S. 31). GARY BECKERS Wettbewerbsmodell bestätigt OLSONS Trittbrettfahrer-Problematik zumindest bei Entstehung einer Gruppe. Mit der Zeit sieht BECKER jedoch Skaleneffekte und eine Zunahme der Bedeutung des Einfluss der sogenannten „deadweight costs“ und somit große Gruppen begünstigt (BECKER, 1983, S. 395).⁵ Beide Ansätze werden in Kapitel 3.2 eingehend diskutiert.

KYM ANDERSON (1992) liefert ein weiteres Modell, das das Ergebnis der Interessenvermittlung im Agrarsektor modelliert. Auf einem Markt fragen Interessengruppen Protektion nach und bieten im Gegenzug Unterstützung für Politiker an. Politiker fragen Unterstützung, etwa Wahlkampffinanzierung, nach und bieten Protektion an. Die Protektion misst ANDERSON mithilfe des sogenannten „effective protection coefficient“ (EPC), ein Maß, das die prozentuale Wertsteigerung durch Staatseingriff wiedergibt (ANDERSON, 1992, S. 292). Den EPC des Agrarsektors setzt ANDERSON in Relation zum EPC aller anderen Sektoren und belegt damit die Bevorteilung des Agrarsektors. Im Marktgleichgewicht einigen sich Politiker und Interessengruppen auf einen für beide Seiten genehmen Austausch. ANDERSON basiert seine Überlegungen auf OLSONS Trittbrettfahrer Problematik und den Organisationsvorteilen kleiner Gruppen. Für das Beispiel des Agrarsektors zeigt er, dass kleine Agrar-Interessengruppen in Industrieländern die Trittbrettfahrten reduzieren können und somit die Nachfrage nach Protektion höher ansetzen können, als große Agrar-Interessengruppen in Entwicklungsländer es zu tun in der Lage sind (ANDERSON, 1992, S. 293; GAWANDE/HOEKMAN, 2006, S. 3-7). Im Nachfolgenden werden die einzelnen internen Charakteristika beleuchtet, um so ein umfassenderes Bild dieser zu erhalten.

Größe der Gruppe Der Trittbrettfahrer-Problematik nehmen sich BLOCH (1993) und KISCHGASSNER/POMMEREHNE (1988) an. BLOCH stellt klassisch einen Zusammenhang zwischen dem Organisationsgrad von Gewerkschaften und dem Mindest-

⁵Ausführlich werden „deadweight costs“ in Abschnitt 3.4.2 behandelt.

lohn her. KISCHGASSNER/POMMEREHNE arbeiten ebenfalls mit der Gewerkschaftsstärke und findet für die Schweiz einen positiven Einfluss auf die Staatsausgaben. MANCUR OLSONS Thesen zur besseren Organisations- und Durchsetzungsfähigkeit von kleinen Gruppen inspirierte gleich eine ganze Reihe an Autoren ihn unter quantitative Inspektion zu nehmen. In Kapitel 3.2.6 wird daher nochmals detailliert auf Studien, die die Größe als zentrales Charakteristikum verwenden eingegangen.

Betroffenheit der Gruppe Die Frage der Betroffenheit als Grund sich zu organisieren, hat ebenfalls zu Diskussionen geführt. Produzenten, deren Sektor in Not geraten ist, rufen häufig nach staatlicher Unterstützung. Als aktuelles Beispiel aus der globalen Wirtschaftskrise ist etwa die Opel Belegschaft zu nennen. Im Zuge einer möglichen Abwicklung des Mutterkonzerns General Motors fürchten Mitarbeiter der Werke und Niederlassungen der Marke Opel in Deutschland um ihre Arbeitsplätze. Die Belegschaft organisierte über Wochen hinweg Demonstrationen und erlangte breite Berichterstattung, weswegen die Arbeitsplätze der Menschen in Rüsselsheim und an anderen Standorten zu „the most pressing question in German politics“ (THE ECONOMIST, 12.03.2009) wurden.

Schließlich entdecken JARRELL (1978) und TREFLER (1993) einen positiven Zusammenhang zwischen zunehmender Importkonkurrenz des Sektors und der Nachfrage nach Protektion.

Geographie Zahlreiche Studien finden einen positiven Zusammenhang zwischen zunehmender räumlicher Konzentration der Gruppenmitglieder und deren politischem Einfluss. ESTY/CAVES (1983), GARDNER (1987), GUTTMAN (1980) und KALT/ZUPAN (1984) belegen die These, die sich darauf zurückführen lässt, dass mit zunehmender geographischer Nähe Trittbrettfahrer-Problem und Kommunikations- und Transaktionskosten reduziert werden können. Einen Weg zur Überwindung der geographischen Verstreutheit sieht OLSON (1985) in der technologischen Entwicklung, die im Bereich der Telekommunikation neue Möglichkeiten eröffnet und gleichzeitig zu einer Reduktion der Transportkosten führt (OLSON, 1985, S. 936).

Qualität der Mitglieder Die Qualität der Mitglieder misst PLOTNICK (1986) an ihrem Einkommen und stellt einen positiven Zusammenhang mit dem Erfolg der Gruppe her. KAMATH (1989), TREFLER (1993), STIGLER (1971), BULLOCK (1992), CONGLETON/SHUGHART (1990) und SALAMON/SIEGFRIED (1977) debattieren erfolgreiche Interessenvermittlung ebenfalls unter Gesichtspunkten des relativen Mitgliedereinkommens und schließen auf teils positive sowie teils negative Zusammenhänge.

GUTTMAN (1978, S. 475) stellt fest, dass Gruppen, die sich aus Produzenten und Besitzern zusammensetzen, stärker politisch aktiv werden und gehört werden, als dies für Gruppen von Arbeitnehmern zutrifft. ESTY/CAVES (1983) finden zudem heraus, dass Sektoren mit maßgeblicher staatlicher Anteilhabe in verstärktem Maße geschützt werden.⁶

„Summarizing the findings with respect to political strength, there appears to be some indication that being in need [...] and being of high social status help to get favorable government intervention” (POTTERS/SLOOF, 1996, S. 420).

3.1.2.2 Externe Charakteristika

Es gilt im Folgenden das Feld an empirischen Studien zu überblicken, die den Erfolg von Interessengruppen explizit in externen Faktoren begründet sehen. Nicht nur andere Interessengruppen, sondern auch Parteien, einzelne Politiker und die Wählerschaft werden somit in die Betrachtung integriert. Studien zu externen Charakteristika untergliedern sich in zwei Bereiche: Der eine Teilbereich fokussiert sich auf oppositionelle bzw. unterstützende Kräfte, während der andere Teilbereich die Charakteristika der Wählerschaft in den Vordergrund der Analyse stellt.

Oppositionelle und Koalitionäre Kräfte Ob eine Interessengruppe in der Politik Gehör findet, hängt auch davon ab wie viele andere Stimmen den Versuch unternehmen, die Politik zu beeinflussen und inwiefern diese anderen Interessen oppositionell oder koalitionär gestimmt sind (SIAROFF, 1999, S. 419). Diverse Studien, wie etwa GRADY (1991) und BOUCHER (1991), belegen, dass Interessengruppen durchsetzungsfähiger sind, wenn sie in der Regierung eine Partei vorfinden, die ähnliche Interessen vertritt. Für das Politikfeld der Gesundheitspolitik belegen GRADY/NICHOL (1989) diese These und VAN DIJK ET AL. (1993) weist dies für die Kindertagesbetreuung in den Niederlande nach.

TESKE (1991) belegt mittels einer hoch signifikanten Regressionsanalyse die Oppositions-These anhand des Telekommunikationssektors. Regierungsparteien im US-Kongress, die sich als Anwalt der Telekommunikationsnutzer verstehen, machten es der Telekommunikationslobby und damit unter anderem der des amerikanischen AT&T Konzerns schwer Einfluss zu erlangen (TESKE, 1991, S. 150). Schließlich findet GUTTMAN (1978) für den Agrarsektor heraus, dass koalitionäre Kräfte der Agrarlobby auch im Bereich der Vorproduzenten liegen. Zulieferer des Agrarsektors unterstützen den Agrarsektor als koalitionäre Kraft im Bestreben, Renten zu erzielen, da sie

⁶Dies betätigt sich ebenfalls in der Fallstudie zu „Indonesien“ in Kapitel 7.6 mit Blick auf die Zuckerbranche.

sich selbst positive Effekte auf ihr Einkommen erhoffen (GUTTMAN, 1978, S. 480). Selbes bestätigt KAMATH (1989).⁷

Eigenschaften der Wählerschaft Wie bereits angedeutet, liegt ein weiterer Faktor für die Durchsetzungsfähigkeit von Interessengruppen in den Eigenschaften der Wählerschaft begründet. Ist sie aufgeklärt und gebildet, so wird der Einfluss von Partikularinteressen, die gegen das Gemeinwohl stehen, gemindert. MCCORMICK und TOLLISON (1981) sprechen in diesem Zusammenhang von der Aufgabe des „monitoring the political process“ (MCCORMICK/TOLLISON, 1981, S. 32). Dies ist vergleichbar etwa mit BENTLEY’s latenten Gruppen (vgl. Abschnitt 3.2.1). MCCORMICK/TOLLISON (1981) weisen nach, dass es mit zunehmender Größe der Bevölkerung unattraktiver wird dieser Monitoring-Funktion nachzukommen, denn der konstant bleibende Nutzen des Monitoring wird durch eine größer werdende Zahl an Menschen geteilt. Übersteigen die Kosten des Monitorings für den Einzelnen dessen individuellen Nutzen, so reduziert er den Aufwand zur Informationsbeschaffung, was wiederum die Durchsetzungsfähigkeit von Interessengruppen erhöht (MCCORMICK/TOLLISON, 1981, S. 32).

3.1.2.3 Aktivitäten

Neben den internen und externen Charakteristika haben die Aktivitäten der Interessengruppen ebenfalls einen Einfluss auf den Erfolg der Interessenvermittlung. Nach POTTERS/SLOOF (1996) haben Interessengruppen vier Aktivitäten zur Auswahl, um Einfluss zu erlangen. Wahlkampffinanzierung und Lobbyarbeit sind diejenigen, die auch in der Wissenschaft mittels empirischer Studien geprüft worden sind. Die Beeinflussung der Wählerschaft, sowie die Option vor Gericht zu klagen sind zwar rein theoretisch denkbar, werden jedoch aufgrund fehlender Studien in Übersichtsartikeln nicht näher betrachtet (POTTERS/SLOOF, 1996, S. 407). Die möglichen Aktivitäten sind in nachfolgender Tabelle zusammengefasst.

Aktivitäten
Lobbyarbeit, Information
Wahlkampffinanzierung, Geld
Beeinflussung der Wählerschaft
juristische Schritte

Tabelle 3.2: Mögliche Handlungsoptionen von Interessengruppen

⁷Siehe dazu auch die Fallstudie „Neuseeland“ in Kapitel 7.4.

Wahlkampffinanzierung GARDNER (1987) sowie GROSSMAN/HELPMAN (1994) entwickeln Modelle, die finanzielle Unterstützung in Wahlkampfzeiten als Indikator für Durchsetzungsfähigkeit von Interessengruppen verwenden.

SILBERMAN/DURDEN (1976) studierten schon früh den Einfluss von Wahlkampffinanzierung auf politische Entscheidungen. BEN-ZION/EYTAN (1974) und auch BENTAL/BEN-ZION (1975) sahen in ihnen Investitionen der Interessengruppen, um politischen Einfluss zu erlangen. WRIGHT (1985) und SCHROEDEL (1986, S. 387) belegen schließlich den positiven Effekt dieser Investitionen auf das Abstimmungsverhalten US-amerikanischer Kongressabgeordneter.

Lobbyismus POTTERS/VAN WINDEN (1992), AINSWORTH/SENED (1993) und auch AUSTEN-SMITH (1987) entwickeln Modelle, die auf theoretischer Basis den Erfolg von Interessengruppen durch die Generierung und Weitergabe von politisch relevanten Informationen erklären. Informationen machen hier den Unterschied, nicht nur rein finanzielle Mittel, wie oben beschrieben.

Die Lobbyismusforschung abseits der Wahlkampffinanzierung hat jedoch einen entscheidenden Nachteil: die schwierige und aufwendige Messbarkeit. Während sich Geld unmittelbar zählen lässt und Organisationen wie OpenSecrets.org in den USA hervorragende Daten liefern, ist der Fluss von Informationen zwischen Interessengruppen und politischen Entscheidungsträgern nur äußerst schwierig zu messen. Folglich sind Studien zur Lobbyarbeit, die mittels Informationstransfer stattfindet, rar (POTTERS/SLOOF, 1996, S. 413).

Finanzielle Unterstützung geht oftmals einher mit Weitergabe von Informationen (POTTERS/SLOOF, 1996, S. 414f). ESTY/CAVES (1983) belegen dies für die Tätigkeit von Gewerkschaften sowie für den Agrarsektor. LANGBEIN (1993) findet heraus, dass Interessengruppen dazu tendieren, diejenigen Politiker mit Informationen zu unterstützen, die bereits ihre Position vertreten. Informationen werden also weniger als Mittel benutzt, um Politiker mit bisher oppositionellen Positionen vom Standpunkt der Interessengruppe zu überzeugen, sondern dafür, Politiker zu unterstützen, die bereits gleiche oder ähnliche Positionen vertreten.

Support und Exchange Model Die eben genannte Differenzierung führt zu einer sinnvollen Untergliederung der Aktivitäten in Support und Exchange Model. Das Support Model nimmt politische Entscheidungen als gegeben an. Interessengruppen unterstützen somit die Politiker deren Präferenzen ihren eigenen Interessen am nächsten kommen. Das Exchange Model hingegen nimmt politische Entscheidungen nicht als gegeben an. Interessengruppen unterstützen daher Politiker, um deren Präferenzen zu beeinflussen (VAN WINDEN, 1999, S. 9). Im Falle von relativ sicheren

Kandidaturen und Wiederwahlen setzen Interessengruppen auf das Exchange Modell und unterstützen damit den Favoriten, um nach einem Wahlerfolg Gegenleistungen von ihm zu erhalten. Bei offenen Wahlausgängen tendieren Interessengruppen zum Support Model, sprich sie unterstützen ihnen ähnlich gesinnte Politiker, damit diese an die Macht kommen (POTTERS/SLOOF, 1996, S. 410f).

WELCH (1980, 1981) untersucht nun wie Interessengruppen ihre Erwartungen über den Ausgang einer Wahl bilden, um anhand dieser Erwartungen zwischen den Modellen zu wählen. Er schließt auf eine stark positive Beziehung zwischen dem Anteil der Stimmen des Amtsinhabers bei der vorangegangenen Wahl und den erhaltenen Unterstützungen bei der aktuellen Wahl (WELCH, 1980, 1981, S. 221). EISMEIER/POLLOCK (1986) sowie SCHLOZMAN/TIERNEY (1986) bestätigen dieses Resultat. SNYDER (1990, 1992, 1993) und WELCH (1979) fügen hinzu, dass stark auf Ideologie basierende Gruppen häufig und wiederum besonders in knappen Wahlen das Support Model wählen. LANGBEIN (1993) bestätigt dieses Ergebnis anhand der US-Waffenlobby und nahestehenden Kongressabgeordneten. JACOBSON (1980) legt schließlich dar, dass Unterstützung generell mit der Erwartung knapper Wahlausgänge einhergehen.

Die bisher betrachteten Ansätze und empirische Studien werden nach ihren Variablen zur Erklärung der Bildung und des Erfolg von Interessengruppen in Sparten eingeordnet. Die beiden nachfolgenden Tabellen sollen abschließend nochmals einen eingängigen Überblick über die Publikationslandschaft geben.

Modelle und Ansätze			
Charakteristika		Aktivitäten	
Intern	Extern	<i>money matters</i>	<i>information matters</i>
Anderson 1992	Swinnen 1991, 1994	Grossman/ Help- man 1994	Ainsworth/Sened 1993
Becker 1983, 1985	de Gorter/ Tsur 1991	Gardner 1987	Austen-Smith 1995
Olson 1965, 1982	Aumann/Kurz 1977		Bennedsen/ Feld- man 2002
Stigler 1971	Van Winden 1983		Potters/ van Winden 1992
Peltzman 1976	Coughlin 1990		
Atkinson/ Coleman 1989			

Tabelle 3.3: Literaturübersicht: Modelle und Ansätze

Empirische Studien			
Charakteristika		Aktivitäten	
Intern	Extern	Wahlkampf- finanzierung	Lobbyarbeit
Gruppengröße	Opposition/ Koalition	Bental/Ben-Zion 1975	Esty/Caves 1983
Bloch 1993	Boucher 1991	Ben-Zion/Eytan 1974	Langbein 1993
Pommerehne 1988	Graddy 1991	Silberman/Durden 1976	Kollman 1997
***	Teske 1991	Wright 1985	Wright 1990
Betroffenheit	Nichol 1989	Schroedel 1986	
Guttman 1978	Van Dijk et al. 1993	Support Model	Exchange Mo- del
Esty/Caves 1983	Abrams/ Settle 1993	Welch 1979, 1980, 1981	
Jarrell 1978	Guttman 1978	Eismeier/Pollock 1986	
Trefler 1993	Kamath 1989	Schlozman/Tierney 1986	
Geographie	Wählerschaft	Snyder 1990, 1992, 1993	
Esty/ Caves 1983	Congleton/ Shu- gart 1990	Jacobson 1980	
Gardner 1987	Becker 1986	Langbein 1993	
Guttman 1980	Hoyt/Toma 1993		
Kalt/ Zupan 1984	McCormick/ Tol- lison 1981		
Qualität	Graddy/Nichol 1989		
Plotnick 1986			
Kamath 1989			
Trefler 1993			
Bullock 1992			
Congleton/ Shu- gart 1990			
Gardner 1987			
Salamon/Siegfried 1977			

*** siehe Tabelle: Studien zu Olsons These

Tabelle 3.4: Literaturübersicht: Empirische Studien

3.1.2.4 Zweiter Trichter

Der zweite Trichter wählt zwischen den Modellen zur Erklärung der Mobilisierung und des Erfolgs von Interessengruppen aus. SEBALDT empfiehlt für den Vergleich komplexer Interessenvermittlungssysteme die „Reduktion auf basale Charakteristika [als] eine sinnvolle Methode“ (SEBALDT, 2007, S. 93). Diese Arbeit schließt sich dem an, weswegen interne Charakteristika der Interessengruppen hier in Übereinstimmung mit OLSON'S Collective Choice Ansatz als unabhängige Variable verwendet werden.⁸

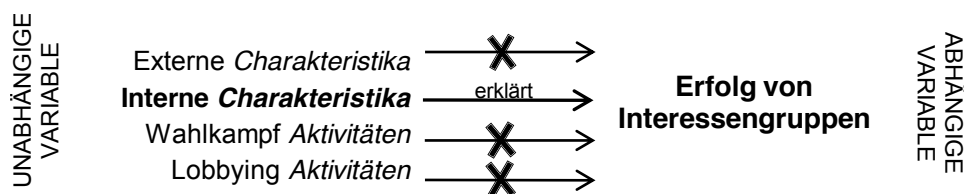


Abbildung 3.3: Zweiter Trichter

BECKER, aber auch ATKINSON/COLEMAN werden im Folgenden zur Hypothesenbildung herangezogen und lassen sich wie in Tabelle 3.3 und 3.4 gesehen, ebenfalls der Spalte „Charakteristika“ zuordnen.

Ein kohärentes Bild ergibt sich auch damit, dass Aktivitäten (siehe rechte Spalten in Tabelle 3.3) zur Erklärung nicht generell ausgeschlossen werden. Die Autoren dieser Arbeit sehen die Handlungen der Interessengruppen zwar nicht als alternative Erklärungsvariable neben den Charakteristika, sondern vielmehr als eine Folge dieser. Erst wenn die internen Charakteristika die Interessengruppe mobilisieren, können entsprechend zielgerichtete Aktivitäten unternommen werden. Im Gegensatz etwa zu GROSSMAN/HELPMAN (1994), GARDNER (1987) oder auch POTTERS/VAN WINDEN (1992) nimmt diese Arbeit Aktivitäten also nicht als Ursache der Mobilisierung und des Erfolgs an und blendet dabei Charakteristika weitgehend aus, sondern sie akzeptiert Aktivitäten als Einflussfaktoren, die jedoch wiederum durch die internen Charakteristika beeinflusst werden. Allerdings wird die erfolgreiche Interessenvermittlung nicht durch die Aktivitäten der Interessengruppe begründet.

Im Zuge dieses Kapitels wurde ein Überblick gegebene mittels welcher Theorien sich die Forschung dem Phänomen der Agrarpolitik nähert. Dank zweier Trichter

⁸Vergleiche ausführlich zu OLSON'S Collective Choice Ansatz Kapitel 3.2.

Modelle und Ansätze	
Charakteristika	
Intern	Extern
Anderson 1992	Swinnen 1991, 1994
Becker 1983, 1985	de Gorter/ Tsur 1991
Olson 1965, 1982	Aumann/ Kurz 1977
Atkinson/ Coleman 1989	
Stigler 1971	Van Winden 1983
Peltzman 1976	Coughlin 1990
Gabel/ Jenner 2009	

Tabelle 3.5: Position dieser Arbeit in der Publikationslandschaft

wurde daraufhin die Verortung dieser Arbeit im wissenschaftlichen Diskurs vorgenommen. Mehrfach wurde dabei auf MANCUR OLSONS „The Logic of Collective Action“ verwiesen. Das folgende Kapitel geht nun auf eben jene Werke und das darauf aufbauende Werk „The Rise and Decline of Nations“ näher ein. Im Detail wird ersichtlich inwiefern OLSON auch für die Hypothesenbildung dieser Arbeit verwendet werden kann. Vernachlässigt wird dabei jedoch nicht die kritische Hinterfragung seiner Thesen und gegebenenfalls einen Abgleich mit alternativen Erklärungsmodellen vorzunehmen.

3.2 Collective Action nach Mancur Olson

3.2.1 Abgrenzung zum Pluralismus

MANCUR OLSON sieht seine Theorie des Kollektiven Handelns in Abgrenzung zur amerikanischen „Group-School“ von BENTLEY (1908) und TRUMAN (1951), die die alte Pluralismus Theorie repräsentieren. Diese basiert auf einer klassischen marktzentrierten Annahme, dass bei freiem Wettbewerb von Interessengruppen und nur marginalem Eingriff des Staates ein „pluralistisches Kräftemessen“ (CZADA, 1992, S. 59) der Gruppen stattfindet. Jede Gruppe ringt mit anderen Gruppen um politischen Einfluss und damit um die Möglichkeit Renten zu erzielen. In diesem Null-Summen-Spiel erlangen die Durchsetzungsfähigeren Einfluss auf Entscheidungsträger und profitieren z.B. in Form von Subventionen, während die Unterlegenen für die Kosten – beispielsweise in Gestalt von Steuern – aufkommen (BENTLEY, 1908). Wie von ADAM SMITHS „Invisible Hand“ gesteuert, tendiert der Markt jedoch zu einem Gleichgewicht (SMITH, 1776, Buch IV, 2. Kapitel). Dabei unterstellt BENTLEY, dass bereits die Existenz von Interessen zu Gruppenhandeln führt. Das daraus folgende

Verteilungsergebnis ist aus der Sicht von BENTLEY nicht nur eine Determinante der Umverteilungspolitik, sondern zugleich eine relativ gerechte Determinante (OLSON, 1968, S. 119).

BENTLEYS Annahme, rationales Handeln komme zwar aufgrund von Eigeninteresse der Gruppen, nicht jedoch aus sozialen Bewegungen, individuellen Zielen oder Klassenkonflikten zustande, geriet zunehmend unter Druck (BEYME, 2000, S. 275). LA PALOMBARA (1960, S. 29ff) nannte als empirisches Gegenbeispiel den NEW DEAL als rationales Handeln jenseits der Gruppeninteressen. Auch die These des aus dem Kräfteressen entstehendem wohlfahrtsoptimalem Gleichgewicht konnten weder BENTLEY noch TRUMAN empirisch nachweisen. Zu offensichtlich war die Tatsache, dass auch in den USA einzelne Gruppen sozial desintegriert blieben, während andere stark organisierte Gruppen Renten verwirklichten (BEYME, 2000, S. 276). FRIEDRICH ENGELS unterstrich bereits 1890 die einseitige Machtkonzentration und das Nichtzustandekommen eines harmonischen Gleichgewichts (ENGELS/MARX, 1890, S. 464).

Für OLSON (1965, S. 20) ist ein zentraler Schwachpunkt der alten Pluralismustheorie deren Annahme, dass sowohl kleine, als auch große Gruppen Mitglieder aus den selben Gründen heraus gewinnen können. Es fand folglich keine Differenzierung der Gruppen hinsichtlich ihrer Größe statt. Zudem sah OLSON (1968, S. 124) in der pluralistischen Sichtweise, dass als Reaktion auf neue Notwendigkeiten sich private Organisationen freiwillig und spontan zusammenfinden eine gewisse Gemeinsamkeit mit der Theorie des Anarchismus.

Aber nicht nur von Seiten der Public-Choice Theoretiker wurde Kritik an der Pluralismustheorie geäußert, sondern auch durch Neo-Marxistische Ansätze. Sie stellten der Annahme eines pluralistischen Gleichgewichts an Interessengruppen ihre Klassentheorie entgegen, indem sie unter Rückgriff auf KARL MARX von ungleicher Durchsetzungsfähigkeit gesellschaftlicher Klassen ausgehen (KREMENDAHL, 1977; BLANKE ET AL., 1975).

3.2.2 The Logic of Collective Action

OLSON (1965) zielte mit seinem bahnbrechenden Werk „The Logic of Collective Action“, das nach BEYME (2000) zu den wichtigsten Marksteinen auf dem Weg zu einer Theorie der Interessenrepräsentation zählt, auf die Erklärung der Bildung von Interessengruppen und die dabei resultierenden Probleme des kollektiven Handelns ab. Es geht ihm folglich um die logische Grundlage für eine Mitgliedschaft „in und der Beteiligung an Interessengruppen“ (GREEN/SHAPIRO, 1999, S. 19). Er überträgt dabei die ökonomischen Kategorien „Nutzen“ und „Kosten“ auf das politische Handeln von

Gruppen (SCHAAL, 2006, S. 521). Dabei hat OLSON (1965) einige Annahmen mit Spät-Pluralisten gemein (BEYME, 2000, S. 279). Als Rational-Choice Theoretiker stellt er das Individuum in den Vordergrund. Dementsprechend findet ein Rückgriff auf die utilitaristische Perspektive statt (vgl. etwa MORAVCSIK, 1997). Folglich müssen alle sozialen Situation auf den Einzelnen zurückgeführt werden (BEYME, 2000, S. 138). Zudem wird – wie in allen Rational-Choice Ansätzen – den Individuen Rationalität unterstellt und zudem von zeitstabilen Präferenzen der Individuen ausgegangen. Dem folgend muss die Entstehung von Interessengruppen auf die Präferenzen der rationalen Individuen zurückgeführt werden können. OLSON unterscheidet sich insofern von der Pluralismus Theorie, als dass er das private Nutzenkalkül eines Individuums als zentrale Analyseeinheit heranzieht, während Pluralisten auf gruppenrationale Entscheidungen konzentriert sind (BEYME, 2000, S. 278).

Es geht OLSON folglich zunächst nicht um die Durchsetzungsfähigkeit der Interessengruppen bzw. welche Determinanten – Aktivitäten versus Charakteristika – entscheidend sind, sondern er folgt der Frage: Wie gelingt die Bildung von Interessengruppen, die erfolgreiche Interessenvermittlung als Ziel haben?

Die Problematik zur Formierung von Interessengruppen besteht in der Eigenschaft ihrer geleisteten Arbeit. Sie zielen auf die erfolgreiche Interessenvermittlung ab. Die sich dadurch ergebenden Vorteile stehen jedoch nicht nur den Mitgliedern zu, sondern allen Betroffenen, sprich auch Nicht-Mitgliedern, die gleiche oder ähnliche Interessen besitzen. Es handelt sich damit bei dem Ergebnis der erfolgreichen Interessenvermittlung um ein öffentliches Gut, von dem Individuen nicht ausgeschlossen werden können. Damit resultiert das bekannte Trittbrettfahrer-Problem (vgl. OLSON, 1968, S. 20). Man möchte zwar das öffentliche Gut nutzen, aber nicht für dessen Produktion beitragen. Es handelt sich folglich um kollektive Irrationalität, die aus individueller Rationalität gespeist wird (HARDIN, 1993, S. 1). Damit befindet man sich in einem Gefangenendilemma, dass durch zwei Nash-Gleichgewichte charakterisiert ist. Im Folgenden wird das Gefangenendilemma in Anlehnung an HARDIN (1993, S. 26) dargestellt:⁹

	Kollektiv zahlt	Kollektiv zahlt nicht
Individuum zahlt	1/1	-0,8/0,2
Individuum zahlt nicht	1,8/0,8	0/0

Tabelle 3.6: Gefangenendilemma des Collective Action

Olson illustriert später in „The Rise and Decline of Nations“ sehr eingänglich anhand von „George“ eben jene Trittbrettfahrer-Problematik: „Since any gain goes to

⁹Vergleiche zum Gefangendilemma LUCE/RAIFFA (1957, S. 95).

everyone in the group, those who contribute nothing to the effort will get just as much as those who made a contribution. It pays to 'Let George do it,' but George has little or no incentive to anything in the group interest either, so [...] there will be little, if any, group action" (OLSON, 1982, S. 18). Diese Problematik ist nach OLSON (1965) dafür verantwortlich, dass erstens das Kollektivgut nur in suboptimaler Menge zur Verfügung gestellt wird und zweitens, mit steigender Gruppengröße sich diese Problematik verschärft (OLSON, 1968, S. 34f).

Hinsichtlich der Größe unterscheidet OLSON (1965) drei verschiedene Gruppen. Zum einen die kleine Gruppe, in der auch der Einzelne alleine einen Anreiz hat, das Kollektivgut herzustellen. Sein Anteil am Gruppengewinn, der durch die erfolgreiche Interessenvermittlung zustande kommt, liegt über den Herstellungskosten (OLSON, 1968, S. 45). Damit gelingt es kleinen Gruppen ohne weitere Mechanismen sich zu organisieren und ihre Interessen im politischen System zu vertreten. Sie erreichen das höhere bzw. bessere Nash-Gleichgewicht. Die Auszahlung im Beispielgefangenendilemma der Tabelle 3.6 würde damit (1/1) betragen. Die zweite Gruppe ist die mittelgroße, in der mindestens zwei Mitglieder zusammen aktiv sein müssen, um das Kollektivgut zu produzieren. In diesen Gruppen kann es zur Herstellung des Kollektivguts, die Interessenvermittlung, kommen. Gesichert ist dies ohne zusätzliche Mechanismen allerdings nicht (OLSON, 1968, S. 49). Als letztes die große Gruppe, auch latente Gruppe genannt, der zu eigen ist, dass unabhängig von der Bedeutung des Kollektivguts für die gesamte Gruppe, ein Einzelner sich nicht veranlasst sieht sich an dessen Herstellung zu beteiligen. Damit kommt es in großen Gruppen ohne weitere Mechanismen oder Instrumente nicht zum Aufbau einer Interessenvertretung, obwohl es aus der Sicht der gesamten Gruppe nutzenstiftend wäre den Aufbau voranzutreiben. Sie sind zunächst im niedrigeren Nash-Gleichgewicht gefangen. Dies entspricht im obigen Beispiel der Tabelle 3.6 der Auszahlung (0/0).

Der Ausweg aus diesem Dilemma besteht nach OLSON (1968, S. 49) im Einsatz von „selektiven Anreizen“, sowohl positiver als auch negativer Art.¹⁰ Mit deren Hilfe gelingt es rational handelnde Mitglieder einer großen Gruppe zu einem gruppenorientierten Verhalten zu bewegen. OLSON (1965) sieht darüber hinaus folgende Mechanismen zur Organisation großer Gruppen angelegt: die Anwendung von Zwang, die Bildung von kleinen Untergruppen und Indoktrination oder blinde Solidarität. Daraus folgt, dass alle großen Interessenverbände auch für einen anderen Zweck als die Interessenvermittlung organisiert sind. Somit steht in großen Gruppen nicht die Interessenvertretung im Vordergrund, sondern oftmals finanzielle Anreize für ihre

¹⁰Eine Ausnahme stellen allerdings Organisationen dar, für die Mitgliedschaft seitens des Staates vorgeschrieben ist. Ein Beispiel sind in Deutschland die Industrie- und Handelskammern.

Mitglieder. Entsprechend ist die eigentliche Lobbyarbeit des Interessenverbands nur ein Nebenprodukt. Ihre Stärke und ihre Mitglieder dagegen gewinnen die Interessengruppe über „selektive“ Anreize (OLSON, 1968, S. 130). Folglich haben nach OLSON organisierte Gruppen Einfluss auf die Entscheidungen und ziehen daraus persönliche Vorteile, während die Unorganisierten „schweigend leiden“ (OLSON, 1965, S. 163ff). Die Entstehung der Interessenverbände des Agrarsektors in den Vereinigten Staaten ist zunächst auf staatliche Büros, die technische Hilfe und Fortbildungen angeboten haben, zurückzuführen (OLSON, 1965, S.153ff). Der Erfolg dieser Verbände stellte sich allerdings erst ein, als weitere „selektive“ Anreize, oftmals Genossenschaften und Versicherungen, Bestandteil dieser Organisationen wurden. Folglich ist die erfolgreiche Interessenvermittlung im landwirtschaftlichen Sektor in „The Logic of Collective Action“ ebenfalls ein Nebenprodukt der Interessenvermittlung.

Somit lässt sich festhalten, dass nach OLSON (1965) kleinere Gruppen sich organisieren können und somit überhaupt erst in die Lage versetzt werden, Lobbyarbeit zu leisten. Gleichzeitig kann es auch größeren Gruppen gelingen sich zu organisieren. Allerdings gelingt dies nicht aufgrund der Durchsetzung von Interessen im politischen System, sondern ist auf „selektive“ Anreize, die nicht nur finanzieller Art sein müssen, zurückzuführen.¹¹

3.2.3 Reaktionen und Kritik

3.2.3.1 Neo-Pluralismus

Als Reaktion auf die Kritik am Pluralismus wurde der Neo-Pluralismus entwickelt. In Deutschland ist hier unter anderen WINFRIED STEFFANI (1980) zu nennen, während GARY BECKER (1983, 1985) die amerikanische Debatte bereicherte. Neo-Pluralisten gestanden dem Staat eine größere Rolle zu (STEFFANI, 1980, S. 37). Er war weder nur als Arena oder Schiedsrichter passiv an Gruppenkonflikten beteiligt, sondern wurde zum handlungsfähigen, aktiven und mitspielenden Staat ummodelliert (BEYME, 2000, S. 277).

Das zentrale Analyseelement von BECKER (1983, 1985) ist der Wettbewerb zwischen Interessengruppen um politischen Einfluss. Dabei ignoriert er die Rolle von Wählern, der Bürokraten und Politikern und schließt sich damit der Sichtweise von TRUMAN, BENTLEY und auch STIGLER an (BECKER, 1983, S. 372).

In seiner Formulierung des Wettbewerbs der Interessengruppen handelt es sich um ein Null-Summen Spiel, sodass der Zugewinn einer Gruppe zu Lasten der anderen

¹¹Beispiele wie selektive Anreize etwa im sozialen Bereich angesiedelt werden können, liefern die Fallstudien. Besondere Ausprägung erfahren diese Anreize in der Fallstudien „Südkorea“ in Kapitel 7.2.

Gruppe(n) geht (BECKER, 1983, S. 395). Die Gruppen versuchen über optimale Ressourcenallokation politischen Einfluss zu erlangen (BECKER, 1985, S. 343). Entscheidend für den Erfolg der Interessenvermittlung ist die Effizienz der Gruppen bei der Erzeugung von politischem Druck. Nach BECKER ist diese Effizienz immer relativ zu anderen Gruppen zu betrachten und hängt hauptsächlich davon ab, wie gut das Trittbrettfahrer-Problem gelöst werden kann (BECKER, 1983, S. 380). Dem entsprechend schließt sich BECKER der Sichtweise von OLSON (1965) an, dass in der kurzen Frist kleine Gruppen im Vorteil sind (BECKER, 1983, S. 385). Allerdings folgert BECKER daraus nicht - im Gegensatz zu OLSON (1965) -, dass kleinere Gruppen bei der Formierung von Interessengruppen automatisch besser aufgestellt sind. Denn nach seiner Auffassung spricht für die Organisierbarkeit großer Gruppe deren Möglichkeit Skaleneffekte zu realisieren, während dies kleinen Gruppen verwehrt ist. Damit sind nach BECKER (1983, S. 395) größere Gruppen in der langen Frist den kleinen Gruppen nicht unterlegen.¹²

Weiterhin von Bedeutung für den politischen Einfluss ist nach BECKER der Wohlfahrtverlust, der sogenannte „deadweight loss“, infolge der Umverteilung von Ressourcen.¹³ Dabei führen höhere Steuern bzw. höhere Subventionen zu einem Anstieg des „deadweight loss“ (BECKER, 1983, S. 381, 395). Dementsprechend führen Forderungen der einen Seite nach höheren Subventionen aufgrund des damit ansteigenden „deadweight loss“ zu einer Zunahme des politischen Drucks durch die Betroffenen, die Steuerzahler (BECKER, 1983, S. 373, 378).

Zusammenfassend wird nach BECKER der politische Einfluss durch die Trittbrettfahrer-Problematik, Skaleneffekte der Organisation und den „deadweight loss“ determiniert.

3.2.3.2 Public Interests Groups, Spieltheorie und Andere

Kritik an OLSON (1965) wurde aber auch von Seiten der Public Interest Theoretiker erhoben. KELLER (1988, S. 395) bezweifelt, ob die von OLSON angeführten selektiven Anreize tatsächlich in der Lage sind, große, latente Gruppe zu organisieren. Möglicherweise leisten weitere Faktoren ebenfalls ihren Beitrag dazu. Denn die angebotenen selektiven Anreize sind ihrem Umfang nach oftmals nicht so bedeutend.

¹²Ein Beispiel für Skaleneffekte liefert CZADA mit dem ADAC. Der Allgemeine Deutsche Automobil-Club kann seinen sieben Millionen Mitgliedern lukrative selektive Anreize wie Versicherungen und Notfallservice anbieten. Als kleiner Verband hätte er diese Kapazitäten nicht (CZADA, 1992, S. 65).

¹³Der „deadweight loss“ ist der Wohlfahrtsverlust, der aufgrund der allokativen Verzerrung infolge des Transfers resultiert. Denn damit findet ein Abweichen von der pareto-optimalen Situation statt. Beispiele für die Entstehung des „deadweight loss“ ist die Monopolpreissetzung, Zölle oder Steuern auf bestimmte Gütergruppen. Vergleiche ausführlich zur Thematik des Wohlfahrtsverlusts Kapitel 3.4.

Gleichzeitig stehen diese Angebote, die selektiven Anreize, auch im Wettbewerb mit anderen kommerziellen Gütern. Zudem zeigt das Aufkommen von Public Interest Groups wie AMNESTY INTERNATIONAL und GREENPEACE, dass möglicherweise das Ausmaß des Trittbrettfahrerverhaltens überschätzt worden ist (vgl. MOE, 1980; MITCHELL, 1979). Der Logik OLSONS folgend müsste das Trittbrettfahrer-Problem dieser Organisationen immens sein. Zugleich sind die von Individuen entrichteten Beiträge zugunsten der Public Interests Groups kaum mittels des privaten Nutzenkalküls argumentativ zu begründen (BRINKMANN, 1984, S. 193).

Für VON BEYME (2000, S. 280) folgt aus dem Aufkommen der Public Interests Groups allerdings nicht, dass OLSON widerlegt ist. Denn diese Interessengruppen weisen oftmals organisatorische Defizite auf und ihre ideelle Basis nimmt mit dem Anwachsen der Mitgliederzahl Schaden. Zudem sind sie oftmals mit Hilfe des Staats gegründet worden.

Ferner ist der Rationalitätsbegriff bei OLSON womöglich zu eng gefasst. Er umfasst nur wirtschaftliche bzw. materielle Selbstinteressen und blendet damit immaterielle Anreize wie Macht, Einfluss und Prestige vollkommen aus (vgl. HIRSCHMAN, 1982, S. 85ff; MARGOLIS, 1982, S. 96ff). Daher berücksichtigt er auch nicht die Möglichkeit eines politischen Unternehmers, der aus immateriellen Anreizen sich für die Organisation einer Interessengruppe einsetzt (vgl. ESCHENBURG, 1975).

Weiterhin muss seine Argumentation, dass selektive Anreize die wichtigsten Katalysatoren zur Überwindung des Problems des Kollektiven Handels sind, hinterfragt werden. Denn nach OLSON (1968) ist das Engagement einer Interessengruppen unabhängig von dem Kollektivziel, das diese verfolgt. Damit wird unterstellt, dass persönliche Werte und Ideale für selektive Anreize aufgegeben werden, sodass man sich auch indirekt für Anliegen einsetzt, die der eigenen Weltsicht widersprechen (vgl. OLSON, 1968, S. 131, Anm. 2).

So zeigte bei Untersuchung zur öffentlichen Meinung in den USA hinsichtlich der Politik, dass sie diese als unappetitlich ansehen und zugleich nicht an den aktuellen politischen Debatten interessiert sind (CAMPBELL ET AL., 1960; NEUMAN, 1986). Dass sich diese Personen nicht an Wahlen beteiligen ist, damit nicht zwangsläufig die Antwort auf die mit dem Wahlgang verbundenen Kosten, sondern kann vielmehr als Ausdruck von Gleichgültigkeit bzw. als Frage des Prinzips aufgefasst werden (vgl. GREEN/SHAPIRO, 1999, S. 100).

Damit stellt sich die Frage, falls man die Rationalitätsannahme etwas aufweicht, ab welcher Schwelle man bereit ist die eigenen Ideale aufzugeben. Wie groß müssen die selektiven Anreize dann sein?

Ein weiterer Kritikpunkt ist die Einschätzungsfähigkeit hinsichtlich der Relevanz

des Beitrags zur Herstellung des Kollektivgutes: die Interessenvertretung. In seiner Umfrage unter fünf Handels- und Bauernverbänden ergab sich für MOE (1980, S. 205ff) folgendes Bild: Die meisten Mitglieder gingen davon aus, dass ihr Beitrag sehr wohl von Bedeutung ist und 60 bis 70 % der Befragten nahmen an, dass ihr Beitrag einen Einfluss auf die politischen Ereignisse hat. Damit ergibt sich ein Bild, in dem der Beitrag jedes einzelnen von den Mitgliedern höher eingeschätzt wird als dies objektiv der Fall ist. Man geht gerade davon aus, dass der Beitrag mehr als nur ein Tropfen auf den heißen Stein ist.

Abgesehen von dieser Problematik ergeben sich weitere Problemfelder, wie etwa die statische Weltansicht OLSONS. Individuen sind vor die einmalige Entscheidung gestellt, sich an der Herstellung des Kollektivguts zu beteiligen oder nicht. Gleichwohl muss nach KELLER (1988, S. 396) eine Mitgliedschaft in einer Interessenorganisation vielmehr als eine wiederholt auftretende Wahlentscheidung aufgefasst werden. Folglich kann hier auf die Spieltheorie zumindest teilweise zugegriffen werden. So hat AXELROD (1984) in seinem „Tit for That“-Spiel gezeigt, dass es sich bei einem unendlichen Spiel als optimal herausstellt zunächst zu kooperieren und ein Abweichen des Gegenübers durch ewiges Bestrafen zu beantworten. Es erfolgt somit der Aufbau von Reputation. Jedoch ist die Anwendbarkeit auf sehr große Gruppen kritisch zu hinterfragen. Denn der Mechanismus des Bestrafens verliert dort möglicherweise an Disziplinierungskraft.

Allerdings behält OLSONS Argumentation Gültigkeit, wenn man zwei weitere Aspekte berücksichtigt. Zum einen „kann sich ein ideelles Interesse [...] totsiegern“ (BEYME, 2000, S. 280). Dies gilt vor allem, wenn die Glaubwürdigkeit des ideellen Fundaments durch Fehler in Organisation und Kommunikation Schaden erleidet.¹⁴ Damit sinkt die Fähigkeit über „Partizipationsaltruismus“ Mitglieder zu werben (BEYME, 2000, S. 280). Zum anderen kann der Rational-Choice Ansatz die Defizite von OLSON (1965) auffangen, in dem über die Maximierung von altruistischen Interessen ähnliche formale Aussagen erarbeitet werden (BEYME, 2000, S. 280).

3.2.4 The Rise and Decline of Nations

Der pluralistische Schlussfolgerung, dass viele kleine Gruppen zu wohlfahrtsoptimalen Ergebnissen führen würden, kontrarierte OLSON (1982) mit seinem Werk „The Rise and Decline of Nations“. In diesem postuliert er als Folge zunehmender Organisierung von Partikularinteressen eine institutionelle Sklerose, die unter Gesichtspunkten der Wohlfahrt das schlechtest mögliche Bild des Niedergangs einer Nationen ist (OLSON,

¹⁴So erlitt GREENPEACE einen Imageschaden, nachdem der NGO im Zuge des Shell-Skandals um das Mururoa Atoll im Jahr 1996 eine Datenfälschung unterlaufen war (VOWE, 2006).

1982, S. 72f; CZADA, 1992, S. 60).

Er baut dabei auf den Erkenntnissen aus „The Logic of Collective Action“ auf. Zudem macht er sich die Mikrotheorie der Unternehmen, der Konsumenten und der Industrien zu eigen und greift auf die Erkenntnisse SCHUMPETERS über Innovationen und Entrepreneurship zurück (OLSON, 1982, S. 36).

Demnach stehen wiederum die Individuen zunächst im Zentrum der Analyse. Es wird weiterhin davon ausgegangen, dass kleine Gruppen, die sogenannte „narrow interests“ vertreten, sich besser organisieren können (OLSON, 1982, S. 31). Den kleinen Gruppen stehen sogenannte „encompassing groups“ gegenüber, die möglichst die gesamte Wohlfahrt maximieren möchten. Dementsprechend wäre der Staat die am weitesten gefasste „encompassing group“, aber auch Gewerkschaften zählt er zu diesem Gruppentyp.

Die höhere organisatorische Durchsetzungsfähigkeit kleiner Gruppen ist anhand ihrer homogeneren Präferenzen, größerer zeitlicher Stabilität und der Möglichkeit auf soziale Anreize zurückzugreifen zu begründen (OLSON, 1982, S. 41). Zugleich sind diese speziellen Interessengruppen nicht an der Maximierung der gesamten Wohlfahrt interessiert. Denn damit würden sie Kosten übernehmen, denen Erträge für die Gesamtgesellschaft entgegen stehen. Folglich versuchen sie sich ein Stück des bestehenden Wohlstands innerhalb der Gesellschaft zu sichern (OLSON, 1982, S. 44). Sie werden somit Ressourcen einsetzen, um für ihre kleine Gruppe weitere Vorteile zu sichern, sodass ihre wirtschaftliche Betätigung mehr Ertrag für sie abwirft. Solange es keine Markteintrittsbarrieren gibt, werden auch andere Gruppen versuchen, die nun zusätzlichen Erträge zu erwirtschaften. Damit erfolgt mit dem normalen Marktmechanismus ein Ausgleich von kurzfristig hohen erzielbaren Renditen. Liegen allerdings Markteintrittsbarrieren vor, so fließt der gesamte zusätzliche Gewinn dieser kleinen Gruppe zu. Die Ressourcen, die nun für die Interessenvermittlung eingesetzt werden, waren zuvor allerdings in produktiver Verwendung. Damit kommt es zu allokativen Verzerrungen, die bei Existenz von Markteintrittsbarrieren nicht aufgelöst werden und es kommt zu einer geringeren Wertschöpfung in der Volkswirtschaft (OLSON, 1982, S. 45).

Ein weiterer Weg, auf dem „special interest groups“ zusätzliche Erträge für ihre Mitglieder generieren können, ist das kollusive Verhalten – das Bilden eines Kartells – um damit Monopolrenten abschöpfen zu können. Die Entscheidungen innerhalb eines Kartells erfordern jedoch einen höheren Zeitaufwand, sodass technologische und andere Fortschritte nicht so schnell übernommen werden können (OLSON, 1982, S. 62). Zudem werden sich Verteilungskartelle verstärkt für die Rettung von vom Strukturwandel betroffenen Unternehmen einsetzen und führen dementsprechend zu einer

Verlangsamung des Strukturwandels. Infolgedessen kommt es zu einem Rückgang des Wachstums der Volkswirtschaft (OLSON, 1982, S. 63).¹⁵

Darüber hinaus führen höherer Erträge aus dem Lobbying als aus der Produktion zu einer verstärkten Hinwendung der wirtschaftlichen Gruppen zur Interessenvermittlung. Dies hat zur Folge, dass die Komplexität der Bürokratie und der Regulierung zunimmt (OLSON, 1982, S. 69). Damit verbunden ist eine Zunahme des staatlichen Verwaltungsapparats, der selbst ein Interesse an weiterem Lobbying hat. So hat ein Landwirtschaftsministerium ein geringes Interesse an der Rückführung staatlicher Unterstützung für den Agrarsektor, da damit ein Machtverlust mit einhergehen würde. Daraus folgt, dass die gesellschaftlichen Akteure sich an die neuen Strukturen anpassen. OLSON spricht gar von einer Umkehr der sozialen Evolution, weg vom Überleben des besten Produzenten, hin zum Überleben derer mit den besten Fähigkeiten, den staatlichen Verwaltungsapparat zu verstehen und zu beeinflussen (OLSON, 1982, S. 72f). Folglich ist eine Tendenz zum Rent-Seeking Verhalten zu beobachten, welche zur institutionellen Sklerose führt (COATES/HECKELMAN, 2003, S. 129).

Dabei nimmt die institutionelle Sklerose in demokratischen Staaten im Laufe der Zeit zu, es sei denn, es kommt zu einer Revolution oder sonstigen kriegerischen Auseinandersetzungen, die zur Zerstörung des bisherigen politischen Systems und damit auch der „special interests groups“ führen (OLSON, 1982, S. 77). Die schwache wirtschaftliche Entwicklung Großbritanniens im 20. Jahrhundert lässt sich demnach auf dessen Durchdringung von „special interest groups“ zurückzuführen. Im Gegensatz dazu, gelang Deutschland und Japan im Anschluss an den zweiten Weltkrieg ein enormer wirtschaftlicher Aufschwung, der nach OLSON (1982) auf den Rückgang von Verteilungskartellen infolge des Zweiten Weltkriegs und den damit verbundenen Konsequenzen zurückgeführt werden kann. Ferner zeigt er, dass seine These nicht nur auf die westliche Welt zutrifft, sondern auch auf die moslemischen Länder und auf das indische Kastensystem (OLSON, 1982, S. 147ff). In seiner Argumentation stützt sich OLSON auf entsprechende Zeitreihen der wirtschaftlichen Entwicklung der jeweiligen Ländern, was ihm jedoch von GRAY/LOWERY (1988) kritisch angelastet wird.

Zusammengefasst sieht OLSON die Gefahr einer institutionellen Sklerose, die auf die Durchdringung der Gesellschaft durch „narrow interests“ Gruppen zurückgeführt werden kann. Große unterliegen kleinen Gruppen, es kommt zu einer „exploitation of the great by the small“ (OLSON, 1982, S. 32). Infolgedessen kommt es zu einer

¹⁵ BECKER (1985, S. 344) sieht in der Argumentation OLSONS eine Ausweitung des „deadweight loss“, der damit zu einem geringen volkswirtschaftlichen Wohlstand führt.

Abschwächung der wirtschaftlichen Entwicklung, da die Interessengruppen anstatt ihre Ressourcen für produktive Zwecke zu verwenden, diese in Lobbyingaktivitäten investieren und es somit zur Verregelung und zur Ausuferung der Bürokratie kommt. Letztendlich findet eine Anpassung des Verhaltens statt, sodass anstatt eines Wettbewerbs um die besten Produkte ein Wettbewerb um Rent-seeking stattfindet. Die zentralen Thesen OLSONS werden in der Tabelle 3.7 nochmals anschaulich aufgelistet.

-
-
1. There will be no countries that attain symmetrical organization of all groups with a common interest and thereby attain optimal outcomes through comprehensive bargaining.
 2. Stable societies with unchanged boundaries tend to accumulate more collusions and organizations for collective action over time.
 3. Members of „small“ groups have disproportionate organizational power for collective action, and this disproportion diminishes but does not disappear over time in stable societies.
 4. On balance, special-interest organizations and collusions reduce efficiency and aggregate income in the societies in which they operate and make political life more divisive.
 5. Encompassing organizations have some incentive to make the society in which they operate more prosperous, and an incentive to redistribute income to their members with as little excess burden as possible, and to cease such redistribution unless the amount redistributed is substantial in relation to the social cost of the redistribution.
 6. Distributional coalitions make decisions more slowly than the individuals and firms of which they are comprised, tend to have crowded agendas and bargaining tables, and more often fix prices than quantities
 7. Distributional coalitions slow down a society's capacity to adopt new technologies and to reallocate resources in response to changing conditions, and thereby reduce the rate of economic growth.
 8. Distributional coalitions, once big enough to succeed, are exclusive, and seek to limit the diversity of incomes and values of their membership.
 9. The accumulation of distributional coalitions increases the complexity of regulation, the role of government, and the complexity of understandings, and changes the direction of social evolution
-
-

Tabelle 3.7: Zentrale Thesen von OLSON (1982, S. 74)

3.2.5 Reaktionen und Kritik

Neo-Korporatismus Korporatismustheorien erwuchsen aus der Ablehnung beider gegeneinanderstehender Positionen, sowohl der Pluralismus als auch der Public Choice Theorie (CZADA, 1992, S. 78). Sie widerlegten pluralistische Vorstellungen, verneinten jedoch auch OLSONS Sklerose Szenario und stellten sich im Gegensatz zur etatistischen Vorstellung einer staatlichen Schutzmacht vor Partikularinteressen als eine positive Variante staatlicher Ordnungspolitik dar (CZADA, 1992, S. 59).¹⁶ Dabei wird eine Konzentration auf zentrale Großorganisationen und deren Fähigkeiten bei der Durchsetzung von politischen Zielen verfolgt (SCHMID, 1998, S. 38).

OLSON, als Public Choice Theoretiker, wurde mit Rückgriff auf die Transaktionskostenökonomie (WILLIAMSON, 1975, 1985; STREEK, 1983; HOLLINGSWORTH, 1991) in Frage gestellt. Industrielle Organisationen ermöglichen es die Transaktionskosten - sprich die Kosten der Informationsbeschaffung - die zur Allokation von Ressourcen nötig sind, zu senken (WILLIAMSON, 1985, S. 52). Verringert sich dieser Aufwand, so werden Allokationsprozesse und damit Wachstum gefördert. WILLIAMSON geht gar einen Schritt weiter und zeigt, dass industrielle Institutionalisierung häufig niedrigere Transaktionskosten aufweisen kann, als sie der freie Markt bereitzustellen in der Lage ist (WILLIAMSON, 1985). Gegen OLSON weiß er zu Felde zu führen, dass diese Institutionalisierung ein Gutes hat und nicht zu Sklerose führt (CZADA, 1992, S. 73ff). Allerdings sind Transaktionsökonomien nicht in der Lage zu erklären wie es überhaupt zur Entstehung von Institutionen kommt (CZADA, 1991, S. 269)

OLSON übersieht was ältere (BENTLEY, 1908; TRUMAN, 1951) sowie jüngere (DAHL, 2003; LINDBLOM, 1994; FRAENKEL, 1973) Pluralismus-Theoretiker wussten. Die Existenz von überlappenden Mitgliedschaften fördert den Ausgleich und Austausch der Interessen zwischen konkurrierenden Gruppen, erweitert „individuelle Wahlmöglichkeiten“ (CZADA, 1992, S. 62) und wirkt somit sozialer Schließung entgegen (CZADA, 1992, S. 61). „Das Phänomen überlappender Mitgliedschaften ist eine fundamentale Tatsache, deren Bedeutung für den Prozeß der Interessenpolitik, vermittels ihrer Auswirkung auf die internen Strukturen von Verbänden, kaum überschätzt werden kann“ (TRUMAN, 1951, S. 158). Wenn also angenommen wird, dass Individuen Mitglied mehrerer Gruppen sein können und das womöglich den Ausgleich zwischen den Gruppen stärkt während es die Konflikte mildert, so bekommt auch OLSONS Trittbrettfahrer-Problematik eine weitere Perspektive, den „Mitreisenden“ („fellow-traveller“ nach TRUMAN (1951, S. 158)). Dieser Mitreisende ist

¹⁶Die damit aufgeworfene Frage, welche Gesellschaften korporatistische und welche eher pluralistische Eigenschaften aufweisen wurde von ALAN SIAROFF für 24 Industriestaaten beantwortet. Hierzu entwickelte er ein Korporatismus-Pluralismus Kontinuum, in welchem die 24 Staaten verortet werden. Zur vertiefenden Lektüre siehe SIAROFF, 1999, S. 177.

loyal seiner Gruppe gegenüber, wenngleich er keinen Beitrag zahlt. Dank weiterer Mitgliedschaften in einer anderen Gruppe ist er jedoch wichtig für seine Gruppe, da er als Transmissionsriemen für Austausch und Ausgleich mit anderen Gruppen dienen kann (CZADA, 1992, S. 62).¹⁷¹⁸

Neo-Korporatismus von Lehmbruch, Schmitter und Atkinson Die mit LEHMBRUCH (1979, 1991) und SCHMITTER (1974, 1979) eingeleitete Debatte um einen neuen Korporatismus wendet sich nicht nur gegen OLSON und das Szenario der Abwärtsspirale, sondern hält im Einklang mit Public Choice Theoretikern auch die pluralistische Annahme eines wohlfahrtsoptimalen Kräftegleichgewichts für illusorisch (CZADA, 1992, S. 78). Neo-Korporatismus wendet sich gegen die in Richtung eines minimalistisch intervenierenden laissez-fair-Staates teils latent normativ konnotierten Aspekte des Pluralismus. Die Richtung des Einflusses ändert sich von purer Beeinflussung des Staates durch Interessengruppen („Group-School“ siehe Abschnitt 3.2.1) hin zu einer beidseitigen Beeinflussung. LEHMBRUCH (1979, S. 52) geht sogar noch weiter, indem er eine Umkehr der Einflussvektoren postuliert. Diese verlaufen nicht mehr nur von den Verbänden zum Staat, sondern auch umgekehrt. SIAROFF (1999, S. 176), sowie ATKINSON/COLEMAN (1985, S. 25) sehen den Korporatismus Begriff in zweierlei Kontext verwendet. Zum einen ist Korporatismus eine Form der Interessenorganisation und Interessenrepräsentation (SCHMITTER, 1979, S. 13). Zum anderen ist es eine staatliche Strategie, Politik – hier in erster Linie Wirtschaftspolitik – zu implementieren (LEHMBRUCH, 1991, S. 122; LEHMBRUCH, 1979, S. 51ff). Zusammenfassend sagt VON BEYME (1983, S. 187), Korporatismus sei wenn der Staat mit zwei oder mehreren Interessengruppen verhandle, da diese einen langfristigen Konflikt haben. Der Staat kann als Moderator hier Verantwortung für die Umsetzung und Einhaltung, aber auch für die Richtung der Politik mit nicht-staatlichen Akteuren teilen (ATKINSON/COLEMAN, 1985, S. 27). VON BEYME erkennt den Staat gar als „primus inter paris“ (BEYME, 2000, S. 285) und mit der Fähigkeit zweierlei Kunstgriffe ausgestattet. Mit der einen Hand lädt der Staat konfligierende Gruppen an einen Runden Tisch und mit der anderen Hand begrenzt er die Zahl der zu Tisch geladenen Gruppen (BEYME, 2000, S. 284).

Besonders in redistributiver Politik werden große, gut organisierte Interessengrup-

¹⁷Als Beispiel kann hier die US Nuklearpolitik genannt werden. Sie ist zwar durch Unsicherheit und Komplexität gekennzeichnet, jedoch spielen die überlappenden Mitgliedschaften eine stabilisierende Rolle (CZADA, 1991, S. 281f).

¹⁸Empirische Belege für die Ausprägung multipler Mitgliedschaften liefert der Status der assoziativen Mitgliedschaft der AMERICAN FARM BUREAU FEDERATION (siehe dazu die Fallstudie „USA“ in Kapitel 7.3) sowie der südkoreanischen NATIONAL AGRICULTURAL COOPERATIVE FEDERATION (siehe dazu die Fallstudie „Südkorea“ in Kapitel 7.2).

pen unter der Organisation des Staates zusammengebracht. Tarifverhandlungen sind das klassische Beispiel. Die politische Arena ist weitgehend stabil, da institutionalisiert (BEYME, 1983, S. 190). Regulative Politik kommt stattdessen dem pluralistischen Bild näher und distributive Politik schließlich birgt kaum Konflikte zwischen Interessengruppen, da der Staat als Verteiler, nicht Umverteiler auftritt (BEYME, 1983, S. 189f).

3.2.6 Falsifizierung

Nimmt der Einfluss von Interessengruppen empirisch mit steigender Größe zu oder ab? MILLER (1991); PLOTNICK (1986); TREFLER (1993) und YOUNG (1991) bestätigen OLSON. Diverse andere errechnen eine Abnahme des Einflusses und wieder andere finden schlicht keinen Zusammenhang (vgl. SLOOF, 1997, S. 27).

Politikwissenschaftler und Wirtschaftswissenschaftler testeten in den vergangenen 25 Jahren die Thesen MANCUR OLSONS. Die Ergebnisse unterscheiden sich nach Methodik des Test, nach Disziplin, nach Art der Publikation, sowie nach Herkunft der Forscher. Regressionsanalysen befanden OLSONS These häufiger als richtig als dies bei Fallstudien der Fall war. Sammelbände und Journals der Politikwissenschaft unterstützten OLSON relativ zu Journals der Wirtschaftswissenschaften in größerem Ausmaß. Und schließlich widerlegten Europäer OLSON proportional häufiger als Nordamerikaner. Insgesamt prüften 57% aller Studien bis 2007 OLSONS RADON als empirisch korrekt. Keine eindeutigen Ergebnisse ergaben 23% der Studien und 21% widerlegten OLSON (HECKELMAN, 2007, S. 29). Eine Übersicht der Publikationslandschaft zur Falsifizierung OLSONS findet sich in der nachfolgenden Tabelle.

Diese Arbeit wird zwar von zwei Europäern geschrieben, die Verzerrungen durch Methodik und Disziplin können jedoch vermieden werden. Denn es werden quantitative als auch qualitative Verfahren angewandt und beide Disziplinen sind vertreten.

OLSONS zentrale Werke wurden nun eingehend betrachtet und abgeglichen. Kleine Gruppen können das Trittbrettfahrer-Problem besser lösen als große und dies hat Konsequenzen der institutionellen Sklerose. ATKINSON UND COLEMAN entwickelten einen Ansatz, der die Analyse des Mobilisierungsgrad von Interessengruppen ermöglicht. Während OLSON mit Blick auf die Volkswirtschaft als ein Ganzes relativ allgemein bleibt, präsentieren ATKINSON UND COLEMAN ein Sektorenmodell. Für diese Arbeit hat die Analyse der Mobilisierung von Interessengruppen nach ATKINSONS UND COLEMANS insofern Relevanz, als dass sie es ermöglicht, Indikatoren zu entwickeln, die sektorspezifische Charakteristika beleuchten.

Pro Olson: Mit steigender Größe nimmt Einfluss ab	Contra Olson: mit steigender Größe nimmt Einfluss zu	insignifikantes Ergebnis
MILLER (1991)	ABLER (1991)	GRADDY/NICHOL (1989)
PLOTNICK (1986)	BECKER (1986)	MICHAELS (1992)
TREFLER (1993)	BOUCHER (1991)	NECK/SCHNEIDER (1988)
YOUNG (1991)	CONGLETON/SHUGHART (1990)	NELSON (1982)
	KRISTOV ET AL. (1992)	RENAUD/VAN WINDEN (1988)
	wurden bereits diskutiert. LEIGH (1994)	SALAMON/SIEGFRIED (1977)
	PINCUS (1975)	
	RENAUD/VAN WINDEN (1991)	

Tabelle 3.8: Studien zu Olsons These

3.3 Mobilisierung von Interessengruppen

MICHAEL ATKINSON und WILLIAM COLEMAN entwickelten 1989 einen Ansatz, der ähnlich wie OLSON und BECKER Charakteristika als erklärende Variable annimmt. Es werden nicht nur interne, sondern auch externe Kriterien beachtet, um die abhängige Variable - den Grad der Mobilisierung - zu erklären. Daher platzieren sich ATKINSON UND COLEMAN in obiger Tabelle 3.3 quer zu den Spalten der internen sowie externen Charakteristika. Die Autoren listen sechs Kriterien der Mobilisierung von Interessengruppen. Dabei ist der Ansatz explizit auf die Sektorebene der Wirtschaft ausgerichtet (ATKINSON/COLEMAN, 1989, S. 49).

3.3.1 Mobilisierung

Die im Idealzustand der hohen Mobilisierung erreichten Ausprägungen lassen sich zu vier Indikatoren zusammenfassen. Die ersten beiden Charakteristika sind dabei als Synonyme aufzufassen, die unter einem Indikator subsumiert werden können. Das vierte Charakteristikum erachten die Autoren im Rahmen dieser Arbeit als irrelevant, da Oligopole nicht gesondert betrachtet werden. BIENEN ET AL. (1999) gehen analog vor und reduzieren die idealtypischen Ausprägungen von ATKINSON UND COLEMAN ebenfalls auf vier Indikatoren (BIENEN ET AL., 1999, S. 20f).

Die Ausprägungen 1 und 2 konzentrieren sich maßgeblich auf die Konkurrenzsituati-

	Ausprägung bei höchster Mobilisierung		Indikator
1	There will be no competition for members.	1	Konkurrenz
2	One and (normally) only one association will speak for the sector as a whole.	1	Konkurrenz
3	A high density, that is a high proportion of the firms (or of the production) in a given sector will be represented by the association.	2	Sektorabdeckung
4	In oligopolistic sectors where major firms enjoy the option of direct contact with the state, these firms will retain a high profile of activity in the association, thereby employing both direct and indirect means of securing influence.	x	<i>kein Indikator</i>
5	Considerable in-house capacity for the generation of information, both technical and political.	3	Informations-generierung
6	The capacity to bind member firms to agreements negotiated with the state.	4	Verbindlichkeit

Tabelle 3.9: Mobilisierung nach ATKINSON/COLEMAN (1989, S. 53) sowie eigene Indikatoren

on zwischen Interessengruppen. Pluralisten sehen Konkurrenz zwischen Interessengruppen unter normativen Gesichtspunkten als positiv an, da sie, wie in Abschnitt 3.2.1 gesehen, eine ausgleichende Wirkung entfalten kann und zu einem Gleichgewicht im Markt der Interessen führt. OLSON hingegen erfasst, wie in Abschnitt 3.2.4 erörtert, eher den destruktiven Teil dieser Einflussnahme. ATKINSON UND COLEMAN positionieren sich weder auf der einen noch der anderen Seite, jedoch liefern sie die bisher fehlende Sicht seitens der Interessensgruppen. Konkurrenz ist für sie bei der Mobilisierung organisierter Interessen von Nachteil. Vice versa, sind Monopolbedingungen für Interessengruppen vorteilhaft. Im, aus Sicht einer Interessengruppe, idealen Fall gibt es also keine Konkurrenz um Mitglieder (Ausprägung 1) sowie keine Konkurrenz mit anderen Interessengruppen des gleichen Sektors (Ausprägung 2) (ATKINSON/COLEMAN, 1989, S. 53).

VON BEYME entwickelt zur Messung der Mobilisierung von Gewerkschaften einen Indikator, der eben jene Ausprägungen umfasst und nennt diesen „monopolization of representation“ (BEYME, 1983, S. 182). Auch MARIN geht in diese Richtung und spricht im Zusammenhang mit einem seiner fünf Imperative von „monopolizing interest intermediation“ (MARIN, 1983, S. 209). Diese Arbeit entwickelt einen vergleichbaren Indikator, der die Konkurrenzsituation um Mitglieder (Ausprägung 1) und zu anderen sektorinternen Gruppen (Ausprägung 2) erfasst.¹⁹ Der Indikator wird im Folgenden mit KONKURRENZ bezeichnet. Eine Bezeichnung, wie VON BEYME und

¹⁹Operationalisierung dieser und der folgenden Indikatoren siehe Abschnitt 5.2.1.

MARIN sie entwerfen, beinhaltet beide Male das Wort „monopolization“. Dies gibt jedoch bereits einen der zahlreich möglichen Zustände einer Konkurrenzsituation vor, weswegen KONKURRENZ die übergreifendere und objektivere Bezeichnung ist. Nimmt man eine Monopolstellung einer Interessengruppe in einem Sektor an, so ist diese Situation nicht gleichbedeutend mit einem allumfassenden Grad der Repräsentation des Sektors. Denn selbst wenn die Interessengruppe keine Konkurrenz hat, so heißt dies noch nicht, dass alle Mitglieder des Sektors auch Mitglied dieser Gruppe sind. Für Sektormitglieder besteht die Wahlmöglichkeit zwischen Mitgliedschaft und Nicht-Mitgliedschaft beim Monopolisten. Das Größenverhältnis zwischen diesen beiden Teilen eines Sektors ist für die Mobilisierung des Monopolisten relevant und wird mit „high density“ (ATKINSON/COLEMAN, 1989, S. 53) als Ausprägung 3 gelistet. MARIN fasst dies als Imperativ „maximizing concentration“ (MARIN, 1983, S. 208). Um die Neutralität einer Indikatorbezeichnung zu gewähren, nennt diese Arbeit das mit Ausprägung 3 beschriebene Verhältnis zwischen Mitgliedern einer Interessengruppe - sei diese ein Monopolist oder nicht - und den potenziell möglichen Mitgliedern SEKTORABDECKUNG.

Ausprägung 5 dient zur Bildung des Indikators INFORMATIONSGENERIERUNG. Strebt eine Interessengruppe danach, Einfluss auf politische Entscheidungen zu erlangen, so muss sie den Entscheidungsträgern Anreize bieten. ATKINSON UND COLEMAN sehen hier technische und politische Informationen an vorderster Stelle (ATKINSON/COLEMAN, 1989, S. 53). Können Entscheidungsträger diese nicht selbst produzieren, so können Interessengruppen die Lücke schließen und damit auch ihre Interessen in den politischen Entscheidungsprozess einspeisen. In Abschnitt 2.4.2 wurde dieser Punkt unter demokratietheoretischen Gesichtspunkten diskutiert. In Abschnitt 3.1.2.3 ging diese Arbeit auf empirische Studien zur Informationsgenerierung ein. Nun kommt der Indikator INFORMATIONSGENERIERUNG hinzu, um die Fähigkeit einer Interessengruppe zu charakterisieren Informationen bereitzustellen, die andere Akteure nicht oder nur zu höheren Kosten produzieren können. Ist diese Fähigkeit ausgeprägt, so wirkt dies positiv auf die Durchsetzungsfähigkeit der Gruppe.

Abschließend verwendet diese Arbeit die Ausprägung 6 aus ATKINSON/COLEMAN (1989) zur Entwicklung des Indikators VERBINDLICHKEIT der Entscheidungen (ATKINSON/COLEMAN, 1989, S. 53). Das Kapital einer Interessengruppe ist nicht nur ihr Sachverstand oder die Unterstützung, die sie Entscheidungsträgern bietet. Es ist auch ihre ex-post Verlässlichkeit wenn es zu einer Entscheidung gekommen ist. Etwa in Tarifverhandlungen ist es für die beteiligten Parteien essentiell, dass sich im Nachhinein auch die jeweiligen Interessengruppen an die Absprache halten. Haben

Interessengruppen die Fähigkeit ihre Mitglieder an mit dem Staat geschlossenen Vereinbarungen zu binden, so verbessert dies die Position als glaubwürdiger und verlässlicher Verhandlungspartner. Andernfalls senkt die Unfähigkeit, für Mitglieder verbindliche Entscheidungen zu treffen, die Durchsetzungsfähigkeit.

3.3.2 Autonomie des Staates

COATES UND HECKELMAN unterscheiden relative von absoluter Stärke der Interessengruppen (COATES/HECKELMAN, 2003, S. 129). Relativ ist diese Durchsetzungsfähigkeit in zweierlei Hinsicht. Zum einen, in Anlehnung an BECKERS Null-Summen-Spiel wird sie ins Verhältnis zu anderen Interessengruppen gesetzt (BECKER, 1985, S. 343). Zum anderen steht die Stärke in Relation zur Autonomie des zu beeinflussenden Staates (COATES/HECKELMAN, 2003, S. 134). ATKINSON/COLEMAN orientieren sich mittels der Charakteristika der Mobilisierung aus obiger Tabelle 3.9 sowohl an BECKER, als auch über die vier folgenden Bedingungen der staatlichen Autonomie an COATES/HECKELMAN. Diese vier Kriterien, die die staatliche Autonomie bedingen, konzentrieren sich auf die Bürokratie (ATKINSON/COLEMAN, 1989, S. 52). Im autonomen Idealfall sind sie wie folgt ausgeprägt.

	Ausprägung bei höchster Autonomie		Indikator
1	Clear conception of their role and a value system. + Strong political support for the bureau's role.	1	Unterstützung der Politik
2	Professional ethos. + A functional [rather than a clientel] mandate.	2	Professionalisierung
3	A corpus of law and regulation that defines their responsibilities and those of societal groups.	3	Rechtliche Fundierung
4	They themselves generate the information, technical or otherwise, required for the pursuit of their mandate.	4	Informationsgenerierung

Tabelle 3.10: Autonomie des Staates nach ATKINSON/COLEMAN (1989, S. 52) sowie eigene Indikatoren

Die oben aufgelisteten Indikatoren zur Bestimmung der Autonomie staatlicher Institutionen wird mit Blick auf den am Ende dieser Arbeit in Kapitel 8 gegebenen „Policy Advice“ noch von weiterer Relevanz sein.

3.3.3 Policy Network

Zu den Indikatoren der Mobilisierung der Interessengruppen sowie der Autonomie des Staates diskutieren ATKINSON/COLEMAN in Anlehnung an KATZENSTEIN (1986, S. 323-332) die Konzentration des Staates (ATKINSON/COLEMAN, 1989, S. 51). Es ist ihnen zufolge ein Vorteil für die Durchsetzungsfähigkeit von Interessengruppen, wenn „bureaucratic pluralism“ (ATKINSON/COLEMAN, 1989, S. 51) existiert, sprich eine Vielzahl schwacher staatlicher Akteure in den Entscheidungs- und Implementationsprozess eingebunden ist. Starke Zentralisierung der staatlichen Aufgaben in einer Hand machen „longer-term policy planning“ (ATKINSON/COLEMAN, 1989, S. 51) möglich und reduzieren den Einfluss von Interessengruppen.

Nachdem nun beide Seiten idealtypisch charakterisiert wurden, fügen ATKINSON UND COLEMAN sie zu einer Matrix zusammen (ATKINSON/COLEMAN, 1989, S. 54). Dabei wird ersichtlich, was WINDHOFF-HÉRITIER/CZADA (1991, S. 18) auf den Punkt bringen: „One can understand policy networks as the result of a process in which the developments of state structure and societal organization interact in a sequential manner.“ Je nach Ausprägung der Merkmale, zum einen der Mobilisierung der Interessengruppe und zum anderen der Autonomie und die Konzentration des Staates, ergeben sich verschiedene Formen von Policy Networks.

	Struktur des Staates			
Autonomie	<i>hoch</i>	<i>niedrig</i>	<i>hoch</i>	<i>niedrig</i>
Konzentration	<i>stark</i>	<i>stark</i>	<i>schwach</i>	<i>schwach</i>
<i>hohe Mobilisierung</i>	Staat dominiert	Pressure Pluralismus	Pressure Pluralismus	Paretela Pluralismus
<i>niedrige Mobilisierung</i>	Konzentrierung	Klientel Pluralismus	Korporatismus	Interessengruppen dominieren

Tabelle 3.11: Formen von Policy Networks nach ATKINSON/COLEMAN (1989, S. 54)

3.4 Wohlfahrtsverlust

3.4.1 Komparative Kostenvorteile

Die Idee der komparativen Kostenvorteile bei der Produktion bestimmter Produkte geht auf RICARDO (1817) zurück. Kerngedanke ist der wohlfahrtsfördernde Charakter des internationalen Handels bei gleichzeitiger Spezialisierung der Volkswirtschaften auf diejenigen Produkte, bei denen sie über komparative Vorteile verfügen (vgl.

FEENSTRA, 2004, S. 2ff). Dies bedeutet, dass jede Volkswirtschaft in einem Bereich komparative Vorteile hat, da es sich um einen relativen Vorteil handelt. Ist der Verzicht auf die Produktion des Gutes Y zugunsten des Gutes X in Land A günstiger als in Land B , so verfügt Land A bei der Herstellung des Gutes X über komparative Vorteile. Es geht folglich nicht um absolute Kostenvorteile bei der Produktion von Gütern. Daher ist auch ein Handel wohlfahrtsfördernd für Länder, die in allen Bereichen über absolute Kostenvorteile verfügen. Dabei wird im Ricardianischen Modell nur von 2 Ländern, 2 Sektoren und einem Produktionsfaktor – Arbeit – ausgegangen. Dementsprechend wird auf dieser Grundlage der komparative Kostenvorteil anhand der Arbeitsproduktivität gemessen.

Die Erkenntnisse des HECKSCHER-OHLIN Theorems (HECKSCHER ET AL., 1991) weiten die gewonnenen Erkenntnisse auf zwei Produktionsfaktoren aus: Kapital und Arbeit. Entsprechend dieser Erkenntnisse sollten Volkswirtschaften sich auf diejenigen Industrien spezialisieren, in denen der reichlich vorhandene Produktionsfaktor in stärkerem Ausmaß eingesetzt wird. Damit wurde der klassische Nord-Süd Handel theoretisch begründet. Industriestaaten sollten sich auf Industrie spezialisieren, die eine hohe Kapitalintensität aufweisen, während Entwicklungsländer ihre Vorteile bei der Produktion von arbeitsintensiven Gütern haben.²⁰ Damit wird folglich unterstellt, dass produktionstheoretische Determinanten D (Faktorverfügbarkeit, Produktionstechnologie) die komparativen Vorteile CA begründen, sodass folgende Beziehung gilt: $D \rightarrow CA$ (vgl. REICHEL, 2002, S. 235).

Es stellt sich nun aber die Frage, weshalb komparative Vor- bzw. Nachteile von Interesse für diese Arbeit sind. Dabei sind zwei unterschiedliche Aspekte von Relevanz. Zum einen sollte eine Volkswirtschaft verstärkt auf die Produktion von Gütern setzen, bei denen Sie komparative Vorteile besitzt, um auf diesem Weg ihre Gesamtwohlfahrt durch die Vorteile des internationalen Handels zu steigern.

Zum anderen aber sind die komparativen Vor- und Nachteile in Verbindung mit den Staatseingriffen in den Landwirtschaftssektor von Bedeutung. Um die staatlichen Eingriffe einschätzen und beurteilen zu können, sind Kenntnisse über die Wettbewerbsfähigkeit des Landwirtschaftssektors notwendig. Damit wird implizit die Annahme getroffen, dass der Landwirtschaftssektor nur als Gesamtes betrachtet wird. Auch wenn der Sektor in sich heterogen gestaltet ist und daher die komparativen Vor- und Nachteile je nach landwirtschaftlichem Produkt variieren. Aufgrund dieser aggregierten Sichtweise kann man zwar für den Agrarsektor als Gesamtes kompara-

²⁰In der weiteren Entwicklung wurde auch das Phänomen des intra-industriellen Handels theoretisch erklärt und der Handel mit Zwischenprodukten im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung thematisiert. Dies steht jedoch nicht im Zentrum der Arbeit, sodass an dieser Stelle nur auf FEENSTRA (2004, S. 64ff) verwiesen sei.

tive Nachteile feststellen, trotzdem können einige Agrargüter in Subsektoren innerhalb des Agrarsektors über komparative Vorteile verfügen. Diese Unzulänglichkeit hat sich aber durch den zunehmenden Handel mit Agrarprodukten in den letzten Jahrzehnten verringert. Im Zuge der zunehmenden Öffnung der Agrarmärkte fand eine Spezialisierung auf wettbewerbsfähige Produkte statt. Darüber hinaus hat die sektorale Sichtweise auch konzeptionelle Gründe. Im Zentrum des Interesse stehen die Auswirkungen der Agrarpolitik als Ganzes und die Mobilisierung des Sektors. Es geht folglich nicht um die Ebene der einzelnen Agrarprodukte. Nur eine Messung der komparativen Vorteile auf der aggregierten Ebene, wie dies in Abschnitt 5.2.2.1 geschieht, ist daher sinnvoll.²¹

3.4.2 Wohlfahrtsverlust durch Staatseingriffe

Durch verschiedene Staatseingriffe können Wohlfahrtsverluste entstehen. Dabei kann zwischen direkten Eingriffen, die im Agrarsektor stattfinden und indirekten Eingriffen, die oftmals auf makroökonomischer Ebene stattfinden, unterschieden werden. Zunächst soll auf die Folgen direkter Staatseingriffe eingegangen werden. Diese lassen sich in zwei Gruppen unterscheiden: zum einen der Wohlfahrtsverlust, der durch Besteuerung anfällt, zum anderen der Wohlfahrtsverlust infolge von Instrumenten der Handelsbeschränkung, wozu unter anderem Quoten und Zöllen gehören. Dabei gilt es zu beachten, dass der Wohlfahrtsverlust durch den Einsatz von ineffizienten Instrumenten noch ausgeweitet wird.

Direkter Staatseingriff: Besteuerung Der direkte Wohlfahrtsverlust aus der Besteuerung liegt – unabhängig davon ob die Steuerzahler zur Finanzierung von Subventionen herangezogen werden oder aber die Produzenten von Agrargütern besteuert werden – in der mit der Steuererhebung verbundenen Zusatzlast begründet (vgl. HOMBURG, 2005, S. 157ff). Diese Zusatzlast ist im Gegensatz zu den Erhebungs- und Entrichtungskosten der Besteuerung nicht sichtbar. Anhand der Abbildung 3.4 lässt sich dieser Sachverhalt plastisch darstellen.

Die linke Abbildung stellt das Marktgleichgewicht da, bei dem das Angebot der Nachfrage entspricht und somit x_0 Einheiten des Gutes x zum Preis p_0 abgesetzt werden. Die daraus resultierende Wohlfahrt ergibt sich aus der aggregierten Konsumentenrente (weiße Fläche) und der aggregierten Produzentenrente (graue Fläche).

²¹Trotzdem sollte bewusst sein, dass es sich immer um Aussagen auf der aggregierten Ebene handelt und zugleich keine Informationen über die Streuung der beobachteten Variable vorliegt. Für YEATS (1985) ist genau dies ein Schwachpunkt der Wettbewerbsanalyse anhand komparativer Vorteile. Durch die nicht erfasste Streuung auf aggregierter Ebene sei daher keine Vergleichbarkeit zwischen den einzelnen Sektoren gegeben.

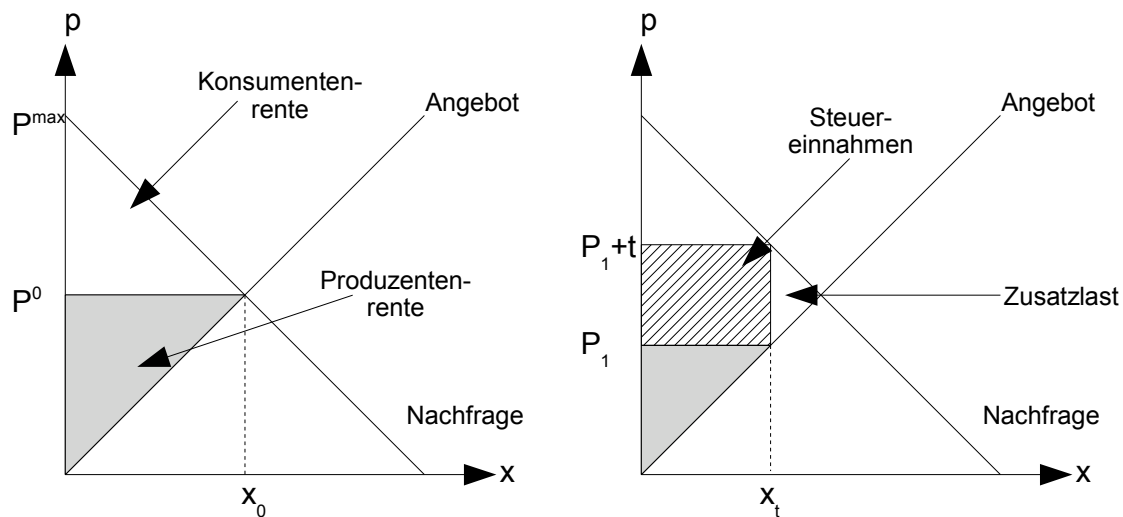


Abbildung 3.4: Wohlfahrtsverlust durch Besteuerung

che). Durch die Einführung einer Steuer t verteuert sich das Gut x auf $p_1 + t$, sodass es zu einem Nachfragerückgang auf x_t kommt. Damit kommt es, wie aus der rechten Abbildung ersichtlich, zu einem Rückgang sowohl der Konsumenten- als auch der Produzentenrente. Im Gegenzug dazu wird allerdings ein Steueraufkommen (schräg schraffierte Fläche) in Höhe von tx_t generiert. Allerdings ist die Summe aus Konsumenten- und Produzentenrente und den Steuereinnahmen der rechten Abbildung geringer als die Summe der Konsumenten- und Produzentenrente in der linken Abbildung. Die daraus resultierende Differenz ist die Zusatzlast (längs schraffierte Fläche) der Besteuerung bzw. der Netto-Verlust der durch Steuern der Wohlfahrt verloren geht. Dies wird in der rechten Abbildung durch das quer schraffierte Dreieck dargestellt, das sogenannte „Harberger Dreieck“ (vgl. HARBERGER, 1964).

Die durch die Besteuerung resultierende Zusatzlast wächst mit steigendem Steuersatz t quadratisch, während das Steueraufkommen sich unterlinear entwickelt und ab einem gewissen Punkt sogar zurückgeht. Dementsprechend nimmt der Wohlfahrtsverlust durch eine höhere Besteuerung zu (vgl. SALANIÉ, 2003, S. 54ff).²²

Aufgrund dieser zunächst negativen Auswirkungen der Besteuerung kann diese aus der Perspektive des Wohlfahrtsplaners nur gerechtfertigt werden, falls die damit generierten Steuereinnahmen sinnvoll, das heißt im Sinne von wohlfahrtssteigernd, investiert werden. Ein in diesem Zusammenhang häufig genanntes Argument ist das der „infant industry“ (vgl. CORDEN, 1997, S. 139ff). Allerdings lässt sich dieses Argument nur schwerlich auf den Agrarsektor übertragen. Allenfalls im Bereich von Biokraftstoffen ergeben sich hier möglicherweise Anknüpfungspunkte.

²²Vergleiche zur optimalen Besteuerung MIRRLEES (2006, 229ff).

Direkter Staatseingriff: Handelshemmnisse Die hinsichtlich der Besteuerung ermittelten Zusammenhängen lassen sich auch auf die Auswirkungen von Handelshemmnissen übertragen.²³ Dies soll für eine Auswahl an Handelsinstrumenten – Zölle, Quoten und Exportsubventionen – dargestellt werden. Die dargestellten Zusammenhänge gehen von vollständiger Konkurrenz aus. Zugleich muss bei der Betrachtung zwischen kleinen und großen Ländern unterschieden werden.²⁴

Die Auswirkungen einer Einführung eines Zollsatzes in einem kleinen Land führen, wie bei der Besteuerung, zum Aufkommen einer Zusatzlast (FEENSTRA, 2004, S. 215ff). Im Gegensatz dazu, führt die Einführung eines Zollsatzes in einem großen Land zu einer Veränderung des Weltmarktpreises. Es kommt zu einem Rückgang des Weltmarktpreises, sodass der Anstieg des Inlandspreises in einem großen Land geringer ist als der in einem kleinen Land. Dem großen Land gelingt es damit seine Wohlfahrt zu Lasten der Handelspartner zu erhöhen, so lange es sich um einen hinreichend niedrigen Zollsatz handelt (FEENSTRA, 2004, S. 218ff).

Der Wirkungsmechanismus von Exportzöllen ist im Prinzip „symmetrisch“ zu dem von Importzöllen (vgl. CORDEN, 1971, S. 119f), sodass auch hier ein direkter Wohlfahrtsverlust anfällt. Der Inlandspreis von Exportgütern nach Steuern sinkt, während ein Importzoll den Inlandspreise der mit Importen konkurrierenden Gütern erhöht. Über den bereits anfallenden Wohlfahrtsverlust aus der Zollerhebung findet noch eine Verzerrung der Ressourcenverteilung – hin zum Importsektor – statt.

Ein weiteres Instrument zur Abschottung eines Marktes sind Importquoten. Mit ihnen ist im besten Fall ein identischer Rückgang der Wohlfahrt wie für Importzölle verbunden (vgl. FEENSTRA, 2004, S. 255ff). Denn Quoten führen oft zu einer Anpassung der Akteure, sodass entsprechendes Rent-Seeking Verhalten zu beobachten ist (CORDEN, 1997, S. 126ff). Sie versuchen, durch unproduktive Ausgaben Importquoten zu erhalten. Damit geht ein weiterer Rückgang der Gesamtwohlfahrt einher. Zudem wird durch Quoten, im Gegensatz zu Zöllen, der Preismechanismus außer Kraft gesetzt. Infolgedessen profitieren heimische Konsumenten nur partiell vom technologischen Fortschritt und die heimische Industrie fällt gegenüber Weltmarktkonkurrenz weiter zurück. Die entsprechenden Verhaltensanpassungen sind in Analogie zu den dargestellten Überlegungen von OLSON (1982) in Abschnitt 3.2.4 zu sehen. Die Quote zur Abschottung des heimischen Marktes kann folglich als in-

²³Vergleiche zum Wohlfahrtsverlust infolge von Verzerrungen auch BHAGWATI (1975).

²⁴Die Unterscheidung in kleine und große Länder basiert auf deren Handelsposition. Ein Land wird im Zusammenhang mit dem betrachteten Markt als groß bezeichnet, falls es aufgrund seiner Bedeutung in diesem Sektor die Weltmarktpreise beeinflussen kann. Das Land kann somit Handelspolitik als strategisches Instrument zur Beeinflussung des Weltmarktpreises und damit der Handelsbilanzen anderer Länder einsetzen. Für ein kleines Land dagegen ist der Weltmarktpreis gegeben, sodass heimische Angebots- und Nachfrageschwankungen keinen Einfluss darauf haben.

effizientes Instrument angesehen werden. Selbes gilt für die übrigen nicht-tarifären Handelshemmnisse, wozu unter anderem freiwillige Exportbeschränkungen zählen. Die Auswirkungen von Exportsubventionen bei vollständiger Konkurrenz sind ebenfalls zunächst negativ für die Wohlfahrt des Landes. Dabei ist das Ausmaß des Wohlfahrtsverlusts für große Länder größer als für kleine Länder, da sie zusätzlich zum Wohlfahrtsverlust durch die Zusatzlast noch eine Verschlechterung ihrer Terms-of-Trade erfahren (FEENSTRA, 2004, S. 281ff).²⁵

Damit lässt sich festhalten, dass sowohl Besteuerung als auch jede Art von Abschottung der eigenen Märkte durch Handelshemmnisse zunächst einen Wohlfahrtsverlust, den sogenannten „deadweight loss“ mit sich bringt. Dementsprechend muss eine Umverteilungspolitik, die eine insgesamt höhere Wohlfahrt als Ziel hat, zunächst resultierenden Zusatzlasten ausgleichen, um überhaupt das bereits zuvor vorhandene Wohlfahrtsniveau wieder erreichen zu können. Soll eine Umverteilungspolitik trotz negativer Wohlfahrtsauswirkungen durchgeführt werden, so muss diese sich durch andere Gründe, wie z.B. durch den Gerechtigkeitsaspekt, gerechtfertigt werden.²⁶

Indirekte Staatseingriffe Abgesehen von den bereits diskutierten möglichen Ursachen eines Wohlfahrtsverlust können auch durch einen Staatseingriff in einem Teilbereich der Wirtschaft negative Auswirkungen für andere Teilbereiche entstehen. So hat die Bevorzugung bestimmter Industrien oftmals negative Auswirkungen für diejenigen Sektoren, die nicht in den Genuss von staatlichen Vorteilen kommen. Durch die Staatseingriffe gewinnt die Aktivität in diesen Industrien an Attraktivität, sodass es zu einer Verschiebung der Ressourcen kommt (ANDERSON ET AL., 2008, S. 6). Hinter diesem Effekt steht in einem Zwei-Sektoren Modell das Symmetrietheorem von LERNER (1936), sodass in einem Zwei-Sektoren Modell die Auswirkungen eines Importzolls auf den Exportsektor die gleichen sind wie bei einem Exportzoll. Nach VOUSDEN (1990, S. 46f) gilt diese Beziehung auch für eine Volkswirtschaft mit mehreren Sektoren. Zudem behält dies auch innerhalb eines Sektors seine Gültigkeit, sodass der Exportsektor bei Existenz von Import- und Exportzöllen doppelt belastet wird. Folglich lässt sich festhalten, dass die Rahmenbedingung des Marktes durch den Staatseingriff verändert werden.

²⁵Unter bestimmten Umständen können Exportsubventionen jedoch auch wohlfahrtssteigernd wirken. Dies gilt unter anderem für Subventionen für Forschung und Entwicklung - sogenannte F&E-Ausgaben -, für den Aufbau von Kapazitäten und für Exporte, die erst durch mögliche Konsumenten geschätzt werden müssen (vgl. DIXIT/KYLE (1985); MAGGI (1996); BAGWELL (1991)).

²⁶Damit stellt sich aber zugleich die Frage, was gerecht ist und wer Gerechtigkeit definiert (vgl. BREYER/BUCHHOLZ, 2007, S.31ff).

Fazit Dieses Kapitel hat aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive beleuchtet, wie es zu Wohlfahrtsverlusten durch Staatseingriffe kommt. Es zeigte, wie ineffiziente Instrumente einen „deadweight loss“ erzeugen und es zur Verschiebung der Ressourcenallokation kommt. Der Sektor, in den der Staat eingreift, profitiert und es kommt zu einem Zufluss an Ressourcen. Für nicht unterstützte Sektoren hingegen gilt das Gegenteil. Die in diesem Abschnitt gewonnen Erkenntnisse führen in Verbindung mit den Ausführungen in Abschnitt 3.4.1 zur Postulierung einer Wirtschaftspolitik in Anlehnung an das Kettentheorem komparativer Vorteile. Demnach unterscheiden sich die verschiedenen Industrie im Einsatz an Kapital. Zunächst sollte jede Volkswirtschaft diejenigen Gütern produzieren, für die es den geringsten Faktoreinsatz benötigt. Im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung kommt es zu einem technologischen Fortschritt – durch Technologieimporte – die zu einer Veränderungen der Faktorausstattung der Volkswirtschaft führt. Als Folge davon verschieben sich die komparativen Vorteile. Jedoch muss der Einstieg in den internationalen Handeln in Bereichen geschehen, die über komparative Vorteile verfügen. Wird die Wirtschaftspolitik jedoch nicht an den komparativen Kostenvorteilen ausgerichtet, sodass es zu einer Diskriminierung der wettbewerbsfähigen Sektoren kommt, dann resultiert sowohl aus der Bevorzugung der nicht-wettbewerbsfähigen Sektoren als auch aus der Steuer bzw. Zollerhebung ein Wohlfahrtsverlust.

OLSON greift aus politikwissenschaftlicher Perspektive in „The Rise and Decline of Nations“ diesen Punkt auf. Auch er argumentiert, dass durch zunehmende Verregelung und damit Eingriff des Staates Sektoren profitieren, die das System am besten zu nutzen wissen. Das müssen jedoch nicht diejenigen sein, die über komparative Vorteil (*CA*) verfügen. Im Gegenteil, die Sektoren mit komparativen Nachteilen (*CDA*) werden sich verstärkt mobilisieren und staatliche Intervention und Hilfe fordern. Der Mechanismus der beidseitigen Handelsgewinne aus Nutzung der komparativen Vorteile mit dem dieses Kapitel öffnete, ist damit nicht mehr dominant. Wenn sich jedoch die Ressourcenallokation nicht mehr an den komparativen Vorteilen orientiert, so profitiert die Wohlfahrt auch nicht mehr von den statischen und dynamischen Gewinnen, die der Handel zwischen komparativen Vorteilen nutzenden Partnern mit sich bringt. Hingegen entwickelt sich der Verlust des „deadweight loss“. OLSON fasst dies schließlich als Abwärtsspirale, als „decline“ der Volkswirtschaften auf. Es gelingt ihm somit ein wirtschaftswissenschaftlich analysiertes Phänomen mit politikwissenschaftlicher Argumentation zu erklären.

4 Methoden

4.1 Triangulation und sequentielle Methodenkombination

Die Triangulation stammt ursprünglich aus der Mathematik. Dabei werden zwei Punkte als Ausgang gewählt, von aus derer dann ein dritter bestimmt und gemessen wird. In der Sozialforschung adaptierten Methodenforscher in den 70er Jahren dieses Verfahren zur „Triangulationsmethapher“ (KELLE, 2007, S. 49). Nachdem DENZIN (1970) eine der ersten einführenden Publikationen zur Triangulation präsentiert hatte, wurde das Thema zunehmend, jedoch wenig homogen, rezipiert. Heute existieren daher unterschiedlichste Definitionen innerhalb der Forschungsgemeinde. KELLE (2007, S. 47) listet die diversen Sichtweisen sehr sorgfältig auf.

Um die akademische Uneinigkeit zur exakten Definition des Begriffs zu umgehen, verstehen die Autoren dieser Arbeit Triangulation so wie sie ursprünglich von DENZIN (1970) eingeführt wurde.

Er unterscheidet zwischen der Triangulation von Daten, Forschern, Theorien und Methoden (DENZIN, 1970, S. 300). In diesen vier Versionen geht es jeweils darum den Forschungsgegenstand aus zwei oder mehreren Perspektive zu beleuchten, um die Perspektiven gegenseitig zu validieren (KELLE, 2007, S. 49). Zudem wird darauf abgezielt bestehende Schwächen der jeweiligen Analyse- und Datenerhebungsart durch die Berücksichtigung anderer Erhebungsweisen auszugleichen. Mehr noch wird der Versuch unternommen die Vorteile der jeweiligen Methoden zu kombinieren um damit möglichst viele Aspekte des Gegenstandes zu beleuchten (LAUTH ET AL., 2009, S. 205). Auch diese Arbeit nutzt die pragmatischen Vorteile der Triangulation und wendet sie in verschiedenem Ausmaß an.

- Bei der *Datentriangulation* werden Daten verschiedener Aggregationshöhe und Art erhoben (DENZIN, 1970, S. 301). Diese Arbeit nutzt daher eine Breite an quantitativen Daten, von auf volkswirtschaftlichem Level aggregierter Grö-

ßen, wie der von Agrarsektoren bewirtschafteten Nutzfläche bis zur Mitgliederzahl einzelnen Interessengruppen. Auch werden unterschiedliche Quellen herangezogen. Die Anzahl der landwirtschaftlichen Beschäftigten wurde dabei aus der Datenbank der ILO übernommen. Wenn nötig jedoch greift diese Arbeit auch auf Zahlen anderer Datenbanken (etwa OECD, WTO, FAO und andere) zurück. In dieser Arbeit stützt sich der *Produktivitätsindikator* mit der bearbeiteten Fläche pro Agrararbeiter und der Wertschöpfung anderer Sektoren auf Daten zur Messung der Produktivität. Die offenbarte Wettbewerbsfähigkeit (*RC*) hingegen beruht ausschließlich auf Handelsdaten, sprich Export- und Importgrößen des Agrarsektors.¹ Der *RC* ist damit der generellen Perspektive dieser Arbeit naheliegend, denn auch die relative Unterstützungsrate (*RRA*) ist ein auf Handelsdaten basierender Parameter. Zudem hat der *RC* Vorteile in der Interpretation. Der Nullpunkt gibt an, dass der Agrarsektor weder komparative Vor- noch Nachteile hält. Positive Werte deuten somit auf Wettbewerbsvorteile, negative auf Wettbewerbnachteile hin. Der *Produktivitätsindikator* kann diese Symmetrie eines Nullpunktes, um den sich die Ausprägungen gruppieren, nicht bieten und steht dem *RC* damit nach. Während also zur Bestimmung der Idealtypen in Kapitel 6.4 der *RC* verwendet wird, dient der *Produktivitätsindikator* zur Falsifizierung der Ergebnisse im Sinne der Datentriangulation. Bei der Datentriangulation mit zeitlicher Varianz machen die Autoren dieser Arbeit eine Ausnahme. Um Vergleichbarkeit im Querschnitt herstellen zu können, wird weitestgehend erfolgreich versucht auf das Jahr 2005 zu standardisieren. Datentriangulation mit zeitlicher Varianz machen die Autoren dieser Arbeit eine Ausnahme. Um Vergleichbarkeit im Querschnitt herstellen zu können, wird weitestgehend erfolgreich versucht eine Standardisierung durch die Berücksichtigung der Daten aus dem Jahr 2005 zu gewährleisten.

- Mit zwei Autoren kommt diese Arbeit auch der *Forschertriangulation* nach. Neben gemeinsamer Arbeit im Team, ist somit auch wechselseitige Kontrolle möglich. Zudem erweitern die beiden Studienfächer Volkswirtschaftslehre und Politikwissenschaft gegenseitig den Horizont. Sie beleuchten, so der Gedanke der Triangulation, aus zwei Perspektiven das Politikfeld Agrarpolitik als Forschungsgegenstand dieser Arbeit (DENZIN, 1970, S. 303). Dem von HECKELMAN ET AL. (2003) beschriebenen Verzerrungseffekt zwischen den Disziplinen der Politikwissenschaft und Wirtschaftswissenschaft bei der Prüfung OLSONS Thesen, ist damit entgegengewirkt.

¹Zur Berechnung des *RC* vergleiche Abschnitt 5.2.2.1.

- *Theorientriangulation*, als eine Kombination verschiedener Ansätze und Herangehensweisen, fand der Leser bereits in Kapitel 3.2 und 3.3. Hier wurden Theorien von OLSON (1965, 1982) über BECKER (1983, 1985) bis ATKINSON/COLEMAN (1985, 1989) zusammengeführt, abgeglichen und schließlich in Kapitel 5.1 synergetisch zu Hypothesen zugespitzt.
- Die vierte Variante ist die *Methodentriangulation*. Sie ist die wohl bekannteste und auch im Zuge dieser Arbeit relevanteste Version der Triangulation. Quantitative und qualitative Methoden finden hier Anwendung in einem „Mixed Methods Design“ (KELLE, 2007, S. 233).

Die Integration unterschiedlicher methodischer Konzepte hat dabei einige Vorteile. So können qualitative Methoden Erklärungsgehalt zu quantitativ schwer interpretierbaren statistischen Ergebnissen beitragen (KELLE, 2007, S. 233). Ebenso kristallisieren sich durch eine fokussierte qualitative Analyse gegebenenfalls weitere erklärende Variablen heraus (KELLE, 2007, S. 237). Der Geltungsbereich profitiert etwa, wenn die Erklärungskraft qualitativer Befunde quantitativ generalisiert werden kann (KELLE, 2007, S. 239).

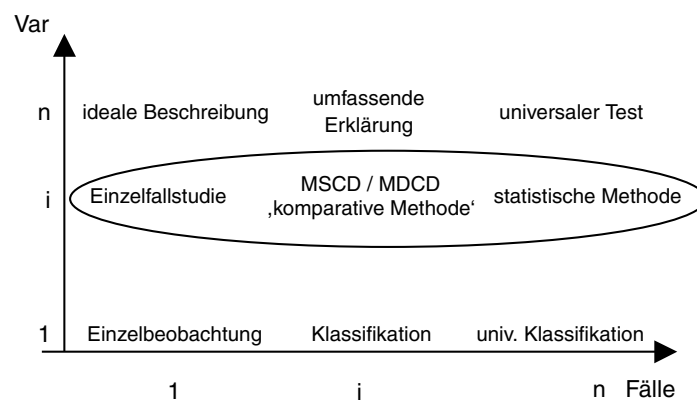
Zwei weitere Punkte sind für diese Arbeit von besonderer Relevanz. Zum einen ist die Methodentriangulation in der Lage Studien zu vertiefen. Hier lässt sich die Arbeit vom sogenannten „Vertiefungsmodell“ (MAYRING, 2001, S. 9) leiten. Dieses beginnt die Analyse mit einer quantitativen Erhebung. Aus den Ergebnissen werden dann spezifische Fallbeispiele anhand von Merkmalsausprägungen ausgewählt. Ohne quantitative Erhebung wäre eine solche Clusterung der Länder nicht möglich. Dank qualitativer Fallanalyse geht die Studie dann ins Detail und beleuchtet die den Ländern inhärenten Merkmalsausprägungen. Klassisch ist dies eine sequentielle Methodenkombination, bei der die qualitative der quantitativen Methode folgt (MAYRING, 2001, S. 9). MAYRING listet neben dieser Abfolge noch umgekehrte Versionen eines Vorstudienmodells und eines Verallgemeinerungsmodells auf (MAYRING, 2001, S. 8). Zudem erkennt er die Möglichkeit Methoden parallel zu verwenden und diskutiert in diesem Zuge ein Nebeneinander- und ein Miteinander-Modell (MAYRING, 2001, S. 9).

Zum anderen ermöglicht die Kombination quantitativer und qualitativer Methoden potenzielle Artefakte gegenseitig auszumerzen. Besonders die quantitativ breite Erhebung agrarpolitischer und ökonomischer Daten über 149 Länder der Welt, birgt Risiken. So können unzureichende Datenlage aber auch Aggregations- und Klassifikationsprobleme zu Verzerrungen und Ausreißern führen. Die Integration qualitativer Methoden ermöglichen Artefakte zu vermeiden (KELLE, 2007, S. 251).

4.2 Fallstudien

Sinn und Zweck des Vergleichs nach SARTORI (1994) ist die Kontrolle von Aussagen und Generalisierungen. Dabei kommt der Auswahl der Untersuchungsform eine entscheidende Bedeutung zu (LAUTH ET AL., 2009, S. 58). Die Form der Untersuchung wird vor allem von zwei Kriterien determiniert: erstens, durch die Anzahl der berücksichtigten Variablen und zweitens, durch die Anzahl der analysierten Untersuchungsfälle (vgl. AAREBROT/BAKKA, 2006). Nach LIJPHART (1971) wird von einer Fallanalyse gesprochen, wenn eine Untersuchung viele Variablen eines einzigen Falls betrachtet. Die komparative Methode, die eigentliche vergleichende Methode, kommt dagegen bei einer kleinen und mittelgroßen Anzahl an Fällen zum Einsatz und zeichnet sich durch eine geringe Anzahl an Variablen im Vergleich zur Fallanalyse aus. Dies bedeutet, dass die vergleichende Methode sowohl hinsichtlich der Fälle als auch der Variablen nach LIJPHART eine Mittelposition einnimmt.

Die Form der Untersuchung in Abhängigkeit der beiden Kriterien ist in der folgenden Abbildung dargestellt.



Die Ellipse markiert den Ort des Vergleichens; Most Similar Cases Design (MSCD) und Most Different Cases Design (MDCD). Darstellung angelehnt an AAREBROT/BAKKA (2006).

Abbildung 4.1: Verschiedene Untersuchungsformen nach LAUTH ET AL. (2009, S. 59)

Ziel von Fallstudien und der vergleichenden Methode ist, wie bereits angesprochen, oftmals eine bestimmte Verallgemeinerung der gewonnenen Erkenntnisse. Das damit verbundene Abstraktionsniveau hängt in erster Linie von der Anzahl der untersuchten Fälle ab (vgl. LANDMAN, 2003). Oftmals wird das Ziel eines hohen Abstraktionsniveaus angestrebt, wobei man mit der Begrenztheit der Fälle konfrontiert wird (LIJPHART, 1971). Ein Ausweg ist in diesem Fall die Einbeziehung der zeitlichen Dimension der bereits untersuchten Fälle, sodass man eine kombinierte

Längs-Querschnittsbetrachtung vornimmt.²

Dieser Weg wurde mit 279 Längsschnitt-Datensätzen für den Nachweis der Entkopplung der Agrarpolitik vom Wähler bzw. den vom Wähler beauftragten Regierungen in Abschnitt Kapitel 3.1.1.3 besprochen.

Zwar führt eine höhere Fallzahl in der Regel zu einer besseren Generalisierbarkeit, allerdings bedeutet dies nicht, dass damit automatisch eine Erhöhung der theoretischen Tiefe einhergeht (LAUTH ET AL., 2009, S. 61). Aufgrund der Bedeutung der Anzahl der Fälle für das Abstraktionsniveau ist bei Analysen im mittleren Fallzahlenbereich und insbesondere bei Einzelfallstudien auf eine sorgsame Auswahl der Fälle und der Untersuchungsanlage zu achten. Damit lässt sich anschließend eine hohe Validität der Ergebnisse erreichen.

Im Rahmen dieser Arbeit wird sowohl die Untersuchungsform der Einzelfallstudie als auch der komparativen Methode verwendet, sodass diese im Folgenden eingehender beleuchtet werden. Zum Auswahlverfahren der Fallstudien in dieser Arbeit befinden sich zudem detaillierte Angaben in Kapitel 7.

4.2.1 Einzelfallstudien

Einzelfallstudien bieten dem Forscher die Möglichkeit den Untersuchungsgegenstand umfangreich und unter verschiedenen Fragestellungen zu beleuchten, sodass möglichst alle relevanten Aspekte abgedeckt werden (vgl. GERRING, 2007). Infolge des Fehlens einer vergleichbaren Referenzgröße handelt es sich bei der Einzelfallstudie allerdings um eine umstrittene Untersuchungsform in der Vergleichenden Politikwissenschaft (SARTORI, 1994, S. 23; DOGAN/PÉLASSY, 1990, S. 120). Trotz dieser Kritik kann nach SARTORI (1994, S. 23) die Einzelfallstudie der Komparatistik zugeordnet werden, falls diese einen „comparative merit“ liefert.

Hinsichtlich der verschiedenen Typen an Einzelfallstudien wurden unter anderem von LIJPHART (1971, S. 691ff), ECKSTEIN (1975) und HAGUE ET AL. (1998, S. 277) verschiedene Typologien erstellt. Hier soll der letzte Vorschlag von HAGUE ET AL. (1998), der fünf Typen unterscheidet, anhand der Tabelle 4.1 näher betrachtet werden.

4.2.2 Komparative Methode

Die „komparative Methode“ mit einer mittleren Anzahl an Variablen und Fällen wird oftmals als der eigentliche Ort der vergleichenden Methode angesehen (NOH-

²Allerdings muss beim Rückgriff auf Zeitreihendaten das Problem der Korrelation zwischen den einzelnen Beobachtungszeitpunkten berücksichtigt werden.

Typ	Definition
Representative	Typisch für die Kategorie
Prototypical	Muster einer typischen Kategorie
Deviant	Abweichung einer Norm
Crucial	Test einer Theorie in den günstigsten (most-likely) oder ungünstigsten (least-likely) Umständen
Archetypal	Kategorienbildende Urform

Tabelle 4.1: Typen von Fallstudien nach MUNO (2009, S. 117), basierend auf HAGUE ET AL. (1998, S. 277)

LEN/KRIZ, 1994; LIJPHART, 1971). Der hierbei verfolgte Ansatz basiert auf der Idee, einzelne Variablen zu kontrollieren, sodass es gelingt, einzelne Kausalbeziehung zu isolieren und anschließend zu analysieren. Die Vorarbeit für die „komparative Methode“ wurde bereits von JOHN STUART MILL Mitte des 19. Jahrhunderts mit der Darlegung der Differenzen- und der Konkordanzmethode geleistet. Daraus entstanden die beiden Forschungsdesigns: „Most Similar Cases Design“ (MSCD) und „Most Different Cases Design“ (MDCD), die entweder sehr ähnliche oder sehr unterschiedliche Fälle betrachten (PRZEWORSKI/TEUNE, 1970, S. 33ff; COLLIER, 1991).

Entscheidend für die Auswahl der Fälle ist die Beziehung der unabhängigen und abhängigen Variablen. Ist das Ziel der Untersuchung der unterschiedliche Einfluss von unabhängigen Variablen auf die abhängige Variable, das Explanandum, zu erklären, so handelt es sich um das Most Similar Cases Design, das auf der Differenzenmethode aufbaut. Hierbei wird versucht durch eine Konstanz der Rahmenbedingungen andere Einflussfaktoren möglichst zu kontrollieren, um bestimmte Wirkungsmechanismen zu isolieren (LAUTH ET AL., 2009, S. 70). Es wird folglich der Versuch unternommen eine quasi-experimentelle Untersuchung aufzubauen. Allerdings wird damit das Problem aufgeworfen: Was ist gleich? Dabei muss man sich von der Vorstellung verabschieden, man könne – wie in einigen Naturwissenschaften unter experimentellen Laborbedingungen – tatsächliche Gleichheit herstellen. Um jedoch eine möglichst hohe Übereinstimmung des Kontexts zu erreichen, wird in der Praxis oft auf geographisch nahe liegende Länder (z.B. Westeuropa oder Südamerika) zurückgegriffen.

Im entgegengesetzten Fall, dem Most Different Cases Design, wird auf eine sehr unterschiedliche Fallauswahl geachtet. Die Zielsetzung hierbei ist eine annähernd konstante Beziehung zwischen den unabhängigen Variablen und der zu erklärenden Variablen unter verschiedenen Randbedingungen aufzuzeigen. Zu beachten ist beim MDCD der auftretende Auswahlbias, da die Fallauswahl anhand der abhängigen Variable geschieht. Folglich wird das Untersuchungsergebnis bereits im Vorfeld in nicht unbedeutendem Ausmaße von der Fallauswahl bestimmt (JAHN, 2006, S. 242).

Beiden Forschungsdesigns gemein ist die Problematik der Dichotomie (LAUTH ET AL., 2009, S. 73). Die abhängigen Variablen und die unabhängige Variable sind entweder vorhanden oder nicht. Damit sind zunächst keine Abstufungen in Form gradueller Merkmalsausprägungen vorhanden. Folglich kann durch eine Aufweichung dieser Prinzipien eine bessere Abbildung der Wirklichkeit stattfinden.

Hinsichtlich der Anzahl der Fälle wird diese in der „komparativen Methode“ vom jeweiligen Design mitbestimmt (LAUTH ET AL., 2009, S. 74). Für das MDCD ergibt sich die Anzahl der Fälle aus der Anzahl der in der Empirie vorhandenen empirischen Fälle (z.B. Ein-Parteien-System). Im Gegensatz dazu bestimmt sich die Zahl der Fälle im MSCD durch die Anzahl der gewählten unabhängigen Variablen.

Der in dieser Arbeit beschrittene Weg – die Betrachtung von sechs Fällen – befindet sich damit an der Schnittstelle von Einzelfallstudien und der „komparativen Methode“. Dabei gilt es zu beachten, dass eine systematische Auswertung nur bedingt möglich ist (LAUTH ET AL., 2009, S. 74).

4.2.3 Top-Down Strategie

Die Top-Down Strategie basiert zunächst auf einer möglichst breiten, aber nicht sehr tiefgehenden Analyse der Fälle. Die damit ermittelten Beziehungen bzw. Ergebnisse sind auf einer relativ hohen Abstraktionsstufe und die dargestellten Zusammenhangsmuster in der Regel nicht komplexer Natur. In einem nächsten Schritt findet eine eingehende Betrachtung ausgewählter Länder statt, die auf die Darstellung komplexer Zusammenhänge oder die Vertiefung einzelner Aspekte abzielt. Hintergrund für dieses Vorgehen, dass dem Prinzip der Verknappung und Vertiefung folgt, ist häufig das Fehlen an Informationen über sehr viele Fälle und die Beschränkung der Arbeitskapazitäten (LAUTH ET AL., 2009, S. 76). Gleichzeitig wird mit der Top-Down Strategie den Nachteilen der einzelnen Untersuchungsformen entgegengewirkt. Anhand von Abbildung 4.2 kann das idealtypische Vorgehen der Top-Down Strategie nachvollzogen werden.

Der Top-Down Strategie folgend, wird zunächst eine statistische Kontrolle für eine Vielzahl an Ländern hinsichtlich des Staatseingriffs in den Agrarsektor und der Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsektors vorgenommen. Dies wird durch einen quantitativen Ansatz umgesetzt. Ausgehend von den damit erzielten Ergebnissen findet eine Clusterbildung statt, sodass die Fälle in entsprechende Typen gruppiert werden können. Daran anknüpfend findet eine eingehendere Betrachtung sechs unterschiedlicher Länder statt, deren Auswahl auf einem MSCD beruht.

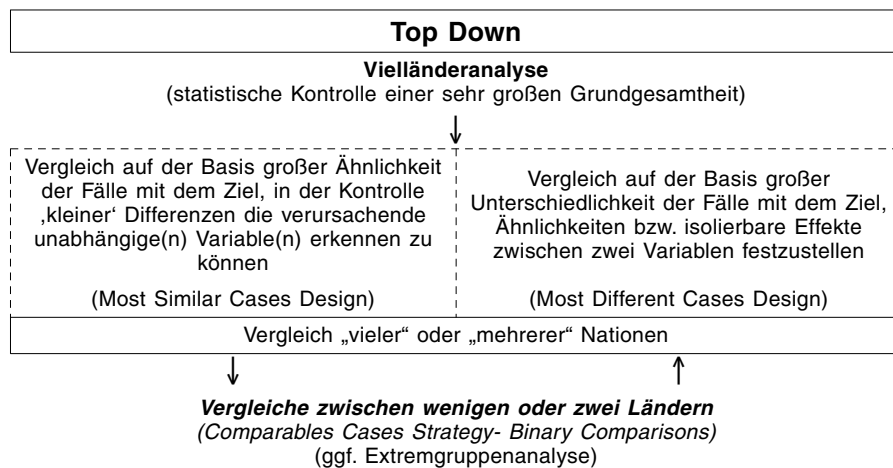


Abbildung 4.2: Top-Down Strategie nach LAUTH ET AL. (2009, S. 77)

4.2.4 Experteneinschätzungen

Im Gegensatz zum Experteninterview, das zu den (mikro-)qualitativen Verfahren zählt (vgl. MEUSER/NAGEL, 2009), liegt die Stärke der Experteneinschätzungen in ihrer quantitativen Erfassungen, die mithilfe von standardisierten Antwortvorgaben und Skalen erhoben werden (vgl. BENOIT/WIESEHOMMEIER, 2009). Ziel dieser Datenerhebungsmethode ist es einen möglichst objektiven und vergleichbaren Datenbestand zu erhalten. Dabei beziehen sich Experteneinschätzungen auf Erkenntnisse aus der Befragung von anerkannten Experten, die in dem zu untersuchenden Feld aktiv sind.³ Damit stellt sich gleichzeitig die Frage wie der Begriff „Experte“ definiert ist. Nach MEUSER/NAGEL (1991, S. 443) „[wird] als Experte angesprochen, wer in irgendeiner Weise Verantwortung trägt für den Entwurf, die Implementierung oder die Kontrolle einer Problemlösung oder wer über privilegierten Zugang zu Informationen über Personengruppen oder Entscheidungsprozesse verfügt“. Dabei dienen die mithilfe der Experteneinschätzungen gewonnenen Informationen als ein Bestandteil eines aggregierten Index, der sich auch aus anderen Datenquellen speist. Damit wird zwar das mögliche Spektrum an Experten nicht eindeutig eingeschränkt, allerdings wird eine Eigenschaft der Experten deutlich. Ihre Ausgewiesenheit für spezifische Themen, die in direktem oder indirektem Zusammenhang mit der Forschungsfrage stehen.

Aufgrund der Angewiesenheit auf Experten ist die Experteneinschätzung mit ähnlichen Problemen wie das Experteninterview behaftet (vgl. LAUTH, 2004, S. 323f). So ist die Richtigkeit der Einschätzung durch die Experten von deren beruflicher und wissenschaftlicher Position abhängig. Wie ist sichergestellt, dass die Experten die

³Bekanntere Beispiele für den Einsatz von Experteneinschätzungen sind der BERTELSMANN TRANSFORMATION INDEX und der FREEDOM HOUSE INDEX .

vergleichbare Maßstäbe bei der Bewertung anlegen? Divergierende Maßstäbe würden zu einer nicht unerheblichen Verzerrung der gewonnenen Daten führen. Ein Ausweg aus dieser Problematik bietet die Berücksichtigung mehrerer unabhängiger Experteneinschätzungen zu ein und demselben Sachverhalt (vgl. BENOIT/WIESEHOMMEIER, 2009, S. 503f). Im Zuge dieses Verfahrens wird davon ausgegangen, dass ein wahrer Parameter existiert und durch eine Mittelwertbildung der gewonnenen Erkenntnisse dieser den wahren Wert besser trifft.

Trotz dieser Problematik bietet sich die Experteneinschätzung als günstiges und zeitsparendes Instrument zur Erhebung von sonst nicht beobachtbaren Themen an (BENOIT/WIESEHOMMEIER, 2009, S: 511). Zudem wird durch die standardisierte Erfassung die Inkorporation der gewonnenen Daten in einen Indikator ermöglicht.

5 Hypothesenbildung

5.1 Hypothesen

Diese Arbeit geht von einem Sektorenmodell aus, sprich der Agrarsektor wird als Analyseeinheit gehandhabt. Folglich findet eine Betrachtung auf aggregierter Ebene statt, trotz der Tatsache, dass der Agrarsektor sich nach Alter, Land und Spezialisierung weiter in verschiedene Untersektoren und damit variierende Interessen untergliedert. Das Gros der oben angeführten Modelle und Studien bewegt sich jedoch im Bereich der aggregierten Ebene. Dies entspricht dem wissenschaftlich Machbaren und analysiert den Agrarsektor eines Landes als eine Einheit gegenüber anderen Sektoren in einer Volkswirtschaft, beispielsweise dem Industrie- und Dienstleistungssektor.

Diese Arbeit geht dabei, wie bereits in der Einleitung genannt, zweierlei Fragen nach. *Erstens, warum kommt es zum Staatseingriff in den Agrarsektor?* Unter Rückgriff der theoretischen Überlegungen des Kapitel 3 sowie den beiden Verortungen lässt sich die Frage zuspitzen: Welche internen Charakteritika müssen Interessengruppen des Agrarsektors erfüllen, damit sie in den Genuss von Subventionen und Protektion im Rahmen der nationalen Wirtschafts- und Handelspolitik kommen?

Zweitens, welche Auswirkung haben die durch erfolgreiche Interessenvermittlung beeinflussten agrarpolitischen Entscheidungen auf die Gesamtwohlfahrt der Gesellschaft? Anders formuliert: welche Folgen haben staatliche Eingriffe – sowohl protektionistischer als auch diskriminierender Natur – in den Agrarsektors auf die Wohlfahrt der Volkswirtschaft?

Während Kapitel 3.4 auf die zweite Frage theoretisch eingeht, werden in Kapitel 6.1 die empirischen Erkenntnisse hierzu dargelegt. An dieser Stelle soll nun aber die Entwicklung der Hypothesen zur ersten Fragestellung geleistet werden.

Unter Zuhilfenahme der Überlegungen von OLSON, BECKER und den Indikatoren der Mobilisierung von ATKINSON/COLEMAN bewegt sich diese Arbeit im Bereich der Studien, die den Erfolg von Interessengruppen in den internen Charakteristika der Interessengruppen suchen. Erfolg bedeutet Staatseingriffe im Sinne von Protektion und Diskriminierung im Agrarsektor zu den eigenen Gunsten beeinflussen zu können.

Die Abschnitte 3.1.1.3 und 3.1.2.4 zeigten anhand zweier Trichter wo sich diese Arbeit positioniert und weshalb diese Verortung vorgenommen wird. Im Folgenden sind beide Trichter zu einem Analyseschema zusammengefügt, das nochmal den Argumentationsstrang illustriert.

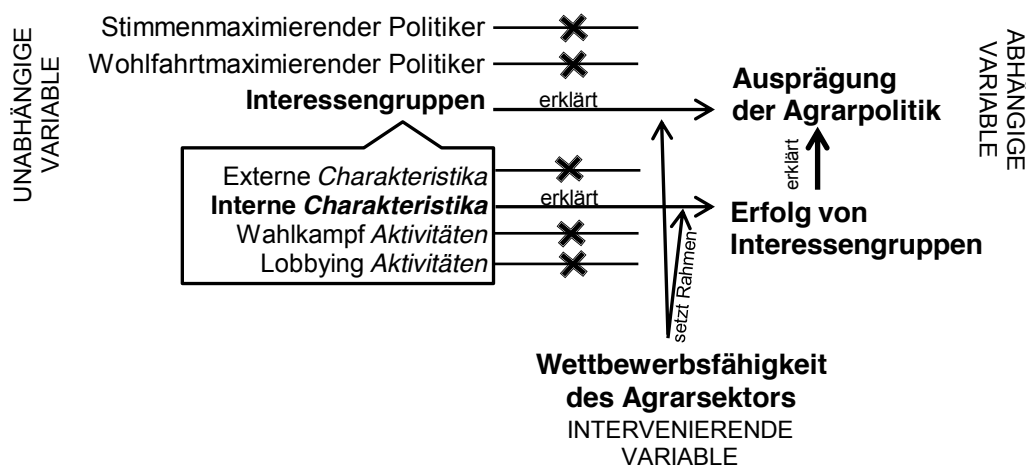


Abbildung 5.1: Beide Trichter im Überblick

Es gelingt nun anhand des theoretischen Hintergrunds Forschungshypothesen zu formulieren. Dabei dient MANCUR OLSON als Ausgangspunkt der Hypothesenbildung. Wie in Kapitel 3.2 gesehen, können kleine „distributional groups“ das Trittbrettfahrer-Problem besser lösen als große Gruppen, sogenannte „encompassing groups“. Besonders gilt dies im Entstehungsstadium eines Sektors.

Erste Hypothese¹ Je kleiner der Agrarsektor, desto besser kann er sich organisieren, das Trittbrettfahrer-Problem reduzieren und damit politische Entscheidungen zu seinen Gunsten beeinflussen.

Größe ist ein recht grobes Maß. Daher fügen ATKINSON/COLEMAN (1989) interne Charakteristika hinzu. Sie gehen einen Schritt weiter als OLSON, indem sie über Indikatoren bestimmen wie der Sektor intern beschaffen sein muss, damit er sich erfolgreich mobilisieren kann.

Zweite Hypothese² Die Mobilisierung von Interessengruppen des Agrarsektors steigt mit

- a) abnehmender Konkurrenz der organisierten Interessen im Agrarsektor.
- b) zunehmender Konzentration der potenziellen Mitglieder des Agrarsektors unter dem Dach ihrer Organisation.

¹Abgeleitet von OLSON (1982, S. 41).

²Abgeleitet von ATKINSON/COLEMAN (1989, S. 52).

- c) zunehmender Fähigkeit politische und technische Informationen zu generieren.
- d) zunehmender Fähigkeit intern bindende Entscheidungen zu treffen.³

Im Folgenden werden diese Hypothesen operationalisiert. Dank der somit messbaren Variablen ist es möglich die quantitative und qualitative Forschung zu tätigen. Die Ergebnisse des quantitativen Schritts befinden sich komprimiert in Kapitel 6.1. Die qualitative Untersuchung findet mittels der Fallstudien des Kapitels 7 statt. Der Policy Advice in Kapitel 8 sowie das Schlusskapitel fassen die Erkenntnisse zusammen.

³Die Hypothese 2c und verstärkt noch Hypothese 2d scheinen sich auf den ersten Blick auf Aktivitäten zu konzentrieren. Dem ist nicht so. Die Informationen an sich, die in 2c genannt werden, sowie die verbindlichen Entscheidungen an sich, die in 2d angesprochen werden, sind selbstverständliche keine Charakteristika. Es geht in beiden Fällen jedoch ausdrücklich um die FÄHIGKEIT zum einen Informationen zu generieren und zum anderen Entscheidungen bindend zu machen. Diese Fähigkeiten wiederum behandelt diese Arbeit als interne Charakteristika einer Interessengruppe. Sie stehen damit im Einklang mit der Positionierung auf Seiten der Studien, die Charakteristika der Interessengruppe als dominante Variable zur Erklärung des Einflusses von Interessengruppen verwenden.

5.2 Operationalisierung

5.2.1 Interessengruppen

Zwei Hypothesen wurden in Abschnitt 5.1 entwickelt. Um diese empirische zu überprüfen, bedarf es noch eines Zwischenschritts, dem der Operationalisierung. Die Größe des Sektors, als zentrale Variable kann dabei quantitativ bemessen werden. Als Maß wird hierzu der prozentuale Anteil der im Agrarsektor Beschäftigten zur gesamtwirtschaftlichen Erwerbspersonenzahl verwendet.

Die Konkurrenz an Interessengruppen im Agrarsektor wird mittels des Quotienten $\frac{1}{n_i}$ ermittelt. Dabei entspricht die Variable n_i der Anzahl aller Interessengruppen im Agrarsektor des Landes i ermittelt. Diesen beiden quantitativen Messzahlen folgen drei qualitative, die sich in Anlehnung an die Indikatoren von ATKINSON/COLEMAN aus Abschnitt 3.3.1 ergeben.

Die Erhebung dieser qualitativen Daten sollte zunächst im Zuge einer Experteneinschätzung, wie in Abschnitt 4.2.4 dargelegt, per Online-Umfrage bewerkstelligt. Dazu wurde eigens die Homepage: <http://www.ivsonline.de> (International Vergleichende Studien) eingerichtet. Ziel dieser Seite war zum einen die Durchführung der Umfrage und zum anderen die Darstellung der Fragestellung dieser Arbeit. Aufgrund der Konzeption der Umfrage als Experteneinschätzungen wurden deutsche Stiftungen, deutsche, regierungsnaher Entwicklungsorganisationen und Professoren an deutschen Universitäten, die einen Lehrstuhl im Bereich der Agrarwissenschaften innehaben, als Experten zur Beantwortung der Umfrage eingeladen.

Die angeschriebenen Institutionen sind in der nachfolgenden Abbildung 5.1 aufgelistet. Die in Klammer angegebene Zahl ist die Anzahl der angeschriebenen Experten der jeweiligen Institution. Daraus ergeben sich insgesamt 525 angeschriebene Experten. Die Einladung der jeweiligen Experten zur passwortgeschützten Online-Umfrage erfolgt auf der Basis eines standardisierten E-Mail Anschreibens. Als Reaktionen auf die Einladungen sind 27 E-Mail Antworten eingegangen, die ein grundsätzliches Interesse an der Fragestellung dieser Arbeit erkennen lassen, allerdings sahen sich die Befragten – mangels ausreichender Kenntnisse – nicht in der Lage an der Befragung teilzunehmen. Der Fragebogen ist insgesamt von acht Experten ausgefüllt worden, sodass die Rücklaufquote bei 1,5 Prozent liegt. Dabei wurde die Umfrage für folgende Länder ausgefüllt: Deutschland, Kenia, Madagaskar, Nepal, Paraguay, Russische Föderation, Ukraine und die USA.

Stiftung ^a	Regierung / Staatlich Entwicklungsorganisa- tion ^a	Bildungseinrichtung ^a
Friedrich-Ebert-Stiftung [98]	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammen- arbeit und Entwicklung [24]	German Institute of Global and Area Studies [51]
Konrad-Adenauer-Stiftung [59]	Gesellschaft für technische Zusammenarbeit [86]	Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft [1]
Friedrich-Naumann- Stiftung [12]	Internationale Weiterbil- dung und Entwicklung gGmbH [11]	Deutsche Universitäten [22] ^b
Heinrich-Böll-Stiftung [23]	Deutscher Entwicklungs- dienst [30]	
Hanns-Seidel-Stiftung [44]	KfW Entwicklungsbank [54]	
Rosa-Luxemburg-Stiftung [10]		

^a Geklammerte Zahl sind die angeschriebene Anzahl an Experten der jeweiligen Institution.

^b Im Einzelnen sind dies: Rheinische Friedrich-Wilhelms Universität Bonn [2], Justus-Liebig-Universität Gießen [4], Georg-August-Universität Göttingen [3], Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg [2], Universität Hohenheim [3], Christian-Albrechts- Universität zu Kiel [4] und Humboldt-Universität zu Berlin [4].

Tabelle 5.1: Befragte Institutionen

Jedoch wurde für die genannten Länder nicht alle abgefragten Angaben eingegeben, sodass die weitere Verwertbarkeit sich als problematisch erwiesen hat.

Der geringe Rücklauf und die teilweise unzureichende Qualität der ausgefüllten Fragebogen (lückenhaft) führte zur Erhebung der relevanten Informationen durch die Autoren selbst (vgl. Kapitel 7). Hierbei wurden die Fähigkeit politische und technische Informationen zu produzieren (INFORMATIONSGENERIERUNG) erhoben und interpretiert. Ebenso die Fähigkeit intern bindende Entscheidungen zu treffen (VERBINDLICHKEIT) und die Bereitstellung selektiver Anreize. Selbes gilt für den ATKINSON/COLEMAN Indikator der KONKURRENZ, sowie der SEKTORABDECKUNG. Allerdings soll hier nicht weiter auf das Vorgehen der Fallstudien eingegangen werden. Stattdessen sei auf die Kapitel 4.2 und 7 verwiesen.

5.2.2 Wohlfahrtsverlust

5.2.2.1 Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsektors

Um die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Agrarsektoren zu messen, fährt diese Arbeit zweigleisig. Im Zuge des *Produktivitätsindikators* wird ein Indikator entwickelt, der die Produktivität des eingesetzten Personals im Agrarsektor mit dem Ertrag vergleicht, den ein Arbeiter in anderen Sektoren erbringt. Zum zweiten findet das in Abschnitt 3.4.1 vorgestellte Konzept der komparativen Vor- und Nachteile Anwendung. Im Sinne der Triangulation können die beiden Indikatoren gegeneinander getestet werden, denn sie basieren auf unterschiedlichen Ursprungsdaten, messen jedoch das Gleiche, nämlich die Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsektors gegenüber anderen Sektoren. Zudem nehmen sie mit Produktivität bzw. Handel zwei verschiedene Perspektiven ein, sodass Nachteile des jeweiligen Erhebungsverfahrens ausgeglichen werden können.

Faktorintensität als Indikator der Wettbewerbsfähigkeit Der Produktivitätsindikator orientiert sich stark an dem von HONMA/HAYAMI (1986) verwendeten Indikator. Nimmt man zumindest kurzfristig Sektorgebundenheit des Faktors Arbeit L an, so lässt sich mittels eines Vergleichs der Produktivität P eines Agrararbeiters mit dem durchschnittlich erbrachten Pro-Kopf BIP eines Arbeiters L_{vws} dieser Volkswirtschaft komparativen Vor- oder ggf. Nachteile nachweisen. HONMA/HAYAMI (1986, S. 123) nennen diesen Indikator „factor ratio“. Im Zähler des Quotienten steht, hier in Anlehnung an HONMA/HAYAMI (1986), folglich die Fläche h in Hektar, die ein Arbeiter L_{agrars} im Agrarsektor des Landes i bewirtschaftet. Für den Nenner schlagen HONMA/HAYAMI (1986, S. 123) den Pro-Kopf Anteil eines Arbeiters der Volkswirtschaft L_{vws} am BIP vor. Diese Arbeit verwendet hingegen die Pro-Kopf Wertschöpfung VA eines Arbeiters, der nicht im Agrarsektor beschäftigt ist $L_{non-agrar}$. Es wird der netto hinzugefügte Wert des Produzierten verwendet, da somit zuvor getätigte Investitionen und Vorprodukte nicht in das Ergebnis miteinfließen. Der Bezug auf alle Arbeiter, die nicht im Agrarsektor beschäftigt sind, trägt dem Gedanken Rechnung, den Ertrag des Agrararbeiters – eventuell das Ergebnis verzerrend – nicht auch in den Nenner einfließen lassen zu wollen.

$$\text{Produktivitätsindikator: } P_{agrars_i} = \frac{\frac{h}{L_{agrars}}}{VA_{L_{non-agrar}}}$$

Interpretierbar wird das Ergebnis dabei erst im Vergleich zu Volkswirtschaften anderer Länder x . Ein Ranking lässt sich entwickelt, das sich in Abschnitt 6.1 befindet.

Komparative Vorteile als Indikator der Wettbewerbsfähigkeit Das in Abschnitt 3.4.1 behandelte theoretisch-abstrakte Konzept der komparativen Kostenvorteil liefert keine Aussagen über die Messbarkeit der komparativen Kostenvorteile. Das empirische Gegenstück wurde von BALASSA (1965), aufbauend auf LIESNER (1958), entwickelt. Es handelt sich dabei um das Konzept der „revealed“ comparative advantages, der offenbarten komparativen Vorteile. „[Revealed] comparative advantage can be indicated by the trade performance of individual countries [...] in the sense that the commodity pattern of trade reflects relative costs as well as differences in non-price factors“ (BALASSA, 1965, S. 103). Die bereits in Abschnitt 3.4.1 vorgenommene schematische Darstellung der Einflussfaktoren auf die komparativen Vorteile lässt sich nun erweitern. Ausgehend von den Handelsströmen – Export (X) und Import (M) – lassen sich die komparativen Vorteile messen. Besitzt ein Land komparative Vorteile im Sektor Y , so wird es Güter aus diesem Sektor ins Ausland exportieren. Gleichzeitig lassen sich aus den Handelsströmen Rückschlüsse auf die Differenz zwischen der nationalen Produktion (P) und dem nationalen Konsum (K) zu. Schematisch können diese Überlegungen wie folgt dargestellt werden (vgl. REICHEL, 2002, S. 235):

$$D \rightarrow CA \rightarrow X, M, P, K \rightarrow RCA$$

Ein Problem bei der empirischen Erfassbarkeit der komparativen Vorteil resultiert aus der Tatsache, dass ein deterministischer Zusammenhang zwischen den Größen X, M, P, K und den komparativen Vorteilen nur existiert, falls es sich um ein 2 Länder - 2 Güter - 2 Faktoren Modell handelt, wie dies z.B. für das HECKSCHER-OHLIN Modell gilt. Dementsprechend weicht die ökonomische Realität von dieser Annahme ab, sodass es zu Abweichungen zwischen den tatsächlichen und den offenbarten komparativen Vorteilen kommt (BALLANCE, 1988, S. 235). Daher sollte man sich dies bei der Interpretation, der im Nachfolgenden gewonnenen Indikatoren, vor Augen führen.

Der auf der Grundlage dieser Überlegungen entworfene Indikator zur Messung der offenbarten komparativen Vorteil von BALASSA (1965, S. 105f) lässt sich wie folgt darstellen:

$$RCA_1^i = \frac{x_j^i / x_j^n}{x_b^i / x_b^n}$$

Zentraler Bestandteil der offenbarten komparativen Vorteile sind die Exporte x des Landes i und die Exporte der Ländergruppe n . Dabei ist im obigen Indikator j das Gut, für das die komparativen Vorteile gemessen werden sollen und b ist ein Bündel an Gütern, hier die gesamten Exporte. Damit wird folglich der Anteil der Exporte

des Guts j des Landes i an dessen Gesamtexporten ins Verhältnis zum Anteil der Exporte des Guts j der Länder n an deren Gesamtexporte gesetzt. Ergibt sich daraus ein $RCA_1^i > 1$, so verfügt das Land i bei der Herstellung des Gutes j über, nun offenbarte, komparative Vorteile.

In Reaktion auf den Vorschlag von BALASSA wurde Kritik an dessen methodischer Konzeption geübt und zugleich Weiterentwicklungen vorgeschlagen, sodass ein lebhafter wissenschaftlicher Diskurs entstand (vgl. HILLMAN, 1980, BOWEN, 1983, 1985, 1986, BALLANCE ET AL., 1985, 1986, YEATS, 1985). Die Kritik entzündete sich im wesentlichen an zwei Punkten: Zum einen an der fehlenden Symmetrieeigenschaft des Indikators⁴ und zum anderen an der Vernachlässigung der Importkonkurrenz auf heimischen Märkten durch die reine Berücksichtigung der Exportdaten (REICHEL, 2002, S. 237).

In Kenntnis dieser Schwachpunkte des Indikators von BALASSA (1965) und dem darauf folgenden wissenschaftlichen Diskurs schlug VOLLRATH (1987, 1989) drei alternative Messindikator für den offenbarten komparativen Vorteil vor. Alle drei Indikator setzten sich dabei aus zwei verschiedenen Bausteinen zusammen: dem relativen Exportvorteil (RXA) und dem relativen Importvorteil (RMA). Der relative Exportvorteil des Landes i basiert auf dem Vorschlag des ursprünglichen „revealed“ comparative advantage Indikator von BALASSA (1965) (RCA_1) und setzt sich folgermaßen zusammen:

$$RXA^i = \frac{x_j^i / x_j^q}{x_a^i / x_a^q}$$

Die Veränderungen des RXA^i zum RCA_1^i besteht in den Indices a und q . Der Index a umfasst alle Exporte des Landes minus den Agrarexporten ($a = b - j$). Das Gleiche gilt für den Index q , sodass darunter die Exporte aller Länder minus die des Landes i fallen ($q = n - i$). Das Gegenstück, der relative Importvorteil (RMA) berechnet sich dementsprechend analog zum RXA , sodass gilt:

$$RMA^i = \frac{m_j^i / m_j^q}{m_a^i / m_a^q}$$

Mithilfe der Veränderung des RXA gegenüber dem RCA_1^i wird einer Doppelung von Ländern und Gütern vorgebeugt. Zudem zielt der relative Export-/Importvorteil auf die Einbeziehung aller Länder ab, während der Indikator von BALASSA nur auf eine Teilmenge (z.B. die EU) abzielte.

⁴Unter der Symmetrieeigenschaft wird in diesem Kontext verstanden, dass der Wertebereich der komparativen Nachteile mit dem der komparativen Vorteile übereinstimmt. Dies ist nicht gegeben, da komparative Nachteile für $0 \leq RCA^i < 1$ gegeben sind, komparative Vorteil jedoch für $RCA^i > 1$.

Durch die Bildung der Differenz der beiden Teilindices ergibt sich der erste Indikator von VOLLRATH, der relative Handelsvorteil:

$$RTA^i = RXA^i - RMA^i$$

Der zweite Indikator ist der Logarithmus des relativen Exportvorteils $RCA_2^i = \ln(RXA^i)$. Der dritte Indikator, die offenbarte Wettbewerbsfähigkeit (RC), ergibt sich aus dem logarithmierten RXA^i und RMA^i , sodass gilt:

$$RC^i = \ln(RXA^i) - \ln(RMA^i)$$

Durch die vorgenommene Logarithmierung des zweiten und des dritten Indices wird die Symmetrie der komparativen Vor- und Nachteile gewährleistet.

Das Konzept der offenbarten komparativen Vorteile unterstellt Freihandelsbedingungen, unter denen es zur Ausprägung der Handelsströme kommt. Allerdings ist diese Annahme in vielen Branchen und Sektoren verletzt (GAHLEN ET AL., 1986). Dies trifft insbesondere auch auf den Agrarsektor zu, wie sich bereits in Kapitel 2.1 gezeigt hat. Dementsprechend sind die aus den Handelsdaten gewonnenen Daten der offenbarten komparativen Vorteil entsprechend der Staatseingriffe – sowohl tarifärer als auch nicht-tarifärer Handelshemmnisse – verzerrt.⁵ Dabei sind die Verzerrungen durch Staatseingriffe in der Regel auf der Importseite größer als auf Seiten der Exporte. Dies deckt sich mit den empirischen Erkenntnissen von HALBHERR ET AL. (1988, S. 149), die das Phänomen der durch Subventionen höchst wettbewerbsfähigen schweizerischen Milchproduktion aufzeigen.

Abgesehen von den bisherigen Problemen der offenbarten komparativen Vorteile bestehen noch weitere Schwachpunkte. So wird z.B. keine Aussage getroffen, in welchem Ausmaß Wohlfahrtsgewinne durch eine Spezialisierung der Volkswirtschaft realisiert werden können.

Aus diesen Ausführungen folgt, dass die beiden Indices RCA_1^i und RCA_2^i als die geeigneteren Messindikatoren zu werten sind, falls bei den betrachteten Handelsdaten erhebliche Verzerrungen vorhanden sind. Allerdings wird damit vollständig auf die Importseite verzichtet. Dementsprechend besteht die Gefahr, dass aufgrund des Indikators RCA_1^i Transit-Ländern eine hohe Wettbewerbsfähigkeit zugebilligt wird, die nur auf der methodischen Schwäche des Indikators beruht.

Insbesondere auf der nicht-aggregierten Ebene offenbart sich die ausgesprochene Anfälligkeit des relativen Handelsvorteils und der offenbarten Wettbewerbsfähigkeit (VOLLRATH, 1991, S. 277). Im weiteren Verlauf dieser Arbeit wird dennoch auf

⁵Bereits BALASSA (1965, S. 104) hat auf diese Problematik hingewiesen.

den offenbarten Wettbewerbsvorteil zurückgegriffen, da im Vordergrund die Frage komparativer Vor- oder Nachteile steht und nicht das genaue Ausmaß. Um allerdings den Verzerrungen Rechnung zu tragen, findet ein Abgleich der offenbarten Wettbewerbsfähigkeit (RC^i) mit dem RCA_2^i statt, sodass möglichen Fehlschlüssen vorgebeugt werden kann.

5.2.2.2 Staatseingriffe in den Agrarsektor

Die Auswirkungen von Staatseingriffen in den Agrarsektor wurden bereits in Abschnitt 3.4.2 thematisiert. Es stellt sich nun aber die Frage, wie diese Einflüsse – sowohl direkter als auch indirekte Natur – empirisch gemessen werden können. Aufgrund der vielfältigen Eingriffe des Staates in den heimischen Agrarsektor können die sich daraus ergebenden Folgen für die Konsumenten- und Produzentenpreise nur durch einen sorgfältigen Vergleich der heimischen Preise und der Weltmarktpreise gewährleistet werden (ANDERSON ET AL., 2008, S. 3).

Die OECD hat mit ihren beiden Indikatoren, dem sogenannten „producer support estimate“ (PSE) und dem sogenannten „consumer subsidy equivalent“ (CSE) für ihre Mitgliedsstaaten und fünf weitere Nicht-OECD Staaten die Unterstützung des Agrarsektors über die letzten 20 Jahren hinweg gemessen ((OECD, 2008a, 2007, 2008d).⁶ Für die Entwicklungs- und Schwellenländern gibt es allerdings keine vergleichbaren Studien, die auf den gleichen methodischen Konzepten basieren. Einzig die WELTBANK-Studie von KRUEGER ET AL. (1991) hat den Versuch unternommen für Entwicklungs- und Schwellenländer die Verzerrungen innerhalb des Agrarsektors in der Zeit von 1960 bis 1984 zu messen.⁷ Dabei wurden neben den direkten Eingriffen auch indirekte Auswirkungen, wie der Einsatz von multiplen Wechselkursen, berücksichtigt. KRUEGER ET AL. (1991) kamen in ihrer Studie zu dem Ergebnis, dass im Gegensatz zu der Situation in den meisten OECD-Staaten, in den Entwicklungs- und Schwellenländer der Agrarsektor durch staatliche Maßnahmen benachteiligt worden ist. Allerdings kann aufgrund der methodischen Unterschiede kein Vergleich der beiden Ansätze vorgenommen werden. Zudem decken sich die untersuchten Länder der beiden Studien (OECD (2008d), KRUEGER ET AL. (1991)) nur partiell mit dem Ansatz dieser Arbeit. Durch den Fokus auf eine möglichst breite Erhebung der Staatseingriffe in den Agrarsektor wird auf diese beiden Studien nicht zurückgegriffen.

Daher macht sich diese Arbeit die Erkenntnisse einer neuen WELTBANK-Studie na-

⁶Zu den Nicht-OECD Staaten, die erfasst werden gehören Brasilien, China, Indien, Russland und die Ukraine.

⁷In ihrer Studie sind allerdings nur 15 Nicht-OECD Staaten plus Südkorea, Portugal und die Türkei enthalten.

mens „Distortions to Agricultural Incentives“ zu nutze (ANDERSON ET AL., 2008; ANDERSON, 2009). Im Gegensatz zu den beiden ersten genannten Studien bietet sie den Vorteil mehr als 50 Entwicklungs- und Schwellenländer und 20 Industriestaaten, die zusammen über 90 Prozent der weltweiten Agrarproduktion abdecken, zu enthalten. Die der Studie zugrunde liegende Datenbasis bietet eine Fülle an verschiedenen Indikatoren, von denen aber nur drei für diese Arbeit berücksichtigt werden.⁸ Es handelt sich bei diesen Indikatoren um die nominelle Unterstützungsrate (*NRA*), den Handelsbias-Indikator (*TBI*) und die relative Unterstützungsrate (*RRA*).

Die nominelle Unterstützungsrate setzt sich aus den preisverzerrenden Handelshemmnissen bei grenzüberschreitendem Handel, dazu zählen unter anderem Importzölle, und direkte Subventionen zugunsten des Agrarsektors, zusammen. Gleichzeitig werden bei der nominellen Unterstützungsrate Verzerrungen durch den realen Wechselkurs, in Form von multiplen Wechselkursen und Auswirkungen von Staatseingriffen bei Zwischenprodukten, die als Vorleistungen in die landwirtschaftliche Produktion eingehen, berücksichtigt. Der zweite Indikator, der Handelsbias-Indikator, begründet sich auf die indirekten Auswirkungen von Staatseingriffen. So haben Importzölle für Agrarprodukte eine ähnliche Wirkung auf den landwirtschaftlichen Exportsektor wie Exportzölle. Je höher die nominale Unterstützungsrate für den landwirtschaftlichen Importsektor relativ zu der im landwirtschaftlichen Exportsektor, desto höher ist der Anreiz für Produzenten Ressourcen vom Exportsektor in den Importsektor zu transferieren (ANDERSON ET AL., 2008, S. 16). Folglich setzt sich der Handelsbias-Indikator wie folgt zusammen:

$$TBI = \frac{1 + NRA_{ag_x}}{1 + NRA_{ag_m}} - 1$$

Dabei gibt NRA_{ag_x} die nominelle Unterstützungsrate des landwirtschaftlichen Exportsektors an, während NRA_{ag_m} diese für den Importsektor abdeckt. Durch die Standardisierung schwankt der *TBI* zwischen +1 und -1. Im Falle der extremsten Handelsverzerrung beträgt er daher -1 und nimmt den Wert 0 bei einer Gleichbehandlung des Export- und Importsektors an.

Mithilfe des Handelsbias-Indikator werden jedoch noch die indirekten Auswirkungen innerhalb des Agrarsektors gemessen. Aus der Bevorzugung anderer Wirtschaftssektoren ergeben sich allerdings ebenfalls Verzerrungen. So führt mehr staatliche Unterstützungen des Industriesektors relativ zum Agrarsektor zu einer Verschiebung der Einsatzfaktoren zu Gunsten des Industriesektors. Messbar wird diese Bevorzugung bzw. Benachteiligung des Agrarsektors gegenüber den anderen Sektoren durch

⁸Zur genauen methodischen Details zur Erfassung und Berechnung der Daten in der Studie von ANDERSON (2009) sei auf ANDERSON ET AL. (2008) verwiesen.

die relative Unterstützungsrate (RRA), die sich folgendermaßen berechnet:

$$RRA = \frac{1 + NRA_{ag}}{1 + NRA_{nonag}} - 1$$

In der obigen Gleichung gibt NRA_{ag} die nominelle Unterstützungsrate des Agrarsektors wieder, selbes gilt für die nicht-landwirtschaftliche Produktion (NRA_{nonag}). Der Wertebereich des RRA stimmt mit dem des $TBIs$ überein, sodass wiederum im extremsten Fall der Benachteiligung des Agrarsektors die relative Unterstützungsrate den Wert -1 annimmt.

Aufgrund der problembehafteten Datenerhebung enthalten die drei oben genannten Indikatoren nur für die wichtigsten Agrarprodukte eines Landes die tatsächlichen Daten. Dabei wurde das Ziel verfolgt eine Abdeckung des landwirtschaftlichen Produktionswert von 70 Prozent zu erreichen (ANDERSON ET AL., 2008, S. 18). Für die verbleibenden Agrarprodukte wurde auf eine Schätzung auf der Basis eines allgemeinen Gleichgewichtsmodell zurückgegriffen.⁹

Aufgrund der verfügbaren Datenlage, wird in Abweichung der sonst vorgenommenen Betrachtung des Jahres 2005, auf die Daten des Jahres 2004 zurückgegriffen.

Die durch den Handelsbias-Indikator aufgezeigten Wirkungen innerhalb des Agrarsektors liefern zwar Aussagen hinsichtlich einer Diskriminierung des Export- oder des Importsektors der Landwirtschaft, jedoch findet damit ein Abweichen der sonst verfolgten Analyse auf der aggregierten Ebene statt. Daher stützt sich die weitere Arbeit nicht im Wesentlichen auf diesen Indikator. Vielmehr wird auf die Ergebnisse der nominellen Unterstützungsrate und insbesondere auf die relative Unterstützungsrate zurückgegriffen. Die nominelle Unterstützungsrate liefert dabei Informationen über die Richtung des Staatseingriffs in den Agrarsektor. Wird dieser durch die Wirtschafts- und Handelspolitik unterstützt oder wird dieser Sektor durch staatliche Eingriffe „besteuert“? Damit erhält man zwar ein Bild der Wirtschafts- und Handelspolitik hinsichtlich des landwirtschaftlichen Sektors, allerdings wird keine Aussage darüber getroffen, ob sich die landwirtschaftlichen Interessen gegenüber den übrigen wirtschaftlichen Interessen „besser“ durchsetzen können.

Um dieser Schwachstelle entgegenzuwirken, findet eine Fokussierung auf die relative Unterstützungsrate statt, die ein Maß für den Staatseingriff im Agrarsektor im Vergleich zu den übrigen Sektoren darstellt. Damit wird es ermöglicht die in Kapitel 5.1 formulierten Hypothesen zu überprüfen.

⁹Im Rahmen der Weltbankstudie von ANDERSON ET AL. (2008); ANDERSON (2009) wurde hierzu auf die GTAP Protection Database des GTAP Center der Purdue Universität (www.gtap.org) zurückgegriffen.

5.2.2.3 Belastung der Konsumenten infolge der Staatseingriffe

Zur Beantwortungen der Frage „Wer bezahlt für unserer Essen?“ ist von entscheidender Bedeutung, welche Folgen Staatseingriffe zugunsten der landwirtschaftlichen Produzenten haben. Dabei sind vor allem Auswirkungen auf die Konsumenten von besonderem Interesse. Folglich wird im Rahmen dieser Arbeit Bezug auf zwei ähnliche, jedoch unterschiedliche Konzepte genommen, um damit zu erklären, wie hoch die Belastungen bzw. Entlastung für die Konsumenten durch die Staatseingriffe in den Agrarsektor sind.

Einer der beiden Messindikatoren ist das sogenannte „Consumer Tax Equivalent“ (*CTE*), das die Belastung der Konsumenten durch die staatlichen Interventionen im Agrarsektor wiedergibt. Allerdings misst der Indikator nur das Ausmaß der Belastung infolge eines einzelnen Staatseingriffs. Somit findet hier keine umfassende Berücksichtigung aller staatlichen Interventionen statt. Zudem findet die Berechnung des *CTE* für den gesamten Agrarsektor durch die Gewichtung der einzelnen landwirtschaftlichen Produkten auf Basis deren Konsumwerts statt. Greift der Staat nur durch eine Besteuerung (t_m) der landwirtschaftlichen Importgütern ein, so berechnet sich die Belastung wie folgt (ANDERSON ET AL., 2008, S. 7):

$$NRA_{BS} = t_m = CTE$$

Damit entspricht die Belastung der Konsumenten der nominellen Unterstützungsrate (NRA_{BS}), die nur Eingriffe zugunsten der Handelspreise bei grenzüberschreitendem Handel misst. Gleiches gilt ebenfalls für den Fall, dass nur Exportsubventionen (s_x) zum Einsatz kommen. Für diesen Fall entspricht wiederum die *NRA* dem *CTE*, sodass gilt:

$$NRA_{BS} = s_x = CTE$$

Dementsprechend wird durch den *CTE* nur ein Teil der Belastung bzw. Entlastung der Konsumenten gemessen. Daher werden die damit gewonnen Erkenntnisse um das sogenannte „Consumer Support Estimate“ (*CSE*) der OECD ergänzt, soweit dieses für das jeweilige Land verfügbar ist. Das *CSE* als Indikator misst dabei den jährlichen Bruttotransfer, der von bzw. zu den Konsumenten zugunsten bzw. zulasten der landwirtschaftlichen Produzenten fließt. Dabei berücksichtigt das *CSE* sowohl explizite als auch implizite Transferzahlungen, sodass eine umfassende Berücksichtigung von staatlichen Eingriffen in den Agrarsektor gewährleistet wird. Neben dem *CSE* wird von der OECD (2008e, S. 129ff) das Konzept des sogenannten „Consumer Nominal Protection Coefficient“ (Konsumenten *NPC*) verwendet. Dabei misst der Konsumenten *NPC*, analog zum *CTE*, die Mehrbelastung der heimischen Konsu-

menten infolge der staatlichen Interventionen als Prozentwert. Um eine annähernde Vergleichbarkeit, trotz der methodischen Differenzen, zwischen *CTE* und Konsumenten *NPC* herzustellen, findet eine Anpassung des *CTE* statt, sodass bei einem Wert von 0 die Belastung der Konsumenten bei 0 liegt.

Der Rückgriff auf zwei unterschiedliche Indikatoren verspricht – im Sinne einer Datentriangulation – eine bessere empirische Fundierung der gewonnenen Erkenntnisse, sodass daraus resultierende Folgerungen verlässlicher sind.

6 Empirie

6.1 Ergebnisse

Die zentralen quantitativen Ergebnisse dieser Arbeit, die Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsektors, gemessen durch den *RC*, und der Staatseingriff in den landwirtschaftlichen Bereich, gemessen durch die relative Unterstützungsrate *RRA*, sind für die 56 untersuchten Länder in den beiden nachfolgenden Tabellen aufgeführt.

Land	RC (2005)	RRA (2004)	Idealtyp
Ägypten	-1,43	-0,28	4
Argentinien	3,14	-0,25	3
Australien	2,71	-0,02	5
Brasilien	1,28	0,03	5
Bulgarien	0,72	0,03	5
Chile	0,75	-0,01	5
China	-1,46	0,03	6
Dänemark	0,61	0,32	1
Deutschland	-0,20	0,35	2
Elfenbeinküste	2,22	-0,42	3
Estland	-0,88	0,36	2
Finnland	-0,69	0,4	2
Frankreich	0,67	0,26	1
Ghana	0,97	-0,05	3
Indonesien	-0,07	0,02	6
Irland	0,27	0,54	1
Italien	-0,03	0,27	2
Japan	-3,34	1	1
Kamerun	0,98	-0,09	3
Kanada	0,30	0	1
Kasachstan	0,39	-0,02	5
Kenia	1,51	0,04	1
Kolumbien	0,96	0,16	1

Lettland	-1,57	0,36	2
Litauen	0,18	0,51	1
Madagaskar	0,40	-0,05	3
Malaysia	0,47	0	5
Mexiko	-0,19	-0,1	4
Neuseeland	2,94	0	5
Nicaragua	1,95	-0,08	3
Niederlande	0,40	0,4	1
Norwegen	-2,44	1,23	2
Österreich	0,11	0,39	1
Pakistan	-0,16	-0,14	4
Philippinen	-0,13	0,03	6
Polen	-0,15	0,36	2
Portugal	-0,45	0,26	2
Rumänien	-0,34	0,4	2
Russland	-3,84	0,05	2
Schweden	-0,86	0,38	2
Schweiz	-0,84	1,3	2
Senegal	1,08	-0,15	3
Spanien	1,15	0,27	1
Sri Lanka	0,42	-0,21	3
Südafrika	0,74	-0,01	5
Sudan	0,42	-0,09	3
Südkorea	-1,97	1,95	2
Tansania	1,36	-0,33	3
Thailand	1,71	-0,08	3
Türkei	1,14	0,14	1
Ukraine	0,60	-0,18	3
Ungarn	0,77	0,16	1
USA	1,38	0,13	1
Vereinigtes Königreich	-0,56	0,4	2
Vietnam	1,44	0,01	5
Zimbabwe	2,72	-0,76	3

Tabelle 6.1: Ergebnisse

Dabei wurde zusätzlich noch im Vorgriff auf die Clusterbildung in Kapitel 6.4 die

Zugehörigkeit des Landes zum jeweiligen Idealtyp mit in die Tabelle aufgenommen.¹ Fett gedruckte Länder sind die in Kapitel 7 eingehender betrachteten Fallstudienländer. Der Blick auf die beiden Tabellen offenbart zugleich, dass die betrachteten Länder sehr heterogen sind, sodass alle möglichen Merkmalsausprägungen, ausgedrückt durch die verschiedenen Idealtypen, abgedeckt werden.

Im Zuge der Datentriangulation wurde in Abschnitt 5.2.2.1 der *Produktivitätsindikator* entwickelt. Ihm zufolge existieren komparative Vorteile für ein Land i gegenüber einem anderen Land x , sofern $P_{agrar_i} > P_{agrar_x}$. Vice versa bestehen komparative Nachteile, wenn $P_{agrar_i} < P_{agrar_x}$. Im Nachfolgenden sind die Ergebnisse des *Produktivitätsindikator* für 15 ausgewählte Länder dargestellt.

Platz	Land	Produktivitätsindikator
4	Argentinien	0,0520
8	Australien	0,0255
13	Namibia	0,0122
16	Bolivien	0,0088
19	Ukraine	0,0045
24	Neuseeland	0,0036
31	Kanada	0,0031
33	USA	0,0029
52	Brasilien	0,0017
54	Ghana	0,0017
69	Kenia	0,0009
88	Frankreich	0,0005
104	Deutschland	0,0003
123	Norwegen	0,0002
133	Japan	0,0000

Tabelle 6.2: Ranking des Produktivitätsindikators für ein Ländersample

6.2 Erklärungsgrad

Für die quantitative Analyse der Agrarsektoren im weltweiten Querschnitt müssen zwei Einschränkungen gemacht werden. Erstens werden nur Länder in die Analyse aufgenommen, deren Einwohnerzahl eine Million übersteigt. Kleinstaaten fallen somit aus der Analyse, da eine Erhebung die Kapazitäten dieser Forschungsarbeit übersteigen würde und nur vereinzelt eine adäquate Datenlage vorhanden ist. Zweitens werden all jene Länder bei der Berechnung des RC sowie der Protektionsrate

¹Zur Bedeutung der einzelnen Idealtypen vergleiche Kapitel 6.4.

RRA nicht berücksichtigt, für die keine vollständigen Daten bei den zurate gezogenen Datenbanken vorliegen. Nach Auswahl beider Kriterien verbleiben noch 149 Länder im Datenpool.

Es stellt sich die berechnete Frage, inwiefern die Aussagekraft dieser Arbeit durch diese Einschränkungen beeinträchtigt wird. Es wird daher gemessen, wie groß der Anteil der gesamten Wertschöpfung VA^2 , den diese Arbeit zu erklären versucht VA_{Studie}^3 zur gesamten Wertschöpfung der Welt VA_{Welt} ist.

$$\text{Erklärungsgrad} : \frac{VA_{Studie}}{VA_{Welt}}$$

Mit 94,83% der Wertschöpfung der Welt erfasst diese Arbeit einen sehr großen Anteil der Realität. Nur 5,17% werden nicht in Betracht bezogen, da Länder die Eine-Million-Einwohner Grenze nicht überschreiten bzw. die Datenlage lückenhaft ist. Selbiges Verfahren wird nochmals auf den weltweiten Agrarsektor angewandt.⁴ Mit 90,48% erfasst die Länderauswahl dieser Arbeit erneut einen sehr hohen Anteil der Realität.

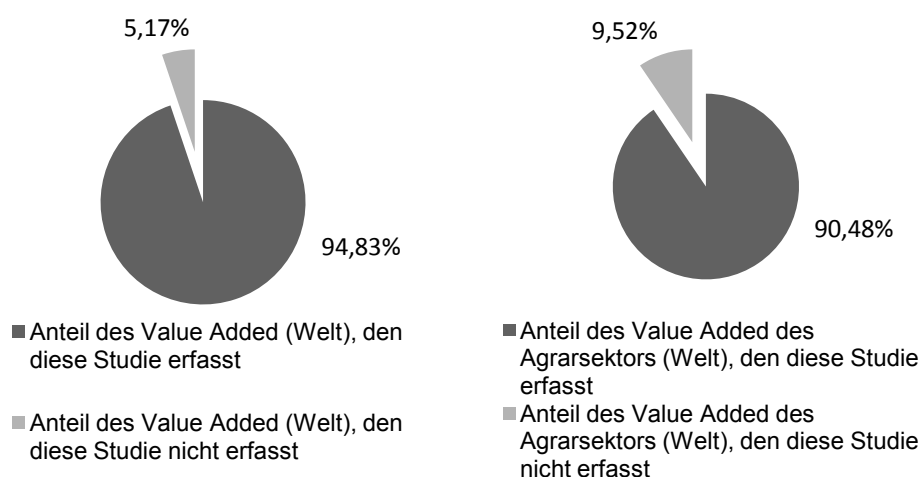


Abbildung 6.1: Erklärungskraft der Studie weltweit und im Agrarsektor

²Zur Klassifizierung des VA wird die International Standard Industrial Classification (ISIC) Rev. 3 der Vereinten Nationen verwendet. Sie gilt neben der Standard International Trade Classification (SITC), die Handelsströme klassifiziert, zu den in den Wirtschaftswissenschaften etablierten Klassifikationen ökonomischer Strom- und Bestandsgrößen.

³Das Aggregat VA_{Studie} ist die Summe aller VA der von dieser Arbeit erhobenen Länder.

⁴Der Agrarsektor wird mittels der ISIC Kategorie A-B (Agriculture, Hunting, Forestry, Fishing) klassifiziert.

6.3 Potentielle Wohlfahrtsgewinne in Folge einer Handelsliberalisierung

Nachdem in den vorherigen Abschnitten auf die Erkenntnisse über die Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Landwirtschaft und der dortigen Staatseingriffe eingegangen worden ist, soll nun der Blick auf die möglichen Wohlfahrtsgewinne infolge einer umfassenden Handelsliberalisierung gelenkt werden. Dabei wird versucht, neben dem bisher nicht genau quantifizierten Wohlfahrtsverlust eine Abschätzung für die potentiellen Wohlfahrtsgewinnen zu geben. Hierzu wird maßgeblich auf die Erkenntnisse von ANDERSON ET AL. (2006) zurückgegriffen. Sie verwenden zur Berechnung des realisierbaren Wohlfahrtsgewinne die GTAP Protection Database des GTAP Center der Purdue Universität (DIMARANAN, 2006) und das LINKAGE Modell der WELTBANK (VAN DER MENSBRUGGHE, 2005). Das LINKAGE Modell ist ein berechenbares allgemeines Gleichgewichtsmodell, das als Basisjahr vom Jahr 2001 ausgeht und Projektionen bis ins Jahr 2015 erlaubt. Dabei wird unter anderem die Annahme getroffen, dass die Faktorausstattung des Jahres 2001 eingefroren wird und somit über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg konstant ist.⁵ Zur Berechnung der zukünftigen Projektionen wird dabei auf die GTAP Datenbank zurückgegriffen.

Um die potentiellen Wohlfahrtsgewinne berechnen zu können, wird zunächst die Situation des Jahres 2005 ausgehend von den Daten des Jahres 2001 simuliert. In einem zweiten Schritt werden zwei Szenarien berechnet. Zum einen das Basisszenario, in dem es keinerlei Politikveränderungen gibt, und zum anderen das Szenario der vollständigen Handelsliberalisierung von 2005 bis 2010, wobei nur eine vollständige Liberalisierung der landwirtschaftlichen Grundprodukte, Nahrungsmittel, Textilien/Bekleidung und anderer Industrieerzeugnisse erfolgt. Damit werden unter anderem Dienstleistungen ausgeklammert.

Aufgrund der Berechnung des LINKAGE Modells ergeben sich daraus bis zum Jahr 2015 jährliche Wohlfahrtsgewinne in Höhe von 287 Milliarden US-Dollar (ANDERSON ET AL., 2006, S. 173). Davon entfallen ca. $\frac{2}{3}$ auf die Industriestaaten, sodass diese in enormen Maße von einer Liberalisierung profitieren würden. Die einzelnen potentiellen Wohlfahrtsgewinne sind in der nachfolgenden Tabelle zusammengefasst, in der neben den Fallstudienländern noch die EU25 plus EFTA aufgenommen worden ist.

⁵Zu den technischen Einzelheiten des LINKAGE Modells siehe VAN DER MENSBRUGGHE (2005).

	Gesamter Zugewinn an Realein- kommen^a	Einkommens- veränderung aufgrund der Ände- rung der Terms-of- Trade^a	Zugewinn aufgrund effiziente- rer Res- sourcen- nutzung^a	Gesamter Zugewinn in Prozent gegenüber dem Basis- szenario^b
Australien&Neuseeland	6,1	3,5	2,6	1,0 (0,4)
EU25 plus EFTA	65,2	0,5	64,7	0,6 (0,6)
USA	16,2	10,7	6,5	0,1 (0,0)
Südkorea und Taiwan	44,6	0,4	44,2	3,5 (3,5)
Argentinien	4,9	1,2	3,7	1,2 (0,9)
Indonesien	1,9	0,2	1,7	0,7 (0,7)
Mexiko	3,6	-3,6	7,2	0,4 (0,8)
Industriestaaten	201,6	30,3	171,3	0,6 (0,5)
Entwicklungsländer	85,7	-29,7	115,4	0,8 (1,1)
Gesamte Welt	287,3	0,6	286,7	0,7 (0,7)

Quelle: ANDERSON ET AL. (2006), S. 175

^a In Milliarden US-Dollar.

^b Die geklammerten Zahlen sind die Prozentwerte des Effizienzgewinns aufgrund der besseren Faktorenallokation nach Berücksichtigung des Terms-of-Trade Effekts.

Tabelle 6.3: Auswirkungen einer vollständigen Handelsliberalisierung auf das jährliche Realeinkommen bis zum Jahr 2015

Anhand der Tabelle 6.3 wird deutlich, dass vor allem für Entwicklungsländer der Terms-of-Trade Effekt infolge der Liberalisierung negativ ist, sodass die Wohlfahrtsgewinne auf einer besseren Ressourcenallokation basieren. Die geklammerten Werte der letzten Spalte in der obigen Tabelle geben den Bruttoeffekt der effizienteren Faktorenallokation im Anschluss an die Handelsliberalisierung an, sodass sie als Indikatoren für die anfänglichen intersektoralen Verzerrungen angesehen werden können (ANDERSON ET AL., 2006, S. 176). Folglich scheinen die Verzerrung in Südkorea besonders ausgeprägt zu sein, gefolgt von Argentinien und Mexiko. Der Vergleich zwischen dem geklammerten Wert der Industriestaaten und den Entwicklungsländern deutet darauf hin, dass Entwicklungsländer fast doppelt so verschwenderisch mit ihren Ressourcen umgehen wie dies in Industriestaaten der Fall ist.

Damit ist allerdings noch nicht geklärt, wie groß der Anteil der Liberalisierung der landwirtschaftlichen Märkte an diesen Wohlfahrtsgewinnen ist. Dies offenbart sich bei der Betrachtung der folgenden Tabelle, die die Gewinne in verschiedene Pro-

duktgruppen unterteilt.

	Gewinne nach Region (Milliarden US-\$)			Prozentsatz der regionalen Gewinne		
	Entwicklungs- länder	Industrie- länder	Welt	Entwicklungs- länder	Industrie- länder	Welt
Landwirtschaft & Nahrungsmittel	54	128	182	63	63	63
Textil & Bekleidung	22	16	38	25	8	14
Andere Industriegüter	10	57	67	12	29	23
Alle Sektoren	86	201	287	100	100	100

Quelle: ANDERSON ET AL. (2006), S. 176

Tabelle 6.4: Auswirkungen einer vollständigen Handelsliberalisierung nach Regionen und Sektoren

Es zeigt sich, dass 63 Prozent der Wohlfahrtsgewinne – entspricht 182 Milliarden US-Dollar – auf den Agrarsektor zurückgeführt werden können. Diese Zahl ist unter Beachtung der Bedeutung der Landwirtschaft am Welteinkommen (4 %) bzw. an dessen Handel am Güterhandel (9%) enorm hoch. Folglich birgt eine weitergehende Liberalisierung des Handels mit landwirtschaftlichen Produkten hohe Wohlfahrtsgewinne. Allerdings ist damit noch nicht klar, welche Auswirkungen eine Liberalisierung auf den Agrarsektor selbst hat. In der nachfolgenden Tabelle sind die Auswirkungen einer Liberalisierung auf die landwirtschaftliche Wertschöpfung dargestellt. Dabei sind wiederum nur die Länder der Fallstudien in Kapitel 7 und die Europäischen Union aufgeführt. Zudem wurde zwischen den Auswirkungen der Liberalisierung seitens der Industriestaaten und seitens der Entwicklungsländer differenziert. Daraus wird ersichtlich, dass die Wertschöpfung des Agrarsektors in den Industriestaaten, abgesehen von den Mitgliedern der CAIRNS-Gruppe, sinkt. Gleiches gilt für die Länder in Südostasien, wozu Südkorea zählt. Verantwortlich hierfür ist die dichte Besiedlung in Südostasien, die einen relativ einfachen Wechsel der Arbeitskräfte zwischen den Sektoren ermöglicht (vgl. ANDERSON ET AL., 2006, S. 181ff.).

	Milliarden US-\$			Prozentwert		
	Agrar- poli- tik der Entwick- lungs- länder	Agrar- poli- tik der Industrie- staaten	Gesamte Han- delspo- litik	Argar- poli- tik der Entwick- lungs- länder	Agrar- poli- tik der Industrie- staaten	Gesamte Han- delspo- litik
Australien und Neuseeland	2,5	3,2	6,4	10,1	13,0	25,6
EU25 plus EFTA	7,3	-42,0	-18,2	4,9	-28,3	-26,4
USA	5,1	-20,7	-18,2	4,2	-17,0	-15,0
Südkorea und Taiwan	0,5	-10,1	-9,5	1,7	-35,4	-33,3
Argentinien	0,4	4,9	6,1	2,1	27,4	33,8
Indonesien	-0,1	1,0	0,8	-0,4	3,3	2,7
Mexiko	-3,8	7,9	0,9	-9,9	20,9	2,5
Industriestaaten	17,6	-85,8	-74,6	4,6	-22,3	-19,4
Entwicklungsländer	-47,9	87,1	35,6	-3,9	7,0	2,9
Gesamte Welt	-30,3	1,3	-39,0	-1,9	0,1	-2,4

Quelle: ANDERSON ET AL. (2006), S. 186f.

Tabelle 6.5: Auswirkungen einer vollständigen Handelsliberalisierung auf die landwirtschaftliche Wertschöpfung nach Land/Region im Jahr 2015

Im Gegensatz dazu würde eine Liberalisierung des Welthandels für landwirtschaftliche Produkte zu einer höheren Wertschöpfung des Agrarsektors in den übrigen Entwicklungsländern und den Industriestaaten der CAIRNS Gruppe führen.

Fazit Es lässt sich folglich festhalten, dass eine Liberalisierung des Welthandels, insbesondere der landwirtschaftlichen Produkte, große Wohlfahrtsgewinnen sowohl für Industrie- als auch für Entwicklungsländer verspricht. Dabei entfällt der Großteil der zusätzlichen Gewinne auf die Industriestaaten, wobei das prozentuale Wachstum des Einkommens der Entwicklungsländer höher ist. Allerdings ist eine derartige Liberalisierung mit hohen Belastungen für die Landwirte in den Industriestaaten, abgesehen von Mitgliedern der CAIRNS-Gruppe, verbunden. Gleiches gilt für die Landwirtschaft in Südostasien. Ferner profitieren vor allem die Landwirte in den Entwicklungsländern, sodass sich hier zusätzliche Wachstumspotentiale auf tun.

6.4 Clusterbildung

Voraussetzung zur Bildung von Typen bzw. einer Typologie, ist nach NOHLEN/KRIZ (1994, S. 491ff) die Möglichkeit der Zuordnung von mindestens zwei Merkmalen, die zugleich mindestens zwei Ausprägungen haben müssen. Dabei ergeben sich spezifische Kombinationen der einzelnen Merkmalsausprägungen. Mit der Bildung von Typologien gehen verschiedene Vorteile einher. So findet eine Reduktion der Komplexität statt, Informationen werden gebündelt und es werden zentrale Bausteine zur Konstruktion von Fällen geliefert (LAUTH ET AL., 2009, S. 51).

Die Clusterung dieser Studie erfolgt anhand zweier Variablen: der „Wettbewerbsfähigkeit“, gemessen durch die offenbarte Wettbewerbsfähigkeit (RC), und dem „Staatseingriff“ in Form der relativen Unterstützungsrate (RRA) hinsichtlich des nationalen Landwirtschaftssektor. Merkmalsträger sind die 56 Länder, die die in Kapitel 6.2 dargelegten Kriterien erfüllen. Die Variable „Wettbewerbsfähigkeit“ hat zwei mögliche Merkmalsausprägungen. Komparative Kostenvorteile liegen vor, wenn $RC > 0$. Komparative Kostennachteile sind bei $RC < 0$ festzustellen. Die Variable „Staatseingriff“ hat drei Merkmalsausprägungen. Erstens handelt es sich um Unterstützung des Agrarsektors im Sinne von Protektion und Subvention, falls die relative Unterstützungsrate $RRA > 0,03$ ist. Zweitens wird der Agrarsektor diskriminiert, etwa über Besteuerung, wenn für die relative Unterstützungsrate $RRA < -0,03$ gilt. Schließlich unterstellt diese Arbeit für die Spanne von $[-0,03; 0,03]$ der relativen Unterstützungsrate neutrales Verhalten des Staates. Bewegt sich die relative Unterstützungsrate also nahe um den Nullpunkt, so wird angenommen, dass der Staatseingriff weder unterstützend noch diskriminierend wirkt. Hintergrund für diese Annahme sind methodische Überlegungen hinsichtlich der Messgenauigkeit des Indikators. Wie bereits in Abschnitt 5.2.2.2 erläutert zielt der Indikator der relativen Unterstützungsrate auf eine möglichst exakte Messung des empirischen Staatseingriffs ab. Allerdings ist das methodische Vorgehen nicht ganz unproblematisch. Um möglichen Fehlschlüssen vorzubeugen, wurde die obengeannten Schwankungsspanne der relativen Unterstützungsrate angenommen. Damit soll verhindert werden, dass Länder nicht fälschlicherweise dem falschen Typ zugeordnet wird.

Aus der Kombination der verschiedenen Merkmalsausprägungen der beiden Variablen ergeben sich damit insgesamt sechs Idealtypen wie in der nachfolgenden Abbildung 6.2 dargestellt.⁶

⁶Alle 56 Agrarsektoren des Ländersamples sind mit kleinen schwarzen Karos im Schaubild markiert. Um Übersichtlichkeit zu gewähren, wurden jedoch nur 24 der Punkte mit dem jeweiligen Ländernamen beschriftet. Sechs der 18 Beschriftungen sind „fett“ geschrieben. Dies markiert die sechs Fallstudienländer, auf die diese Arbeit in Kapitel 7 zurückkommt.

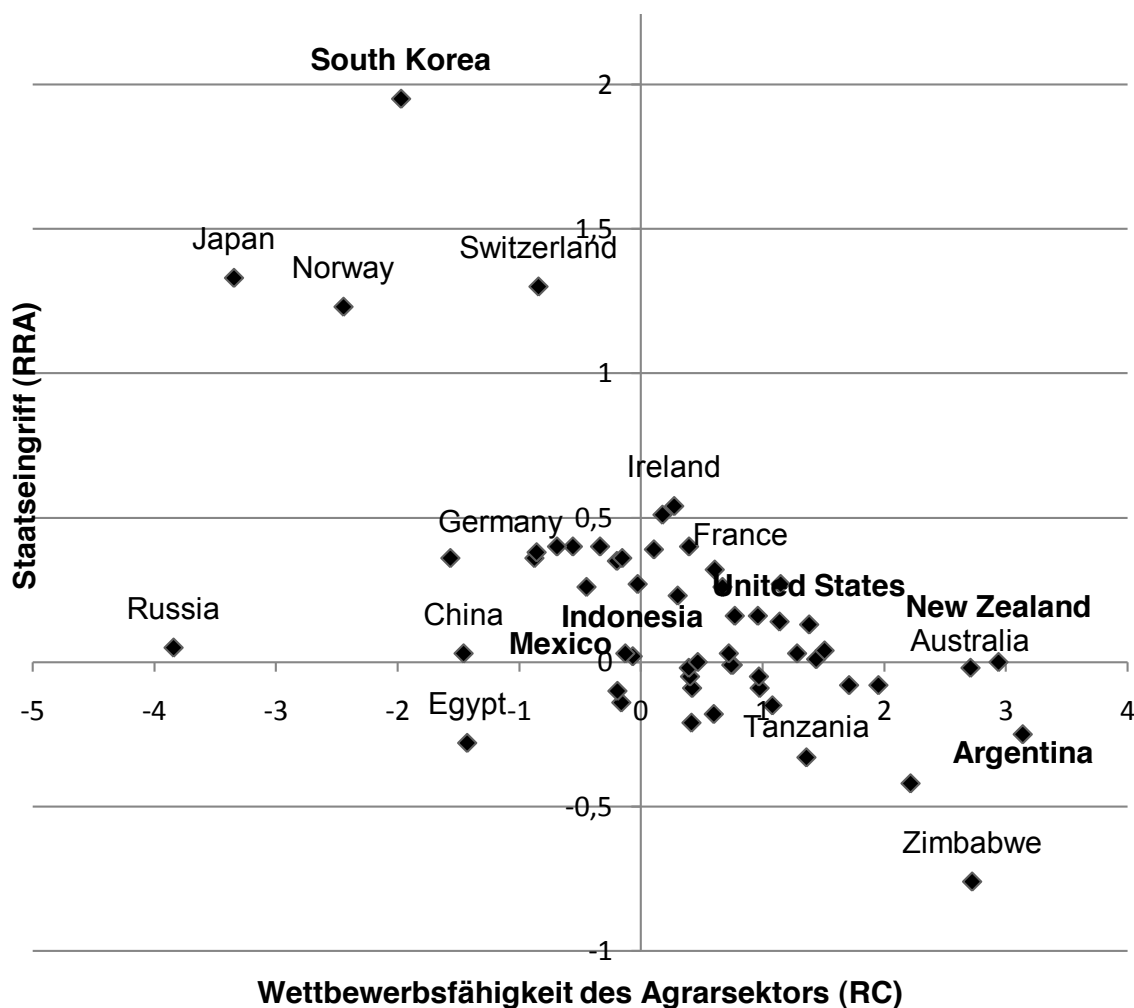


Abbildung 6.2: Clusterung nach Wettbewerbsfähigkeit und Staatseingriff für ein Sample von 56 Ländern

Die Kombination der offenbarten Wettbewerbsfähigkeit (RC) und der relativen Unterstützungsrate (RRA) für die 56 Fälle ergibt in der Empirie folgendes Bild. Länder wie die USA, die sich im ersten Quadranten (rechts der Y-Achse und oberhalb der X-Achse) befinden, kommen dem Idealtyp 1 (komparative Vorteile und Protektion) nahe. Fälle, wie beispielsweise Südkorea oder Norwegen, die sich im zweiten Quadranten (links der Y-Achse und oberhalb der X-Achse) befinden, platzieren sich bei Idealtyp 2 (komparative Nachteile und Protektion). Fälle des dritten Quadranten (links der Y-Achse und unterhalb der X-Achse), etwa Mexiko, lassen sich Idealtyp 4 zuordnen (komparative Nachteile und Diskriminierung). Schließlich befinden sich im vierten Quadranten (rechts der Y-Achse und unterhalb der X-Achse) Länder wie Argentinien, die zur Gruppe um den Idealtyp 3 (komparative Vorteile und Diskriminierung) zählen.

Die Idealtypen 5 (komparative Vorteile und kein Staatseingriff) und 6 (komparati-

ve Nachteile und kein Staatseingriff) befinden sich entlang der X-Achse mit einem Abstand von maximal $|0,03|$ zur X-Achse. Rechts der Y-Achse befinden sich Länder des Idealtyps 5 – beispielsweise Neuseeland und Australien – die kaum Staatseingriffe im Agrarsektor tätigen, jedoch komparative Kostenvorteile halten. Links der Y-Achse sammeln sich Länder, wie die Philippinen und Indonesien, bei denen sich ebenfalls kaum Staatseingriffe nachweisen lassen, die jedoch komparative Kostennachteile halten und damit dem Idealtyp 6 zugerechnet werden können.

7 Fallstudien

Die verfügbare Datenlage hinsichtlich des Ausmaßes des Staatseingriffs in den Agrarsektor führte bereits in Abschnitt 6.2 zu einer Reduktion der Anzahl der untersuchten Länder. Darauf aufbauend konnten in Kapitel 6.4 sechs Idealtypen gebildet werden. In diesem Abschnitt soll nun eine weitere Einschränkung der Fallauswahl stattfinden, die darauf abzielt, sechs Fallstudien exemplarisch für die sechs Idealtypen näher zu beleuchten.

Die sechs Idealtypen spiegeln die sechs möglichen Merkmalskombinationen der beiden Variablen – Wettbewerbsfähigkeit und Staateingriff – wieder.¹ Damit handelt es sich um sechs verschiedene Ausprägungen der agrarwirtschaftlichen Situation. Ziel der Fallstudien ist es, Erklärungsmuster für die unterschiedlichen Ausprägungen herauszuarbeiten. Dabei wird auf das in Abschnitt 4.2.2 erläuterte Most Similar Cases Design (MSCD) zurückgegriffen. Dieses Verfahren eignet sich für den Vergleich möglichst ähnlicher Fälle, die allerdings unterschiedliche Merkmalsausprägungen aufweisen können.

Der Rückgriff auf das MSCD führt zur Frage, auf welcher Basis Ähnlichkeiten ausgemacht werden sollen. Zur Beantwortung wendet sich diese Arbeit abermals an MANCUR OLSON und GARY BECKER. Fundament ihrer Überlegungen sind meist Demokratien. In Aristokratien oder Diktaturen dagegen hätten organisierte Interessen zwar auch Möglichkeiten, aber keine vergleichbaren Chancen zur Mobilisierung. Die Thesen wären dann zumindest teilweise hinfällig oder müssten überdacht werden. Einen etablierten Index zur Messung der Güte eines politischen Systems liefert FREEDOM HOUSE, eine gemeinnützige Organisation, die im Jahrestakt über Expertenbefragungen sowohl den Grad der politischen Rechte als auch der bürgerlichen Freiheiten misst und in einem Rankingverfahren klassifiziert. Diese beiden Indikatoren – Rechte und Freiheiten – werden zu einem Freiheitsgrad kumuliert. Er erfasst drei Gruppen an politischen Systemen: freie, teilweise freie und nicht freie Systeme. Daneben wird auf den jährlich erscheinenden Human Development Index (HDI) des Entwicklungsprogramms der Vereinten Nationen zurückgegriffen. Dabei

¹Dabei wird auf die Ergebnisse aus Kapitel 6.1 zurückgegriffen, sodass die Daten für die offenbarte Wettbewerbsfähigkeit *RC* aus dem Jahr 2005 stammen, während die relative Unterstützungsrates *RRA* des Jahres 2004 verwendet werden.

zielt der HDI auf die Messung der tatsächlichen menschlichen Entwicklung ab, die über die reine pekunäre Form des Pro-Kopf-Einkommen hinaus geht. Dementsprechend erfolgt die Fallauswahl nach der Prämisse, nur hochentwickelte Länder zu berücksichtigen, um damit die Randbedingungen der Fälle möglichst konstant zu halten.

Dies führt zu einer weiteren Einschränkung der Fallzahl mit Hilfe des FREEDOM HOUSE Status Index und des Human Development Index, indem nur freie politische und hochentwickelte Staaten in die Auswahl mit aufgenommen werden.

7.1 Argentinien

Argentinien fällt, entsprechend der vorgenommenen Clusterbildung in Abschnitt 6.4, in die Gruppe des Idealtyps 3 und befindet sich im Schaubild 6.2 somit im vierten Quadranten. Die eingehendere Betrachtung Argentiniens erfolgt damit stellvertretend für diese Gruppe.² Kennzeichnend für den Idealtyp 3 ist eine Agrarpolitik, die trotz eines wettbewerbsfähigen Agrarsektors dessen Diskriminierung betreibt und somit einen Wohlfahrtsverlust, wie in Abschnitt 3.4 erläutert, nach sich zieht. Ausschlaggebend für die eingehendere Betrachtung Argentiniens im Rahmen dieser Arbeit ist die Ausprägung des FREEDOM HOUSE Index und des HDIs. Zwar erfüllen neben Argentinien auch Ghana sowie Thailand das Kriterium von FREEDOM HOUSE als frei eingestuft zu werden, allerdings zählen sie entsprechend ihrem HDI-Werts nicht zu den hochentwickelten Ländern. Argentinien mit einem HDI-Wert von 0,854 im Jahr 2005 dagegen schon. Damit wird folglich dem Ziel: einer größtmöglichen Konstanz der äußeren Rahmenbedingungen innerhalb der Fallstudien eine Vergleichbarkeit sicherzustellen, Rechnung getragen.

Argentinien zählt mit seinen ca. 39 Millionen Einwohner neben Neuseeland zu den beiden kleineren Länder innerhalb der Fallstudien. Argentinien erlebte bis zu Beginn der Großen Depression in den 1930er Jahren ein starkes Wirtschaftswachstum, das vor allem durch drei Faktoren bedingt war: dem Zufluss an Arbeitskräften, der Migration aus Europa, einem starken Zustrom an ausländischem Kapital in Form von Direktinvestitionen und Kapital und einem Anstieg der Faktorproduktivität, die sich vor allem aus besserer Bildung und dem Technologieimport speiste (STURZENEGGER/SALAZNI, 2008, S. 60). Aufgrund dieser Entwicklung zählte Argentinien zu Beginn des 20. Jahrhunderts zu den wohlhabendsten Ländern der Welt. Zugleich war die argentinische Volkswirtschaft durch eine ausgeprägte Öffnung zum Weltmarkt charakterisiert. In Folge der Weltwirtschaftskrise der 1930er erlebte es jedoch einen kontinuierlichen wirtschaftlichen Niedergang. Verantwortlich hierfür waren unter anderem das dauerhafte hohe Staatsdefizit, eine hohe Inflation, steigende Auslandsschulden und die Kapitalflucht aus dem Land. Einen nicht unerheblichen Anteil an diesen ökonomischen Problemen hatte die auf der Dependenztheorie basierende Importsubstitutionspolitik, die in erster Linie zu einer ausufernden Verschuldung geführt hat. Infolge dieser wirtschaftlichen Schwierigkeiten betrug die durchschnittliche reale jährliche Wachstumsrate des BIP pro Kopf zwischen 1945 und 1970 nur 1 %, wohingegen es in den darauffolgenden 30 Jahren (1976 - 2005) lag es bei 0

²Die übrigen Länder, die in die Gruppe des Idealtyps 3 fallen sind neben Argentinien, die Elfenbeinküste, Ghana, Kamerun, Madagaskar, Nicaragua, Senegal, Sri Lanka, Sudan, Tansania, Thailand, Ukraine und Zimbabwe.

% lag (STURZENEGGER/SALAZNI, 2008, S. 62). Der letzte Höhepunkte dieser wirtschaftlichen Entwicklung – der eigentlich ein Tiefpunkt ist – war der Bank Run im Jahr 2001, der große politische, soziale und wirtschaftliche negativen Folgen mit sich brachte (vgl. HORN/FRITSCHKE, 2002). Als Folge des wirtschaftlichen Niedergangs betrug das Pro-Kopf-Einkommen im Jahr 2005 8.094 US-Dollar (in konstanten US-Dollar des Jahres 2000). Im Anschluss an die letzte Krise wuchs das Pro-Kopf-Einkommen Argentiniens im Zuge des weltweiten Wirtschaftsaufschwungs zwischen 2005 und 2007 durchschnittlich um 8,8 % jährlich.

Die geographischen Gegebenheiten Argentiniens führten seit jeher zu einer wichtigen wirtschaftlichen Bedeutung des Landwirtschaftssektors innerhalb der Volkswirtschaft. Jedoch ging die Bedeutung des Agrarsektors im Verlauf der letzten Jahrzehnte zurück. So betrug der Anteil des Agrarsektors an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung im Jahr 2005 7,2 %. Dies bedeutet gegenüber dem Jahr 1986 in etwa eine Halbierung (KÜRZINGER, 1988, S. 103). Gleichzeitig ist ein Rückgang des Exportanteils der Agrarprodukte an den Gesamtexporten zu verzeichnen. Während der Anteil im Jahr 1986 noch bei annähernd 70 % lag, (vgl. KÜRZINGER, 1988, S. 112), reduzierte sich dieser bis zum Jahr 2005 auf ca. 32 %. Trotz des Rückgangs bleiben die Agrarexporte damit weiterhin eine wichtige Quelle der Deviseneinnahmen für die argentinische Volkswirtschaft. Die hohen Auslandsschulden Argentiniens führen daher zu einer Verstärkung der Bedeutung der Agrarprodukte hinsichtlich der Sicherstellung der Rückzahlungen an die ausländischen Gläubiger.³

7.1.1 Verortungen innerhalb des Clusters

Argentinien gehört – innerhalb der 56 untersuchten Ländern – im Jahr 2005 zu den wettbewerbsfähigsten Ländern mit dem Wert 3,14 für die offenbarte Wettbewerbsfähigkeit (RC). Dies deckt sich mit dem Produktivitätsindikator P_{agrar} , der für Argentinien den vierthöchsten beobachteten Wert innerhalb der Untersuchungsgruppe annimmt. Hinsichtlich des Staatseingriffs befindet sich Argentinien ebenfalls in der Spitzengruppe, was das negative Ausmaß der relativen Unterstützungsrate (RRA) angeht. Dies drückt sich im Wert von $-0,25$ des RRA aus. Damit fand im Jahr 2005 in Argentinien eine ausgesprochene Benachteiligung des Agrarsektors gegenüber den anderen Wirtschaftssektoren statt. Aufgrund der vorhandenen Diskriminierung des Exportsektors – gemessen durch den relativen Exportvorteil (RXA), der den Wert 9,51 annimmt – und der festgestellten hohen Wettbewerbsfähigkeit, ist davon auszugehen, dass die durch den Indikator RC gemessenen komparativen

³Vergleiche zu den Auslandsschulden Argentiniens die Datenbank Globallink der Inter-American Development Bank unter <http://www.iadb.org/gl>.

Vorteile tatsächlich noch höher ausfallen.

Diese Aussagen für das Jahr 2005 stellen zudem keine einmalige Situation dar, sondern dieses Muster lässt sich über einen längeren Zeitraum hinweg beobachten. Die Ausprägung des Staatseingriffs in Form der relativen Unterstützungsrate (*RRA*) und der nominellen Unterstützungsrate (*NRA*) der landwirtschaftlichen Nicht-/Exportgüter sind für den Zeitraum von 1960 bis 2005 in der folgenden Grafik abgebildet:

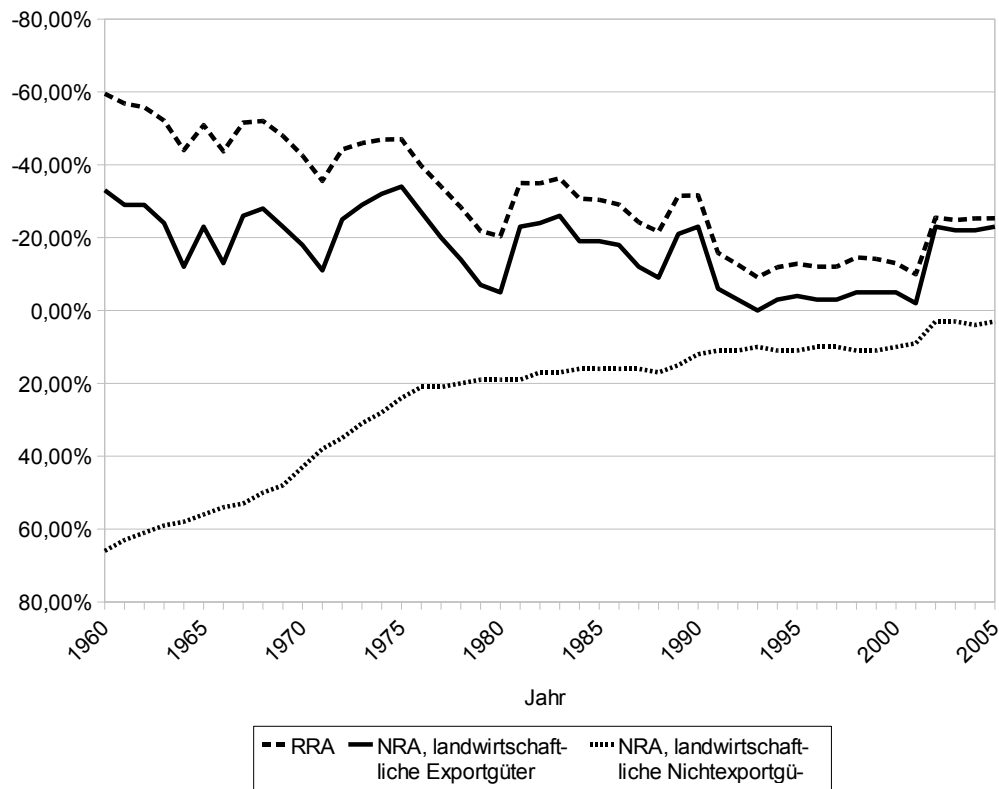


Abbildung 7.1: NRAs der landwirtschaftlichen Nicht-/Exportgüter und der RRA Argentiniens von 1960 - 2005

Es wird deutlich, dass über den gesamten Zeitraum hinweg der Agrarsektor gegenüber den übrigen Wirtschaftssektoren diskriminiert wurde. Zudem ist die Diskriminierung des Exportsektors gegenüber dem Importsektor des landwirtschaftlichen Bereichs ebenso persistent. Einzig die Handelsverzerrungen haben im Laufe der Zeit abgenommen. Allerdings liegt die relative Unterstützungsrate im Jahr 2005 wieder deutlich über den Ausprägungen des letzten Jahrzehnts.

7.1.2 Der Agrarsektor

Der Agrarsektor trug, wie bereits angedeutet, im Jahr 2005 7,2 % zur Wertschöpfung der argentinischen Volkswirtschaft bei. Der Anteil der landwirtschaftlichen Beschäftigten an der Gesamtzahl der Arbeitnehmer liegt nach ILO Angaben bei 1,1 %. Dies ist gleichbedeutend mit 107.120 Beschäftigten. Allerdings umfasst dies nicht die Arbeitnehmer in der Forstwirtschaft und der Fischerei. Nach der letzten landesweiten Erhebung des INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INDEC) im Jahr 2002 arbeiteten im Agrarsektor 775.296 Personen. Die Differenz zwischen den arbeitenden Personen im Agrarsektor und den Beschäftigten ergibt sich durch die Berücksichtigung aller Produzenten im Agrarsektor und deren Familienangehörigen. Denn der Großteil der anfallenden landwirtschaftlichen Arbeit wird von den Landwirten und ihren Angehörigen selbst durchgeführt. Auf Basis des Censo Nacional de Población des INDEC aus dem Jahr 2001 sind damit ca. 8.5 % der arbeitenden Bevölkerung im Agrarsektor aktiv.

Die Struktur des Agrarsektors zeigt – wie oft in Lateinamerika – eine wirtschaftliche Dominanz der Großbetriebe.⁴ So wird in Argentinien eine Fläche von 174.808.564,1 Hektar von 297.425 landwirtschaftlichen Betrieben bewirtschaftet.⁵ Dabei entfällt auf die Gruppe der Großbetriebe mit ihren 6.160 Betrieben ca. 50 % der bewirtschafteten Fläche, während die 172.122 kleinen Betriebe nur 2,83% der gesamten Fläche bewirtschaften. Die restliche Fläche wird von mittleren Agrarproduzenten, insgesamt 119.143 Betrieben, genutzt. Im Hinblick auf die Organisationsform der landwirtschaftlichen Produzenten überwiegt der Gesellschaftstyp der Personengesellschaft mit ca. 81 %, wobei diese zusammen ca. 55 % der gesamten Agrarfläche bewirtschaften (INDEC, 2002).

Die wichtigsten landwirtschaftlichen Produkte im Jahr 2005 waren in der Reihenfolge ihrer Bedeutung: Sojabohnen, Rinderzucht, Rohmilch, Mais, Weizen und Sonnenblumenkerne. Für den internationalen Markt werden dabei vor allem Sojabohnen, Mais, Weizen und Sonnenblumenkerne angebaut. Diese sechs Hauptprodukte tragen

⁴Hinsichtlich der Einteilung in die verschiedenen Betriebsgrößen wird folgende Einteilung in Abhängigkeit der bewirtschafteten Fläche vorgenommen: Bis 100 Hektar bewirtschafteter Fläche wird der Produzent als Kleinbetrieb gekennzeichnet. Für eine Fläche ab 100,1 bis 5.000 Hektar wird von einem mittleren Agrarproduzenten ausgegangen. Bei Flächen über 5.000,1 Hektar wird ein landwirtschaftlicher Großbetrieb unterstellt.

⁵Nach der letzten Erhebung des INDEC aus dem Jahr 2002, gibt es in Argentinien insgesamt 333.533 landwirtschaftliche Produzenten. Allerdings fallen davon 36.108 unter die Kategorie der Betriebe, die keine festgelegten Bewirtschaftungsgrenzen haben. Aufgrund der nicht festgelegten Gemarkungsgrenzen sieht sich diese Gruppe daher mit der rechtliche Unsicherheit konfrontiert, dass sie keinen gerichtlich durchsetzbaren Anspruch auf das bewirtschaftete Land haben. Aufgrund der fehlenden Daten der landwirtschaftlichen Nutzfläche dieser Produzenten basiert die Berechnung der Anteile der bewirtschafteten Fläche daher immer auf den genannten 297.425 landwirtschaftlichen Betrieben, die über begrenzte (festgelegte) landwirtschaftliche Flächen verfügen.

dabei ca. 73 % zum aktuellen Produktionswert aller landwirtschaftlichen Erzeugnisse bei (INDEC (2002); SCHNEPF ET AL. (2001); STURZENEGGER/SALAZNI (2008, S. 65)). Aufgrund der Bedeutung des Agrarsektors und dessen komparativer Kostenvorteile weist die Außenhandelsstatistik Argentiniens für das Jahr 2005 ein ca. 18 mal größeres Export- als Importvolumen für landwirtschaftliche Produkte auf, sodass der heimische Bedarf durch die eigene landwirtschaftliche Produktion mehr als gedeckt wird (vgl. FAO, 2009a)

7.1.3 Die Interessenvertretung im Agrarsektor

Die landwirtschaftliche Interessenvertretung in Argentinien erweist sich als heterogen. Es gibt in Argentinien nicht die Interessenvertretung des Agrarsektors, sondern eine Vielzahl an Stimmen, die auf verschiedenen Wegen versuchen, sich ein Gehör in der Politik zu verschaffen (vgl. MANZETTI, 1993, S. 271ff).

Die landwirtschaftlichen Interessen werden von insgesamt vier verschiedenen Interessenverbänden vertreten. Im Einzelnen sind dies in der Reihenfolge ihrer Gründung: die Sociedad Rural Argentina (SRA), die Federación Agraria Argentina (FAA), die Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) und die Confederación Intercooperativa Agropecuaria Limitada (CONINAGRO). Einen Dachverband wie den Deutschen Bauernverband kennt man in Argentinien nicht. Die Entstehung dieser vier nationalen Interessenverbände ist nach BIRLE (1995, S. 214) in den schrittweise Transformationsprozessen der landwirtschaftlichen Produktionsstruktur begründet, sodass es zu unterschiedlichen Konfliktkonstellationen zwischen den verschiedenen landwirtschaftlichen Produzententypen kam.

Der älteste Interessenverband, die Sociedad Rural Argentina, gegründet im Jahr 1866, ist zugleich die politisch einflussreichste Interessengruppe (BIRLE, 1995, S. 214). Traditionell galt die SRA als die Interessenvertretung der Großgrundbesitzer der Region Buenos Aires. Bei den ca. 8.000 bis 9.000 Mitgliedern handelt es sich um Mitglieder mit sehr gleichgerichteten Interessen, welche durch eine implizite Selektion der Mitglieder sichergestellt wird (vgl. PALOMINO, 1988, S. 27ff). Aufgrund des Selbstbilds ihrer Mitglieder, die sich als Teil der nationalen Elite sehen, verfolgt die SRA vor allem diskrete Einflussmöglichkeiten, um ihre Ziele durchzusetzen (MANZETTI, 1992, S. 190). Die erfolgreiche Interessenvermittlung wurde in der Vergangenheit durch die direkte Präsenz von Mitgliedern in hohen und höchsten Regierungsämtern erleichtert, da damit ein privilegierter Zugang zu den politischen Entscheidungszentren der Republik gegeben war (PALOMINO, 1988, S. 75). Infolge dieser Möglichkeit sieht MANZETTI (1993, S. 268) die Sociedad Rural Argentina als den mächtigsten der vier landwirtschaftlichen Interessenverbände an. Eines der wich-

tigsten Ereignisse der SRA ist die jährliche Landwirtschaftsausstellung im Bonarenser Stadtteil Palermo. Im Rahmen dessen gelingt es der Sociedad Rural Argentina, ihre ideologischen Grundpfeiler: Schutz des Privateigentums (Ablehnung jeglicher Agrarreformen) und das Eintreten für eine subsidiäre Rolle des Staates, einem breiten Publikum näher zu bringen. Zu den zentralen Anliegen der SRA im Anschluss an die Militärdiktatur zählte die Forderung nach der Abschaffung der Agrarexportabgaben, nach Steuersenkungen und nach einem freien, einheitlichen Wechselkurs (vgl. NUN/LATTUADA, 1991, S. 24, 112)

Die Federación Agraria Argentina – entstanden als Interessenvertretung der Kleinbauern und Pächter – wandelte sich im Laufe der Zeit zu einem großen und politischen Interessenverband, der zugleich umfangreiche Dienstleistungen für seine Mitglieder bereithält. Dabei ist die FAA seiner Struktur nach ein Dachverband für ca. 185 Mitgliedsverbände und Kooperativen, in denen etwa 100.000 Mitglieder zusammengeschlossen sind. Dienstleistungen wie Versicherungen, Kredite und technische Hilfe wurden Mitte der 1980er Jahre in über 370 Filialen, die sich über das ganze Land verteilen, den Mitgliedern angeboten (NUN/LATTUADA, 1991, S. 67). Im Gegensatz zur wirtschaftsliberalen Ausrichtung der SRA forderte die FAA insbesondere staatliche Unterstützung der kleinen und mittleren landwirtschaftlichen Produzenten. Hierbei sollte von staatlicher Seite insbesondere Wert auf eine entsprechende Handels-, Steuer-, Kredit- und Technologiepolitik gelegt werden (BIRLE, 1995, S. 218).

Als dritter Interessenverband gründete sich 1942 die Confederaciones Rurales Argentinas, bei der es sich um einen Verband dritten Grades handelt. Demzufolge gibt es keine direkte Mitgliedschaft für landwirtschaftliche Produzenten, sondern die Produzenten sind indirekt über regionale oder lokale Verbände dem CRA angeschlossen. Die CRA setzt sich aus 13 regionalen Konföderationen zusammen, die damit indirekt über 300 lokale Sociedades Rurales und Produzentenverbände ca. 109.000 Mitgliedern repräsentiert (CRA, 2009). Das Selbstbild der CRA entspricht der eines Interessenverbands, welcher auf die Vertretung der mittelgroßen landwirtschaftlichen Produzenten ausgerichtet ist. Diese Einordnung: SRA als Verband der Großbetriebe, CRA als Verband, der die mittelgroßen Interessen vertritt und der FAA als Interessenvertretung der Kleinbauern wurde von PALOMINO (1988, S. 22) empirisch bestätigt. Seine Entstehung verdankt die CRA einer Auseinandersetzung mit dem SRA, wobei sich diese Konfliktlinien in Folge der Strukturveränderungen im Agrarsektor aufgelöst haben. Infolgedessen kann auch seit Längerem eine inhaltliche Übereinstimmung zwischen dem CRA und dem SRA hinsichtlich der wirtschaftsliberalen und anti-etatistischen Grundüberzeugungen ausgemacht werden. Im Gegensatz zur

diskreten Interessenvermittlung des SRA setzte der CRA stark auf eine Mobilisierung seiner Mitglieder. Dies äußerte sich unter anderem in Demonstrationen, Streiks und einem aggressiverem Umgang mit den politischen Entscheidungsträgern. Die Erklärung für die unterschiedlichen Strategien der Interessenvermittlung ist zum Teil im Ausmaß der Betroffenheit zu suchen. Während die Mitglieder des CRA ihre wirtschaftlichen Aktivitäten hauptsächlich im landwirtschaftlichen Bereich haben, sind viele der SRA-Mitglieder auch in anderen Wirtschaftssektoren aktiv (LATTUADA, 1989, S. 17).

Der zuletzt gegründete Interessenverband, die Confederación Intercooperativa Agropecuaria Limitada setzt sich aus 9 regionalen Verbänden zusammen, in denen ca. 1.000 Genossenschaften zusammengeschlossen sind. Dabei vertritt die CONINAGRO die Interessen von ca. 120.000 landwirtschaftlichen Produzenten (CONINAGRO, 2009). Aufgrund seiner Größe, die sich vor allem in Form von Marktmacht bei einigen landwirtschaftlichen Gütern zeigt, ist der CONINAGRO der wirtschaftlich mächtigste landwirtschaftliche Verband. Viele seiner Mitglieder sind zugleich Mitglied in der FAA, andere – zumeist mittelgroße und große landwirtschaftliche Produzenten – sind Mitglied in der SRA. Die CONINAGRO sieht sich selbst nicht als klassische Interessengruppe, die Druck auf die Regierung ausübt. Stattdessen hält sie ein umfangreiches Dienstleistungsangebot für ihre Mitglieder bereit, wozu unter anderem ein eigener Hafen für den Export der landwirtschaftlichen Produkte und eine entsprechende Infrastruktur zur Lagerhaltung zählt (vgl. NUN/LATTUADA, 1991, S. 71). Dementsprechend sieht BIRLE (1995, S. 222) die CONINAGRO eher als ein Dienstleistungsunternehmen, das aufgrund der Doppel- bzw. teilweise sogar Dreifachmitgliedschaft seiner Mitglieder in den anderen Interessenverbänden (SRA, FAA und CRA) und seinen teilweise wirtschaftlich starken Mitgliedsverbänden/Genossenschaften die Wahrnehmung der politischen Interessenvertretung überlässt.

Aus diesen Ausführungen ergeben sich verschiedene Konsequenzen: Die Interessenvertretung des Agrarsektors in Argentinien weist eine große Heterogenität auf, die sich insbesondere in der Konfliktlinie zwischen der SRA zusammen mit der CRA gegenüber der FAA widerspiegelt (BIRLE, 2002, S. 159). Vor allem die FAA fordert eine aktivere wirtschaftspolitische Rolle des Staates. Zugleich verlangen bzw. unterschützen FFA und CONINAGRO Versuche der Regierung, eine Landreform durchzuführen und nicht genutzte Agrarflächen zu besteuern. Dagegen wehren sich sowohl SRA als auch CRA, die darin einen Verstoß gegen das verfassungsrechtlich geschützte Privateigentum sehen (MANZETTI, 1993, S. 267). Zugleich führt ihrer Meinung nach eine Zersplitterung der landwirtschaftlichen Flächen zu einer Ver-

ringerung der Produktionsmengen und damit zu einem Rückgang der Effizienz, die nicht im nationalen Interesse sei. Hinsichtlich der Überwindung des Problems kollektiven Handelns weist der FAA das größte Angebot an selektiven Anreizen im Sinne von OLSON auf.

Allen vier Interessenverbänden gemein ist die Ablehnung der Exportbenachteiligung des Agrarsektors, wie z.B. in Form von Ausfuhrzöllen, die unabhängig von der Regierung – egal ob demokratisch, populistisch oder autoritär – existiert hat (MANZETTI, 1992, S. 610). Gleiches gilt auch für Staatseingriffe, die auf eine Kontrolle der landwirtschaftlichen Güterpreise abzielten.

Hinsichtlich des Organisationsgrads des Agrarsektors lässt sich folgendes festhalten: Aufgrund der meist vorhandenen Doppelmitgliedschaft in der CONINAGRO und einem der anderen drei Interessengruppen fällt es schwer, den Grad der Organisiertheit im Agrarsektor in Argentinien zu messen. Betrachtet man nur die drei zuerst genannten Verbände, so sind demnach ca. 73 % der Produzenten in einem Verband organisiert. Da jedoch davon auszugehen ist, dass es auch Produzenten gibt, die nur im CONINAGRO und sonst in keinen weiteren Verband Mitglied sind, liegt die Quote wahrscheinlich noch höher.

7.1.4 Der SRA als die mächtigste Interessengruppe

Zwar sind im SRA nur ein Bruchteil der landwirtschaftlichen Produzenten – nur ca. 2,7 % – organisiert, jedoch sind dies mehrheitlich Großgrundbesitzer. Legt man als Basis die bekannte landwirtschaftliche Anbaufläche Argentiniens zugrunde, so bewirtschaften die Mitglieder der SRA ca. 54 % der gesamten Anbaufläche und stellen damit trotz ihrer verhältnismäßig kleinen Anzahl an Mitgliedern die mächtigste Interessenvertretung im Agrarsektor dar.⁶

Die Homogenität der Mitglieder der SRA zeigt sich ebenfalls in der Wahlbeteiligung der Vollversammlung für die Comisión Directiva (bestehend aus Präsident, Vize-Präsident und diversen Sprechern). Die niedrige Wahlbeteiligung von ca. 10 - 20 % liegt in der Seltenheit interner Machtkämpfe begründet (BIRLE, 1995, S. 215). Diese Homogenität der Interessen, gepaart mit einer verhältnismäßig niedrigen Mitgliederzahl, ermöglicht eine einfachere Organisation des kollektiven Handelns im Sinne von OLSON (1965). So entstand die SRA 1866 ohne besondere selektive Anreize, da die Mitgliedschaft in der Sociedad Rural Argentina ein hohes Nutzen-Kosten Verhältnis aufwies (MANZETTI, 1993, S. 11).

Mittlerweile hält die SRA allerdings auch selektive Anreize für ihre Mitglieder bereit.

⁶Als Grundlage dieser Berechnung wurden die Fläche der 8.500 größten landwirtschaftlichen Produzenten zugrunde gelegt (vgl. INDEC, 2002).

Sie unterhält unter anderem drei Bildungseinrichtungen: das Centro de Estudios e Investigación para la Dirigencia Agorindustrial (CEIDA), das auf Führungskräfte des Agrarsektors abzielt, das Instituto Superior de Estudios, Enseñanza y Extensión Agropecuaria (ISEA) und das Colegio Agropecuario de Realicó. Das letztere wird von der SRA eigenen Stiftung unterhalten. Die wissenschaftliche Informationsaggregation wird durch zwei eigene Forschungsinstitute, dem Instituto de Estudios Economicos und dem Instituto de Negociaciones Internacionales gewährleistet. Zur Erforschung der Möglichkeiten der Genetik unterhält die SRA darüber das Laboratorio de Genética Aplicada. Im Gegensatz zur FAA bietet die SRA jedoch weniger selektive Anreize an, da, wie bereits erläutert, die Mobilisierung der Gruppe leichter zu bewältigen ist als dies für die anderen landwirtschaftlichen Interessengruppen in Argentinien der Fall ist. Zugleich greifen im Rahmen dieser Gruppe auch möglicherweise noch soziale Anreize, da eine Mitgliedschaft in der SRA dem Selbstverständnis nach zugleich die Zugehörigkeit zur nationalen Elite zeigt.

Die ursprüngliche Stärke der SRA ist zum Teil auch auf geographische Nähe ihrer Mitglieder in der Vergangenheit zurückzuführen. So war der SRA traditionelle die Interessenvertretung der Großgrundbesitzer der Provinz Buenos Aires und nur ein geringer Teil der Mitglieder kam aus den übrigen Provinzen. Damit konnten sie sich leichter organisieren und geographische Entfernungen spielten nur eine untergeordnete Rolle (vgl. OLSON, 1985).

Darüber hinaus verfügte die SRA aufgrund der finanziellen und gesellschaftlichen Stellung ihrer Mitglieder über bessere Möglichkeiten der Einflussnahme als dies für die anderen Verbände zutrifft. Die in Abschnitt 3.1.2.1 erläuterte Qualität der Mitglieder ist folglich hoch.

Ein weiterer wichtiger Aspekt zur Beurteilung der Einflussmöglichkeiten von Interessengruppen in Argentinien sind die dortigen politischen Mechanismen. So ist in Argentinien die politische Macht und damit das Entscheidungszentrum sehr stark im Bereich der Exekutive angesiedelt. Wohlwissend dieser Tatsache haben sich Interessengruppen in Argentinien um direkten Zugang zu wichtigen politischen Entscheidungsträger bemüht (SNOW, 1996). Dies gilt ebenfalls für die SRA.

Die Schwäche des Kongresses wurde auch von JONES ET AL. (2002) bestätigt. Sie sahen im argentinischen Kongress weniger eine politische Kraft, die an der Ausarbeitung der politischen Inhalte beteiligt ist, sondern vielmehr einen schwachen Vetospieler. Darüber hinaus hatten die Abgeordneten im Zeitraum von 1983 bis 2001 nur für durchschnittlich eine Legislaturperiode ihr Amt inne und saßen in der Regel zeitgleich in mehreren Ausschüssen, sodass sie nicht über das entsprechende Fachwissen verfügen wie dies in anderen parlamentarischen Systemen der Fall ist

(JONES ET AL., 2002, S. 658).

Die Tatsache, dass viele Mitglieder der SRA ebenfalls in anderen Wirtschaftssektoren aktiv sind, führt zu einer Schwächung der Durchsetzungsfähigkeit der Agrarinteressen. Eine Diskriminierung des Agrarsektors führt zwar auch bei diesen zu Einkommenseinbußen, allerdings profitieren sie im Gegenzug von staatlicher Unterstützung für die anderen Wirtschaftssektoren. Damit werden deren Interessen nicht ausschließlich durch die Landwirtschaft determiniert wie es für die Mitglieder der FAA der Fall ist.

7.1.5 Fazit und Falsifizierung

Für Argentinien lässt sich festhalten, dass im Anschluss an die Militärregierung ein Rückgang der Bedeutung der Spitzenverbände zu beobachten ist, wozu auch die SRA gehört (vgl. MANZETTI, 1992; ACUÑA, 1995; LENS, 2000). Damit tritt vermehrt ein größerer Pluralismus in den Vordergrund, der sich auch im Agrarsektor zeigt. Dies zeigt sich, zumindest formal, bei der Berücksichtigung aller vier Interessenverbände, wenn es um die Einbindung dieser in den politischen Prozess geht. So sitzen z.B. alle vier in der Comisión Nacional de Trabajo Agrario des Arbeitsministeriums.⁷

Die Heterogenität der landwirtschaftlichen Interessenvertretung führt zu Meinungsdivergenzen in entscheidenden Sachfragen wie z.B. der Landfrage. Aufgrund der Meinungsunterschiede in bestimmten grundsätzlichen Fragen lassen sich auch Auswirkungen auf die übrige Zusammenarbeit der vier landwirtschaftlichen Interessenverbände nicht bestreiten.

Gleichzeitig steht der heterogenen Interessenvertretung des Agrarsektors ein monolithischer Gegenspieler, die makroökonomischen Entscheidungsträger im Bereich der nationalen Wirtschaftspolitik, die durch die Besteuerung des Agrarsektors die Industrialisierung Argentiniens vorantreiben wollen, gegenüber. Diese Gruppe wurde zugleich von der relativ kleinen und geographisch sehr konzentrierten Gruppe der Industriellen unterstützt (vgl. STURZENEGGER ET AL., 1990). Zudem hat STURZENEGGER ET AL. (1990) festgestellt, dass eine Mobilisierung des Agrarsektors gegen die bestehende Diskriminierung nur stattgefunden hat, falls eine bestimmte Schmerzgrenze überschritten worden ist. Damit gab es kein permanentes Lobbying gegen Staatseingriffe in den Agrarsektor.

Damit lassen sich unter Rückgriff auf OLSON und BECKER zwei Dinge festhalten: Der landwirtschaftliche Sektor sieht sich, wie bereits OLSON festgestellt hat, dem klassischen Problem der Überwindung des kollektiven Handels gegenüber. Zwar

⁷Zu den genauen Aufgaben dieser Kommission siehe <http://www.trabajo.gov.ar/unidades/trabajo-agrario/agrario.htm>.

gelingt dem Agrarsektor, auch unter Rückgriff auf selektiver Anreize, insbesondere im Falle der FAA, die Mobilisierung des Sektors, jedoch führt die Zersplitterung der Interessenvertretung zu einer bedeutenden Schwächung bei der Durchsetzung der landwirtschaftlichen Interessen. Dementsprechend liegen die Schwächen der landwirtschaftlichen Interessenvertretung im Bereich folgender beider ATKINSON/COLEMAN-Indikatoren: KONKURRENZ bei der Interessenvertretung und dem Repräsentationsgrad der wichtigsten Interessengruppe, die SEKTORABDECKUNG. Die INFORMATIONSGENERIERUNG und die VERBINDLICHKEIT der Entscheidungen ist insbesondere im Falle der Sociedad Rural Argentina gegeben.

Daneben ist im Falle Argentiniens auch der von BECKER thematisierte Aspekt des Wettbewerbs zwischen den divergierenden Interessen von Bedeutung. Solange es dem Agrarsektor nicht gelingt mit einer Stimme zu sprechen ist davon auszugehen, dass die Interessen der Industrie und die der „makroökonomischen Fraktion“ die Überhand behalten.

Damit zeigt sich, dass alleine die Fähigkeit zur INFORMATIONSGENERIERUNG und die VERBINDLICHKEIT der Entscheidungen gepaart mit einer hohen Mobilisierung des Sektors, allerdings in mehreren Interessengruppen, nicht ausreichend ist, um die eigenen Interessen durchzusetzen. Es bestätigt sich hierbei OLSONS These, dass das Trittbrettfahrer-Problem bei großen Gruppen relevanter ist (OLSON, 1982, S. 42). Gleichzeitig zeigt der Fall Argentinien auch die Bedeutung die SELEKTIVEN ANREIZE bei der Mitgliedergewinnung und deren Aufrechterhaltung zukommt. So bieten die CRA, FAA und CONINAGRO ihren Mitgliedern eine große Anzahl an selektiven Anreizen an.

Die Diskriminierung der Landwirtschaft in Argentinien lässt sich folglich auf die fehlende einheitliche Interessenvertretung des Sektors zurückzuführen. Daneben scheint auch von Seiten des Agrarsektors in der Vergangenheit eine gewisse Diskriminierung akzeptiert worden zu sein. Jedoch zeigt sich auch eine zunehmende Professionalisierung der Landwirtschaft, sodass Produzenten sehr viel schneller auf eine veränderte Anreizstruktur reagieren und dementsprechend bei steigender Besteuerung ihre Produktion zurückfahren (vgl. STURZENEGGER/SALAZNI, 2007, S. 81). Die komparativen Vorteile bei der Herstellung von landwirtschaftlichen Gütern, gepaart mit der Diskriminierung des Sektors führt entsprechend der bisherigen Ausführungen in Abschnitt 3.4.2 zu einem Wohlfahrtsverlust. Gleichzeitig zeigt sich im Falle Argentiniens auch die von OLSON (1982) postulierte institutionelle Sklerose, da ein stetiger Wettbewerb zwischen den Sektoren um die staatliche Wirtschafts- und Handelspolitik zu verzeichnen ist. Diese führt zu einer Durchdringung des Staatsapparats und zu der bereits thematisierten Ineffizienz bei der Allokation der Produktionsfaktoren.

Damit ergibt sich der Wohlfahrtsverlust in Argentinien sowohl aus dem Rent-Seeking Verhalten der Interessenverbände als auch durch die Diskriminierung des eigentlich wettbewerbsfähigen Agrarsektors.

Situation der Konsumenten

Damit ist bislang allerdings ungeklärt, welche Auswirkungen die unterschiedlichen Staatseingriffe auf die Konsumenten in Argentinien und damit auf die aus argentinischer Sicht gestellte Frage: „Wer bezahlt für unser Essen“ haben? In Anlehnung an die theoretischen Ausführungen in Kapitel 5.2.2.3 kann hierbei auf die Indikatoren *CTE* und Konsumenten *NPC* zurückgegriffen werden. Allerdings gilt für Argentinien einschränkend, dass nur für den *CTE* Daten vorhanden sind. Die Entwicklung des *CTE* ab 1960 ist in der folgenden Abbildung dargestellt.

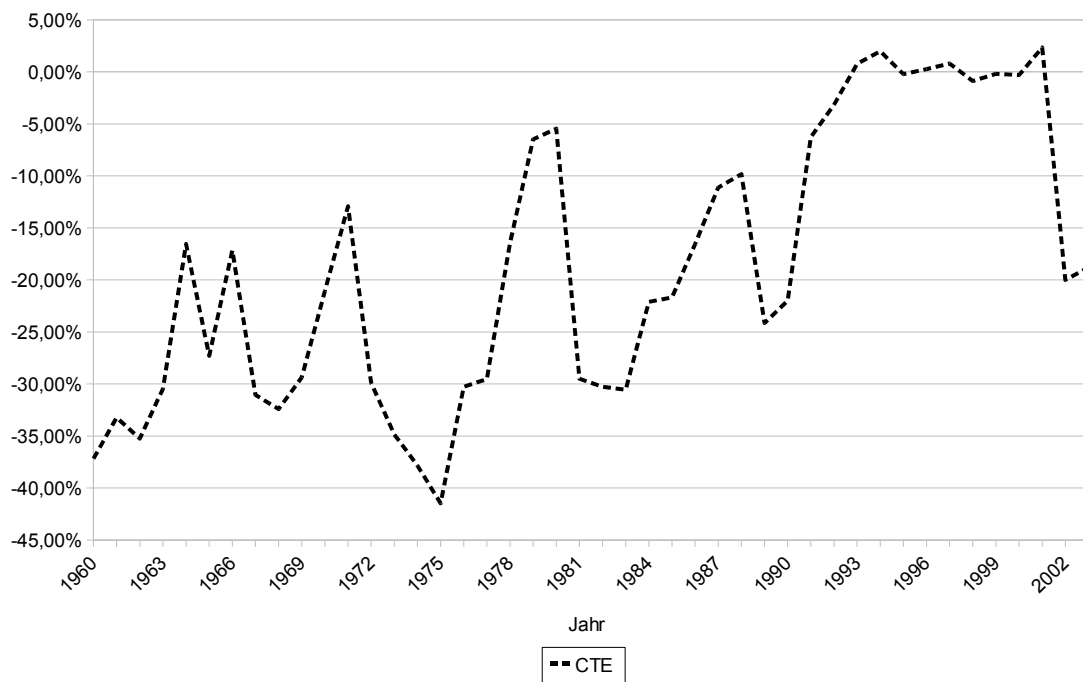


Abbildung 7.2: Belastung der argentinischen Konsumenten

Dabei wird deutlich, dass abgesehen von der Phase der Bindungen des argentinischen Pesos an den US-Dollar in den 1990er Jahren die Konsumenten in Argentinien weniger für ihrer Lebensmittel bezahlen mussten, als wenn die Nahrungsmittelpreise alleine durch die Marktkräfte determiniert worden wären. Zwar nahm die Entlastung der Konsumenten im Laufe der Zeit ab, jedoch lag sie im Jahr 2003 noch bei ca. 18 %. Folglich wird ein Teil des heimischen Nahrungsmittelkonsums über die Diskriminierung der Landwirtschaft von dem Sektor selbst mitfinanziert. Dementsprechend wird das staatliche Ziel, eine günstigere Nahrungsmittelversorgung, erreicht. Jedoch

geht dies zu Lasten der landwirtschaftlichen Produzenten, wobei der landwirtschaftliche Exportsektor überproportional belastet wird.

7.1.6 Ausblick

Im Zuge der weltweiten Wirtschaftskrise verzeichnet die argentinische Volkswirtschaft im vierten Quartal 2008 deutlich Wachstumseinbußen, sodass am Jahresende bereits deutliche Zeichen einer Rezession auszumachen waren (vgl. SANGMEISTER, 2009, S. 3). Zugleich verzeichnete Argentinien nach vorläufigen Zahlen der CEPAL (2008, S. 163) einen Kapitalabfluss in Höhe von 10,7 Milliarden US-Dollar. Ein weiteres Zeichen der wirtschaftlichen Probleme Argentiniens ist die Verstaatlichung des erst in den 1990er Jahren privatisierten Rentensystems mit dem Ziel dem Staatshaushalt finanzielle Mittel zu zuführen. Darüber hinaus birgt der Agrarsektor enormes Konfliktpotential.

Bereits unter Präsident Néstor Kirchner kam es zu einer verstärkten Diskriminierung des landwirtschaftlichen Sektors. Diese Entwicklung gipfelte in der drastischen Erhöhung der Exportzölle für Getreide, insbesondere Sojabohnen – durch Präsidentin Cristina Fernández de Kirchner –, die bereits zuvor 35 % betragen haben. In Folge dessen kam es zu landesweiten Streiks, verbunden mit Straßenblockaden, die über Monate hinweg zu einem Stillstand eines Großteils der argentinischen Wirtschaft führte. Ihr vorläufiges Ende fanden diese Proteste im Juli 2008 durch die Rücknahme der Erhöhung der Exportabgaben durch den Kongress. Die vier Interessenverbände des landwirtschaftlichen Sektors haben sich zur Koordination des Protests und des Widerstands gegen diese Regierungspolitik in Form der Comisión de Enlace de Entidas Agropecuarias zusammengeschlossen (CUENCARURAL, 2009; LA NACIÓN, 12.03.2009). Möglich wurde dieser Zusammenschluss, da allen vier Interessengruppen die Ablehnung der Diskriminierung des Agrarsektors z.B. in Form von Exportabgaben gemein ist und folglich keine ideologischen Konfliktlinien einer gemeinsamen Haltung entgegen standen. Im Laufe des Jahres 2009 kam es allerdings erneut zu Protestaktionen seitens der Landwirtschaft (LA GACETA, 21.03.2009), sodass bereits Befürchtungen seitens verschiedener gesellschaftlicher Akteure, unter anderem von der katholischen Kirche, hinsichtlich der Stabilität des sozialen Friedens, aufgekommen sind.

Sollten die landwirtschaftlichen Interessen bei den von Oktober 2009 auf den 28. Juni 2009 vorgezogenen Wahlen erfolgreich abschneiden, so könnte dies die Grundlage für eine wirkungsvollere Durchsetzung der landwirtschaftlichen Anliegen sein (LA NACIÓN, 12.03.2009). Darüber hinaus bietet die Zusammenarbeit im Rahmen der aktuellen Auseinandersetzung die Chance, dass die vier Interessenverbände weiter

zusammenrücken und es auf diesem Wege zu einer Stärkung der landwirtschaftlichen Interessen kommt. Damit könnte es den landwirtschaftlichen Interessen gelingen, ihre bisherige Schwäche – die Zersplitterung – in Form eines noch zu bildenden Dachverbands zu überwinden und zu einer schlagkräftigen Interessenvereinigung zu werden.⁸

⁸Im Zuge der Fallstudie „USA“ wird deutlich, dass eine Konvergenz zwischen zuvor rivalisierenden Interessengruppen des Agrarsektors möglich ist und die Durchsetzungsfähigkeit erhöht. Die organisierten Interessen Argentiniens könnten die Wahl 2009 nutzen und vom strategischen Verhalten v.a. der US-amerikanischen AFBF zu Beginn des neuen Jahrtausends lernen.

7.2 Südkorea

Als Fallbeispiel für den Idealtyp 2 dient im folgenden Kapitel Südkorea. Das ostasiatische Land befindet sich in der Clusterung des Kapitels 6.4 im zweiten Quadranten. Dies bedeutet, dass der Agrarsektor durch Staatseingriffe unterstützt wird und komparative Nachteile des Agrarsektors gegenüber der restlichen Volkswirtschaft bestehen. Damit ist Südkorea neben Argentinien eines der beiden Fälle, deren Variablenausprägungen als für die Gesamtwirtschaft schädlich zu betrachten sind. Während Argentinien einen Sektor diskriminiert, der an sich Motor der Volkswirtschaft nicht nur im Außenhandel sein könnte, unterstützt Südkorea einen nicht wettbewerbsfähigen Sektor auf Kosten der Gesamtwohlfahrt. Die beiden Merkmalskombinationen könnten unterschiedlicher nicht sein und dennoch resultiert in beiden ökonomisch irrationales Verhalten. Wie im Detail ein Wohlfahrtsverlust entsteht, wurde in Abschnitt 3.4 erläutert.

Das Most Similar Cases Design zielt darauf ab, Fälle mit möglichst ähnlichen Rahmenbedingungen zu vergleichen. Als Indikator zieht diese Arbeit daher den Freedom House Index sowie den Human Development Index heran. Der Idealtyp 2 umfasst nun neben Südkorea auch noch weitere Länder – wie z.B. die Schweiz, Japan und Norwegen –, die im Freedom House Ranking unter „frei“ geführt werden (FREEDOM HOUSE, 2009). Und auch der HDI misst mit 0,922 für Südkorea eine ausgesprochen hohe Entwicklungsstufe (UNDP, 2008). Kurzum, die anderen drei Fälle hätten ebenfalls herangezogen werden können. Die Auswahl fiel auf Südkorea, da ein ostasiatisches Land die Repräsentativität der Studie erhöht, wohingegen die Schweiz sehr klein ist und es in Norwegen komplexe teilstaatliche Unternehmungen – etwa in der Rohölindustrie – gibt. Zudem weist Südkorea einige unter Gesichtspunkten der Interessengruppen interessante Aspekte auf. Russland, das sich ebenfalls im 2. Cluster befindet, ist im Freedom House Index unter „nicht frei“ aufgeführt und würde damit dem MSCD widersprechen (FREEDOM HOUSE, 2009).

Südkoreas Wirtschaft hat in den vergangenen Jahrzehnten eine atemberaubende Entwicklung hingelegt. Die OECD-Daten weisen nach, dass noch im Jahr 1981 das Pro-Kopf BIP bei 792 US-Dollar lag und sich innerhalb von 25 Jahren um ein Dreißigfaches auf 23.037 US-Dollar erhöht hat (OECD, 2008b). Damit ist Südkorea Musterbeispiel der asiatischen Tigerstaaten und gehört heute unter anderem als siebtgrößter Handelspartner der USA zu den Welthandelsmächten (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2008).

Südkorea vollzog nach dem zweiten Weltkrieg wie andere Tigerstaaten (Hong Kong, Taiwan, Singapur) einen tiefgreifenden Strukturwandel (HONMA/HAYAMI, 2007, S. 2). Anfänglich zogen niedrige Lohnkosten Investitionen an und die Wachstumsrate

erreichte Mitte der 80er Jahre zweistellige Höhen (OECD, 2008b). Die Industrialisierung wurde unter der Entwicklungsautokratie des Pak Chonh-Hui von 1960 forciert (HONMA/HAYAMI, 2007, S. 8). Dabei schrumpfte der Agrarsektor mit der Zeit erheblich. Trug dieser 1970 noch 54% zur Wertschöpfung bei, so übernimmt die Rolle des Wirtschaftsmotors 1976 zum ersten Mal die Industrie. Mit weniger als 5% Anteil an der Wertschöpfung ist der Agrarsektor heute marginalisiert. Die Industrialisierung begann alsbald, Arbeitskräfte in die Städte zu verlagern und die Urbanisierung der Gesellschaft nahm zu. Entsprechend weitete sich die Einkommensschere zwischen Industrie- und Agrararbeitern. Dies wiederum versucht Südkoreas Regierung mit Subventionen zugunsten des Agrarsektors abzufedern (HONMA/HAYAMI, 2007, S. 9). Und eben das tut sie auch noch heute wie in Schaubild 7.3 deutlich wird.

Die Industrialisierung wurde nach anfänglichen Billiglohn-Produkten von den für Südkorea typischen Konglomeraten, „Chaebols“ (GALASKIEWICZ, 2007, S. 4), übernommen. Die Produktion von Billiglohn-Produkten wurde an China und andere Schwellenländer weitergegeben und ein Upgrading-Prozess hin zu an Kapital und Humankapital intensiveren Gütern der High-Tech Branche fand statt. Als 13. größte Volkswirtschaft der Welt ist Südkorea seit 1996 Mitglied der OECD (OECD, 2009a)

7.2.1 Verortung innerhalb des Clusters

Südkorea ist ein Gegenstück zu Argentinien. Während das südamerikanische Land mit die höchste offenbarte Wettbewerbsfähigkeit im Agrarsektor besitzt, weist Südkorea mit einem RC von -1,97 einen ausgesprochen niedrigen Wert für die offenbarte Wettbewerbsfähigkeit auf. Das ostasiatische Land befindet sich damit in den Reihen der letzten 10 aller in dieser Studie gerankten Volkswirtschaften. Der Agrarsektor Südkoreas ist folglich im Vergleich, spricht komparativ zu anderen Sektoren, mit Nachteilen behaftet. Somit sind andere Sektoren, etwa der High-Tech Sektor, deutlich wettbewerbsfähiger. Der Produktivitätsindikator bestärkt dieses Ergebnis im Sinne der Triangulation. Südkorea landet auf dem fünftletzten Platz wenn Produktivität des Agrarsektors durch die Wertschöpfung der anderen Sektoren dividiert wird.

Der Staatseingriff zugunsten des Agrarsektors relativ zu anderen Sektoren ist in Südkorea der höchste in dieser Studie gemessene Wert. Kein Land dieser Studie bevorteilt den Agrarsektor in einem Ausmaß wie es Südkorea betreibt. Die relative Unterstützungsrate RRA mit einem Wert von 1,95 rangiert an der Spitze der Tabelle. Dies ist keine Momentaufnahme. Denn der Wert befindet sich bereits seit fast 30 Jahren auf hohem Niveau. Die nominale Unterstützungsrate NRA der Agrargüter

weist ebenfalls eine starke Ausprägung über einen längeren Zeitraum auf. Teilweise befindet sie sich auf einem Niveau von mehr als 100%. So wird ersichtlich und veranschaulicht, dass Südkorea wie kein zweites Land dieser Studie unterstützend, wenn nicht sogar tragend in den Agrarsektor eingreift und diesen damit am Leben hält. Die momentanen Ausprägungen finden Bestätigung, weitet man den Betrachtungszeitraum bis zurück in die 1980er Jahre.

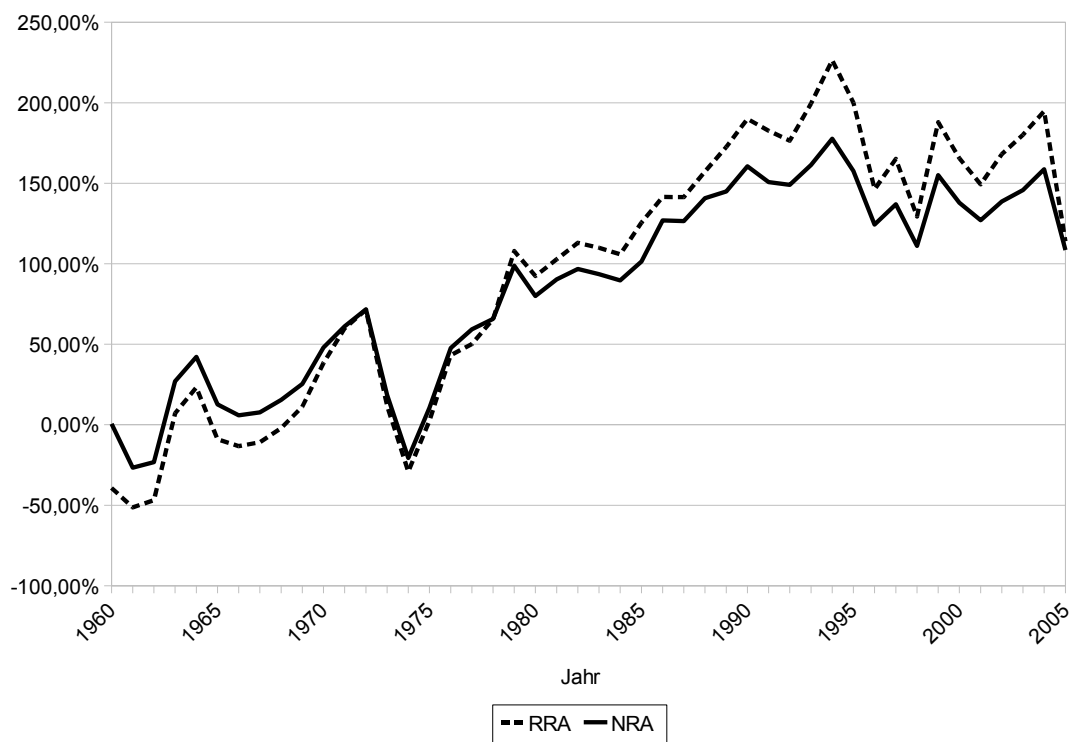


Abbildung 7.3: NRA und RRA Südkoreas von 1960 - 2005

HONMA UND HAYAMI untergliedern die nominale Unterstützungsrate NRA nochmals in die einzelnen Produkte. Dabei wird ersichtlich, dass Sojabohnen mit einer $NRA = 757,4$; Gerste mit einer $NRA = 562,8$; und Reis mit einer $NRA = 385,9$ noch weit über der durchschnittlichen Unterstützung liegen (HONMA/HAYAMI, 2007, S. 33).⁹ Diese drei und noch weitere Produkte, würden ohne staatliche Unterstützung in Existenzprobleme geraten.

7.2.2 Der Agrarsektor

Im Jahr 2005 arbeiteten 7,9% (1.890.075 Personen) der erwerbsfähigen Bevölkerung Südkoreas im Agrarsektor. Im Jahr 1955 waren es noch 80% der Bevölkerung (HONMA/HAYAMI, 2007, S. 5). Im Vergleich zu anderen OECD- und weitentwickelten Staaten ist dies ein hoher Wert. Mit Blick auf die Wertschöpfung VA passt sich

⁹Daten sind Durchschnittswerte zwischen 2000 und 2004.

Südkorea wieder den Industriestaaten an. Der Agrarsektor als Ganzes trug demnach nur 4,9% zur Wertschöpfung der gesamten Volkswirtschaft bei. Während Industrie-, Dienstleistungs- und Rohstoffsektoren seit 1980 beständig die Wertschöpfung erhöhten, fällt der Agrarsektor relativ zurück (MINISTRY OF AGRICULTURE AND FORESTRY, 2007). Diese relative Abnahme des Anteils des Agrarsektors an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung wird in folgendem Schaubild anschaulich. Die Diskrepanz zwischen Industrie- und Agrarsektor nimmt zu.

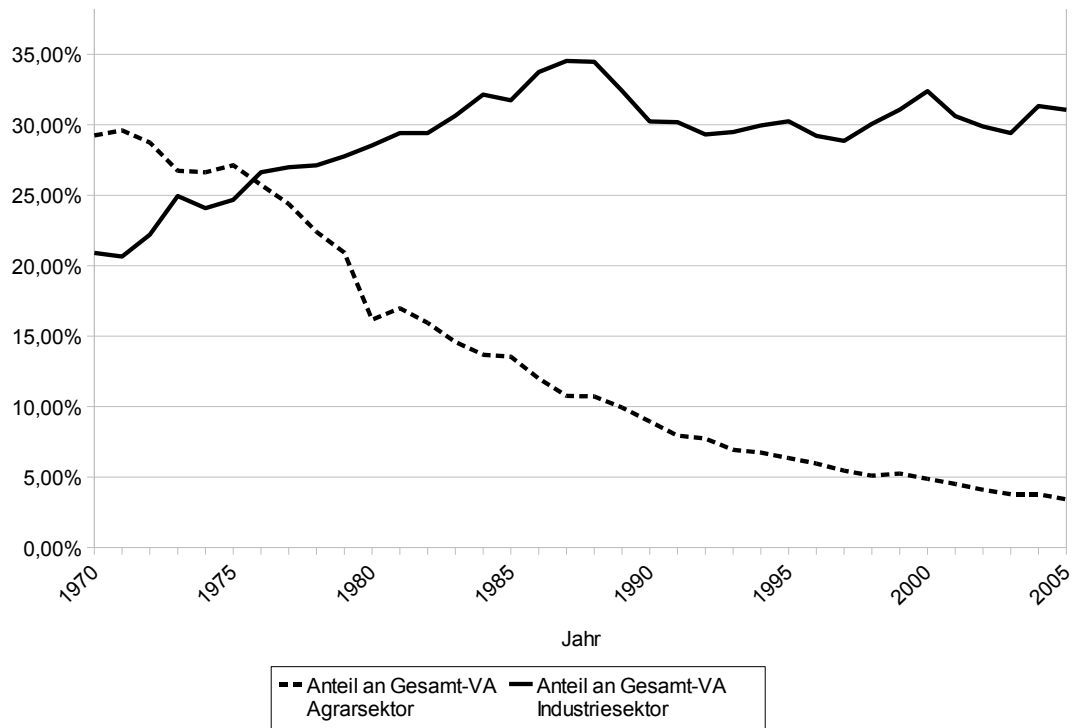


Abbildung 7.4: Anteil des Agrar- und Industriesektors an der Wertschöpfung Südkoreas 1970 - 2005

Auch die Altersstruktur lässt auf einen schrumpfenden und alternden Agrarsektor schließen. Daten der NACF zufolge sind bereits heute mehr als 50% der im Agrarsektor Beschäftigten über 60 Jahre alt. Dieser demographische Wandel wird zunehmend einen strukturellen Wandel mit sich bringen. So bewirtschaften heute noch mehr als zwei Drittel der Farmen eine Fläche von weniger als einem Hektar. Mit dem Ausscheiden der älteren Bauern wird dieses Land in den Besitz großer Betriebe übergehen. Bereits heute lässt sich diese Tendenz erkennen. Sie ist zweigeteilt. Während die Zahl der mittelgroßen (0,5-2 Hektar Anbaufläche) Betriebe sinkt, steigt die der kleinen (unter 0,5 Hektar) sowie die der Großbetriebe (2 Hektar und mehr). Diese Großgrundbetriebe machen heute einen Anteil von 14% aus (mit steigender Tendenz) (CHOI, 2006, S. 3). Im Durchschnitt bewirtschaften südkoreanische Farmen 1,6 Hektar Land (HONMA/HAYAMI, 2007, S. 7). Daten der FAO zufolge wird eine

Fläche von 1.893.000 Hektar für Landwirtschaft genutzt. Argentiniens Nutzfläche ist siebzig Mal größer.

Der Agrarsektor hat es bedingt durch die Natur relativ schwer in Südkorea. So ist nur ein Fünftel der Landesfläche überhaupt für den Anbau nutzbar. Hinzu kommen die hügelige Landschaft und Berge, die die großflächige und industrielle Nutzung erschweren. Eine Folge ist die Zersplitterung des Sektors in viele kleine Betriebe (HONMA/HAYAMI, 2007, S. 2).

Kleine Betriebe halten sich nach wie vor im Reisanbau, der rund ein Drittel der gesamten Agrargüterproduktion, aber ganze zwei Drittel der Agrarhaushalte umfasst. Dem Reisanbau widmen sich heute mehr als 639.142 Haushalte in Südkorea, mehr als allen anderen Agrargütern zusammen. Verglichen mit den 1,232 Millionen im Jahr 1990 ist dieser Wert jedoch rückläufig. Hinter Reis auf Platz 1 der Produktion, Fläche und Arbeiterzahl, folgt mit großem Abstand der Gerstenanbau und die Schweinezucht. Insgesamt sind in Südkorea 1.112.632 Haushalte im Agrarsektor beschäftigt (MINISTRY OF AGRICULTURE AND FORESTRY, 2007, S. 6).¹⁰

7.2.3 Die Interessenvertretung im Agrarsektor

Die Interessenvertretung des Agrarsektors in Südkorea ist äußerst hierarchisch strukturiert. Es besteht auf nationaler Ebene nur ein Dachverband, die „National Agricultural Cooperative Federation“ (NACF). Die NACF ist der fünftgrößte Agrarverband der Welt (CRONAN, 2007). Auf regionaler Ebene gibt es 1.202 Genossenschaften, die allesamt Mitglieder im Dachverband sind. Sie konkurrieren nicht untereinander, da die Mitgliedschaft nach Regionalzuschnitt erfolgt. Annähernd alle Haushalte sind Mitglied in einer Genossenschaft und damit in der NACF (NACF, 2007). Eine Erklärung dafür folgt im nächsten Abschnitt.

Die Interessenvermittlung über Genossenschaften („Pumasi“, „Kye“ und „Hangyack“) geht im Agrarsektor Südkoreas bereits bis in die vorchristliche Zeit zurück. Damals wie heute war primäres Ziel, Bauern mit einem Finanz- und Creditsystem zu unterstützen und vor zu hohen privaten Zinsen zu bewahren (CHOI, 2006, S. 4; 12).

¹⁰Zwei Telefonate (3. April 2009, 12 Uhr MEZ und 9. April 2009, 8 Uhr MEZ) mit Zuständigen aus Südkoreas Agrarministeriums in Seoul brachten hervor, dass sozio-ökonomische Statistiken in Südkorea mit der Maßeinheit „Household“ und nicht etwa wie gewöhnlich „Betrieb“ arbeiten. Eine Erhebung der Anzahl der Betriebe liegt somit auch dem landeseigenen Ministerium nicht vor. Diese Arbeit beugt sich daher den Messgewohnheiten und geht in dieser Studie fortan ebenfalls von „Haushalten“ als Maßeinheit aus. Analog gehen auch HONMA/HAYAMI (2007) vor und messen die Haushalte anstelle der Betriebe in einer Studie der WELTBANK. Ein Haushalt umfasst im Durchschnitt zwischen zwei und drei Mitglieder. Dies lässt sich über den Quotienten aus Anzahl der Individuen im Agrarsektor und Anzahl der Haushalte ermitteln. Eine Begründung für die Fokussierung auf Haushalte lässt sich eventuell in Anlehnung an Abschnitt 7.2.5 finden, geht hier jedoch zu weit.

Auch Arbeitskräfte wurden frühzeitig koordiniert, um möglichst effiziente Nutzung zu gewähren.

Zwei große organisatorische Schritte wurden gemacht. Im Jahr 1907 wurde erstmals aus den bisher regionalen Genossenschaften der Verband „Kwang-ju“ gebildet. Er diente vorerst als Entwicklungsbank. 1956 und 1957 wurde diese latent unterfinanzierte Institution dann durch zwei staatlich geschaffene Institutionen ersetzt. Zum einen schuf die Agrar-Bank ein funktionierendes Kreditsystem auf nationaler Ebene. Zum anderen bot eine nationale Agrar-Genossenschaft Bauern an, Marketing und Absatz zu koordinieren. Eine erste Lobbygruppe war gegründet (NACF, 2007, S. 11).

Im Jahr 1961 kam es dann zum bisher letzten Schritt. Die NACF wurde als Zusammenschluss der beiden eben genannten Institutionen gegründet. Sie ist Lobbygruppe, Absatzregulator und Bank in einem und wird in Südkorea „Nonghyup“ genannt (NACF, 2007, S. 10).

Die NACF begann fortan die Zahl ihrer Sub-Genossenschaften zu reduzieren. Während es im Jahr 1968 noch 16.000 Genossenschaften auf regionaler, lokaler und städtischer Ebene waren, sind es heute noch 1.202 auf nur noch einer regionalen Ebene (NACF, 2007, S. 10). Die durchschnittliche Mitgliederzahl der Genossenschaften wuchs entsprechend an: von 139 Mitgliedern im Durchschnitt im Jahr 1968 auf rund 1.400 im Jahr 1973 und 1.600 heute. Nach dieser Konzentration begann die Expansion der Aufgabefelder. Eine Begutachtung dieser leitet bereits den nächsten Abschnitt ein.

7.2.4 Die NACF als die mächtigste Interessengruppe

Wie bereits genannt, ist die NACF der einzige Agrarverband auf nationaler Ebene. Sie umfasst alle Genossenschaften und damit wiederum alle Bauern. Es könnte sein, dass ein marginaler Anteil des Agrarsektors sich beispielweise zur Selbsternährung bewusst außerhalb dieser Strukturen befindet. Die Daten des südkoreanischen Landwirtschaftsministeriums und der NACF geben jedoch nichts dergleichen an.

Mittels selektiver Anreize, die jegliche Instrumente der Interessengruppen der anderen Fallstudien übersteigen, ist es der NACF möglich, ihre Monopolstellung als einzige, hierarchische und homogene Interessenvertretung des Agrarsektors zu behaupten. Diese Leistungen umfassen Finanzierungs- und Versicherungsleistungen, sowie Marketing und Standardsetzung ¹¹.

Hinzu kommt die Organisation des Absatzes, die so weit geht, dass die NACF eigene Supermärkte („Hanaro Club“) betreibt und die Belieferung anderer Supermärkte

¹¹Beispielsweise das Zertifikat: „Nonghyup premium products“ für hochwertige Lebensmittelprodukte

koordiniert (NACF, 2007, S. 51). Zudem werden Kampagnen über die diversen Regionalbüros organisiert. Die Infrastruktur umfasst 5.041 Filialen im Finanzgeschäft, 157 Vor-Ort-Anlaufstellen, 2.197 Einzelhandelsläden, 16 Regionalbüros und 4 Auslandsbüros. Landesweit beschäftigt die NACF 15.622 Angestellte (CHOI, 2006; CRONAN, 2007; NACF, 2007, S. 26).

Die NACF unterhält verschiedene Forschungs- und Ausbildungsinstitute, so das „Agricultural Leader Training Institute“ sowie das „Agricultural Cooperative College“ (NACF, 2007, S. 33). Auf privater Ebene haben sich im Rahmen der NACF mehr als 63.000 Vereine gebildet, die wiederum von der NACF unterstützt werden (so der „Farmers Club“, der „Crop Club“ oder der „Rural Women’s Club“) (CHOI, 2006).

Das Agricultural Cooperative Law brachte der NACF größere Autonomie und demokratisierte die internen Strukturen. Während zuvor NACF-Ämter vom Landwirtschaftsministerium besetzt wurden, so werden diese nun, einschließlich des Vorsitzenden, direkt von der Generalversammlung gewählt (NACF, 2007, S. 12). Die neue Mitbestimmung brachte inhaltlichen Wandel. Die NACF übernahm zahlreiche Warenhäuser und baute einen „Pick-Up“ Service für Agrargüter auf. Zudem wird seitdem mehr Geld in Marketing investiert (CHOI, 2006, S. 7). Seit 1995 vertritt die NACF Bauern vor Gericht (NACF, 2007, S. 34).

Eine Besonderheit wurde 1989 geschaffen: die assoziierte Mitgliedschaft (NACF, 2007, S. 102). Mittels derer können Menschen, die nicht direkt als Produzenten im Agrarsektor tätig sind, der NACF beitreten. 10 Millionen taten dies bereits. Vermutlich sind diese Arbeiter im Bereich der Vorprodukte, des Verkaufs und Handels tätig.¹²

Die NACF trifft in ihrer Generalversammlung verbindliche Entscheidungen für ihre Mitglieder. Über ein Audit-System ist es der NACF zudem erlaubt das Management und die Buchhaltung der regionalen Genossenschaften regelmäßig zu kontrollieren. Die NACF und die einzelnen Genossenschaften geben regelmäßig Petitionen an die Regierung und das Parlament. So beziehen sie nicht nur mit Bezug auf nationale Steuern und Subventionen Stellung, sondern auch auf die Position Südkoreas in der WTO (CHOI, 2006, S. 15).

¹²In der Fallstudie „Indonesien“ wird deutlich, dass assoziierte Mitgliedschaften, die über die Branche der Produzenten hinausgeht, die Durchsetzungsfähigkeit des Sektors erhöhen. So gelingt es, indonesischen Interessengruppen relativ viele Reismüller zu gewinnen, während die Reisproduzenten einen verhältnismäßig kleinen Anteil einnehmen. Südkoreas NACF könnte sich mittels einer Downstream-Ausweitung auf veredelnde Unternehmen der Wertschöpfungskette daher noch vergrößern.

7.2.5 Fazit und Falsifizierung

Der Agrarsektor Südkoreas macht mit 4,9% Anteil an der Wertschöpfung und 7,9% Anteil an den Beschäftigten einen kleinen Teil der Volkswirtschaft aus. Im Vergleich zum Industriesektor, dessen Anteil an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung bei 71% liegt, ist der Anteil der Wertschöpfung des Agrarsektors ca. 14 Mal kleiner (OECD, 2008b). OLSONS These, die auch die erste dieser Arbeit ist, dass kleine Gruppen sich besser durchsetzen können als große, ist bestätigt, betrachtet man die Unterstützungsrates *RRA* von 1,95. OLSON ist auch unter dynamischen Gesichtspunkten bestätigt. Denn betrachtet man Schaubild 7.4 in Kombination mit Schaubild 7.3 so wird deutlich, dass die Steigerung der Unterstützungsrates *RRA* mit der schwindenden Größe des Agrarsektors einhergeht. Je kleiner die Gruppe wird, desto mehr Unterstützung erfährt sie. Das ist die Dynamisierung von OLSONS These und der in dieser Arbeit zuerst aufgestellten Hypothese.

Analysiert man nun im Zuge des zweiten Thesenblocks die größte Interessensgruppe, so wird erneut ein Einklang zwischen Theorie und Empirie deutlich. Die Interessenvertretung des südkoreanischen Agrarsektors ist monopolistisch, denn der Sektor wird auf nationaler Ebene von nur einem Dachverband, der NACF, vertreten. Zudem sind alle potenziellen Mitglieder auch Mitglieder der Genossenschaften und damit wiederum der NACF. ATKINSON UND COLEMAN, aber auch MARIN sind insofern bestätigt, als dass keine KONKURRENZ und höchst mögliche SEKTORABDECKUNG nachweisbar sind. Der Industriesektor Südkoreas weist hingegen nur einen gewerkschaftlichen Organisationsgrad von 10,8% auf (MINISTRY OF LABOR, 2009). Betriebe im Agrarsektor Südkoreas sind nicht gesetzlich gezwungen Mitglied in Genossenschaften zu sein. Zwei Stränge sind jedoch möglich, die nichtsdestotrotz hohe Mitgliedschaft zu erklären. Zum einen, in Anlehnung an OLSON, machen es die SELEKTIVEN ANREIZE den Sektorteilnehmern attraktiv, Mitglied in diesen Genossenschaften zu sein. In Abschnitt 7.2.4 wurde dargelegt, wie ausgeprägt diese Anreize sind. Man könnte gar von Zwängen reden, denn wie soll ein Nicht-Mitglied als Produzent überleben, wenn der Dachverband sogar Gate-Keeper der Supermärkte ist, Standards setzt und über das Bankensystem verfügt?

Eine zweite Erklärung ist mit Blick auf Südkoreas spezifischer sozio-ökonomischer Kultur möglich. Im System der „Chaebols“ spielt neben der ökonomischen immer auch die soziale Komponente eine Rolle (ausführlich dazu siehe BIGGART/GUILLEN (1999)). Das Zusammenschließen nicht nur der Arbeitszeit, sondern des ganzen Lebens in solchen Chaebols findet sektorübergreifend in der ganzen Gesellschaft statt. So sind soziale Bindungen und die Integration der Familie zentrales Element von Autounternehmen, über High-Tech-Firmen bis hin zu Agrar-Genossenschaften. Die

arbeitsweltliche Kultur unterstützt somit womöglich den starken und tiefgreifenden Zusammenschluss zu Verbänden.

Die Thesen 2c und 2d sind teilweise bestätigt. So bleibt unklar, ob für die Politik im Sinne des Indikators INFORMATIONSGENERIERUNG relevante Informationen produziert werden können. Das Vorhandensein von verbandsinternen Forschungsinstituten lässt jedoch darauf schließen. Die Fähigkeit VERBINDLICHKEIT in den Entscheidungen für die eigenen Mitglieder herstellen zu können ist gegeben. Genossenschaften agieren auf regionaler Ebene relativ autonom, wenngleich sie von der NACF periodisch inspiziert werden und ohne die NACF nicht national vertreten wären.

Stellt man die beiden Merkmalsausprägungen RC und RRA, sowie unterstützend den Produktivitätsindikator, gegenüber, so ergibt sich die unter rein ökonomischen Gesichtspunkten irrationale Kombination der massiven Staatsintervention zur Unterstützung eines Agrarsektors, der an sich nicht wettbewerbsfähig ist. Unter Beachtung von Abschnitt 3.4 ergibt sich ein Wohlfahrtsverlust, den andere Sektoren, Steuerzahler, Konsumenten, kurzum, die restliche Gesellschaft trägt. Das Rent-Seeking-Verhalten des Agrarsektors in Südkorea ist damit sehr ausgeprägt. Trotz zunehmender Liberalisierung und internationaler Konkurrenz hat die NACF Strukturen und Fähigkeiten aufgebaut, die so leicht nicht zu umgehen sein werden.

Die NACF ist in der Gesellschaft verankert, was abschließend nochmals exemplarisch an drei Beispielen deutlich gemacht werden soll. Erstens, die 63.000 Vereine, die im Sinne der Chaebol-Kultur im Agrarsektor gegründet wurden. Zum zweiten, die 10 Millionen assoziierte Mitglieder, die Teil der NACF sind, obwohl sie nicht direkt im Agrarsektor tätig sind. Und drittens, die jüngste landesweit bekannte "I Love Farm" Kampagne, die das Politikfeld Agrarpolitik in der gesellschaftlichen Wahrnehmung weg von negativ konnotierten Begriffen, wie Protektion und Wettbewerbsunfähigkeit, hin zu Versorgungssicherheit, Tradition und Lebensmittelqualität bringen soll (NACF, 2009).

„Wer bezahlt für unser Essen?“ Aus Sicht eines Südkoreaners fällt die Antwort eindeutig aus. Es sind zum einen die Steuerzahler, über deren Abgaben der Staat die Staatseingriffe bis zu einem All-Länder Hoch eines RRA von 1,95 treibt. Der Bürger in seiner Funktion als Steuerzahler ist zudem auch Konsument. Die Konsumentenbelastung, die durch Verzerrungen des Inlandspreises von Lebensmittel zustande kommt, lässt sich mittels des „Consumer Tax Equivalent“ (CTE) messen. Dieser Indikator liegt für Südkorea bei einem Wert von 1,34. Das entspricht einer Steuer von 135% auf Lebensmittel, die der Konsument auf ein Sample an Lebensmittel im Durchschnitt bezahlt.

7.3 USA

Im ersten Cluster dieser Studie befinden sich Länder, die Wettbewerbsvorteile des Agrarsektors halten und deren Politik gleichzeitig zur Unterstützung in den Sektor eingreift. Die USA soll im Folgenden als Fallstudie dieser sich im ersten Quadranten befindenden Volkswirtschaften dienen. Kanada, Kolumbien, die Türkei und Kenia gehören neben vereinzelt EU-Staaten ebenfalls zu diesem ersten Idealtyp.

Die EU-Staaten fallen, wie in Abschnitt 2.2 dargelegt, aus den Fallstudien heraus, da die Agrarpolitik der EU-Mitgliedsstaaten hauptsächlich auf europäischer Ebene in Brüssel gemacht wird. Kolumbien, die Türkei und Kenia rangieren allesamt unterhalb der 0,8-Marke des Human Development Index (UNDP, 2008). Und auch mit Blick auf den Freedom House Index erfüllen die drei Länder nicht den in dieser Arbeit verlangten Status eines „freien“ politischen Systems. Einzig Kanada und die USA verbleiben als mögliche Fallbeispiele. Kanada weist jedoch bei einer relativen Unterstützungsrate $RRA = 0,23$ nur eine offenbarte Wettbewerbsfähigkeit $RC = 0,30$ auf. Die USA erreichen einen RC von 1,38. Nimmt man also an, dass die Unterstützung der kanadischen Politik positiv die offenbarte Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsektors beeinflusst, so könnte es sein, dass Kanadas Agrarsektor ohne den Staatseingriff gar keine positive offenbarte Wettbewerbsfähigkeit besitzen würde. Die Wahl der USA ist somit die sicherere Alternative, da der RC mehr als vier Mal so hoch ist und damit selbst bei Verzerrung durch den Staatseingriff immer noch von positiver Wettbewerbsfähigkeit ausgegangen werden kann.

Die US-Volkswirtschaft ist die größte der Welt. Sie trägt am meisten zur weltweiten Wertschöpfung bei und weist das höchste absolute BIP auf. Das Pro-Kopf-Einkommen rangiert im Sektordurchschnitt auf Platz 6 (IMF, 2008). Der Agrarsektor trägt wiederum weltweit am zweitmeisten zur Wertschöpfung des Welt-Agrarsektors bei. China liegt hier auf Platz 1.

Die USA verzeichnen fünf große Wachstumseinbrüche seit dem Zweiten Weltkrieg. Mit den beiden Ölpreiskrisen 1973 und 1979 nach dem Ende des Kalten Kriegs 1990 und mit dem Zusammenbruch der New Economy 2001 rutschten die Wachstumsraten unter 0%, erholten sich jedoch jedes Mal wieder (OECD, 2009b). Die fünfte und jüngste Rezession findet aktuell im Jahr 2009 mit der globalen Finanzkrise statt. Während dieser Jahrzehnte blieb der Agrarsektor konstant klein, wie noch in Abschnitt 7.3.2 zu sehen sein wird. Die Handelsbilanz der USA war 1991 zum letzten Mal positiv, was die USA seit 17 Jahren zum Netto-Importeur macht (OECD, 2009b). Auf Grund ihrer Größe, auch im Agrarsektor, werden die USA in wirtschaftswissenschaftlichen Modellen häufig als Beispiel für eine „große Volkswirt-

schaft" geführt. Als Konsequenz wird damit angenommen, dass sie über entsprechende Veränderung der Inlandpreise oder mittels ihrer Handelspolitik die Weltmarktpreise beeinflussen können.

7.3.1 Verortungen innerhalb des Clusters

Die Vereinigten Staaten repräsentieren in dieser Studie den in Abschnitt 6.4 herausgearbeiteten Idealtyp 1. Die Länder in diesem Cluster zeichnen sich durch positive Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsektors sowie Staatseingriffe zugunsten des Agrarsektors aus. Damit befinden sich die Volkswirtschaften im ersten Quadranten des Schaubilds 6.2.

Der US-Agrarsektor liegt mit einer offenbaren Wettbewerbsfähigkeit $RC = 1,38$ auf Platz 10 der Rangliste dieser Studie. Da für die Plätze 1 bis 35 positive Wettbewerbsfähigkeit gemessen wird, rangiert die USA somit auf einem Platz im oberen Mittelfeld der Länder mit Wettbewerbsvorteilen im Agrarsektor. In Abschnitt 4.1 ist diese Arbeit auf die Daten-Triangulation eingegangen. Nun wird jene angewandt. Der *Produktivitätsindikator* bestätigt somit die über den RC ermittelte Situation. Mit einem Wert von 0,0029 rangiert der US-Agrarsektor mit Blick auf das Ranking 6.2 ebenfalls im oberen Viertel der Studie. Zwar sind große Agrarproduzenten, wie beispielsweise Kanada, Australien oder Argentinien besser aufgestellt, dennoch lässt der US-Agrarsektor den Großteil der ausländischen Agrarsektoren hinter sich.

Gleichwohl unterstützt die US-Politik den Agrarsektor mit Staatseingriffen. Nachgewiesen wird diese These mittels der relativen Unterstützungsrate RRA. Sie hat für die USA einen Wert von 0,13 und liegt damit auf dem 26. der 56 Plätze. Staaten wie Südkorea, Norwegen oder Deutschland unterstützen ihre Agrarsektoren teils noch weitaus stärker, dennoch befindet sich die USA mit Protektion und Subvention des Agrarsektors unter den unterstützenden Staaten. Die RRA wird wiederum mit Hilfe zweier nomineller Unterstützungsraten - NRA - validiert. Auch diese NRA für handelbare sowie nicht-handelbare Agrarprodukte zeigen mit Werten konstant zwischen 5% und 20%, dass Agrargüter staatliche Unterstützung erfahren. Dass dieses Phänomen keine kurzfristige Erscheinung darstellt, zeigt das folgende Schaubild 7.5.

Im Vergleich zu anderen Sektoren weiß GARDNER: „Overall, the protection of agricultural products relative to merchandise in general continued to increase over the last fifty years" (GARDNER, 2008, Appendix, S. 1). Die Instrumente reichen dabei von offensichtlichen Produktionssubventionen, beispielweise der Milchbranche, bis hin zu freiwilligen Exportselbstbeschränkungen, beispielweise für Rindfleisch aus Australien (GARDNER, 2008, Appendix, S. 55f).

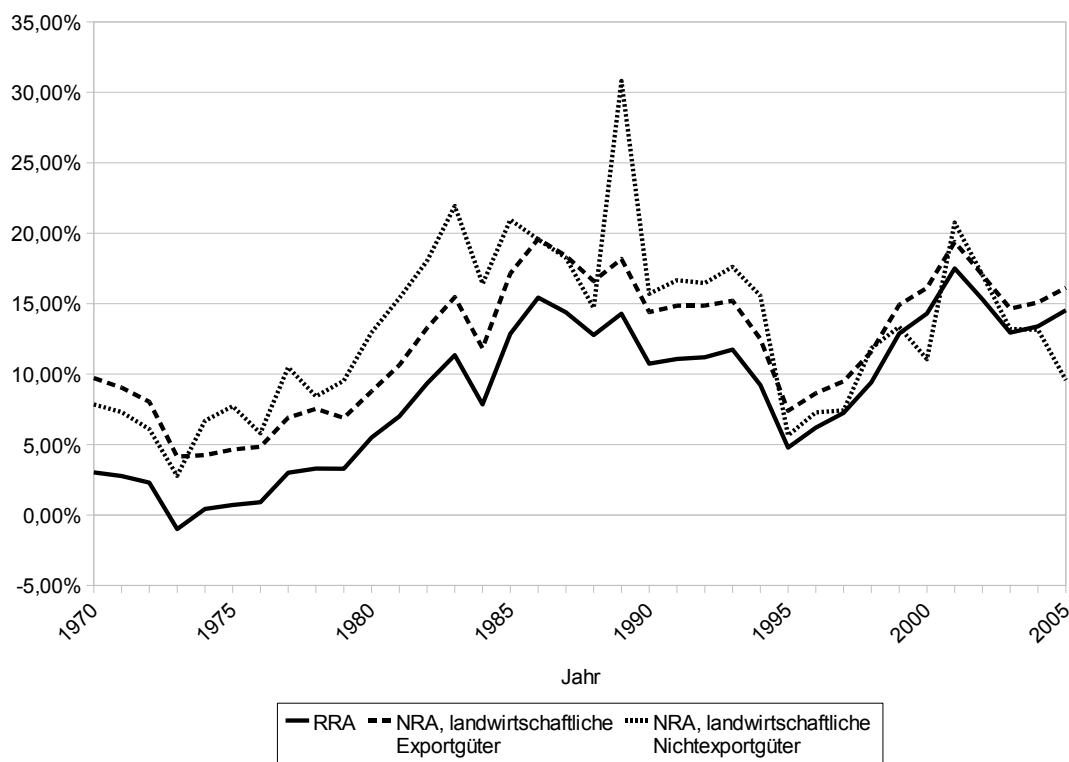


Abbildung 7.5: NRAs der landwirtschaftlichen Nicht-/Exportgüter und der RRA der Vereinigten Staaten von 1960 - 2005

7.3.2 Der Agrarsektor

Der Agrarsektor der USA macht im Jahr 2005 1,96% der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung aus. Damit liegt der Sektor weit hinter allen anderen Sektoren. Wie folgendes Schaubild veranschaulicht, ist dies keine kurzfristige, sondern eine bereits seit Jahrzehnten anhaltende Situation, in der sich der US-Agrarsektor befindet.

Insgesamt umfasste der Sektor im Jahr 2008 2.204.792 Millionen Betriebe (USDA, 2007c, S. 1). Mit 900.000 Betrieben in den Südstaaten und weiteren 800.000 Betrieben im Mittleren Norden der USA lassen sich sehr deutlich die beiden Ballungsräume des Agrarsektors erkennen. Einzelstaaten wie Texas mit 247.500, Missouri mit 108.000 und Iowa mit 92.600 Farmen sind Spitzenreiter bei der Anzahl der Betriebe (USDA, 2009c).

Der Anteil an der erwerbsfähigen Bevölkerung, der in der Landwirtschaft arbeitet, rangiert bei 1,6% und spiegelt damit ebenfalls die Kleinheit des Sektors wieder. Die im Agrarsektor Angestellten verdienen verglichen mit dem durchschnittlichen Stundenlohn der Angestellten in den übrigen Sektoren deutlich weniger. Zwar liegt der Stundenlohn, den Agrarbetriebe im Durchschnitt mit 10,23 US-Dollar zahlen deutlich über dem Mindestlohn von 5,85 US-Dollar, dennoch verdienen Arbeiter in

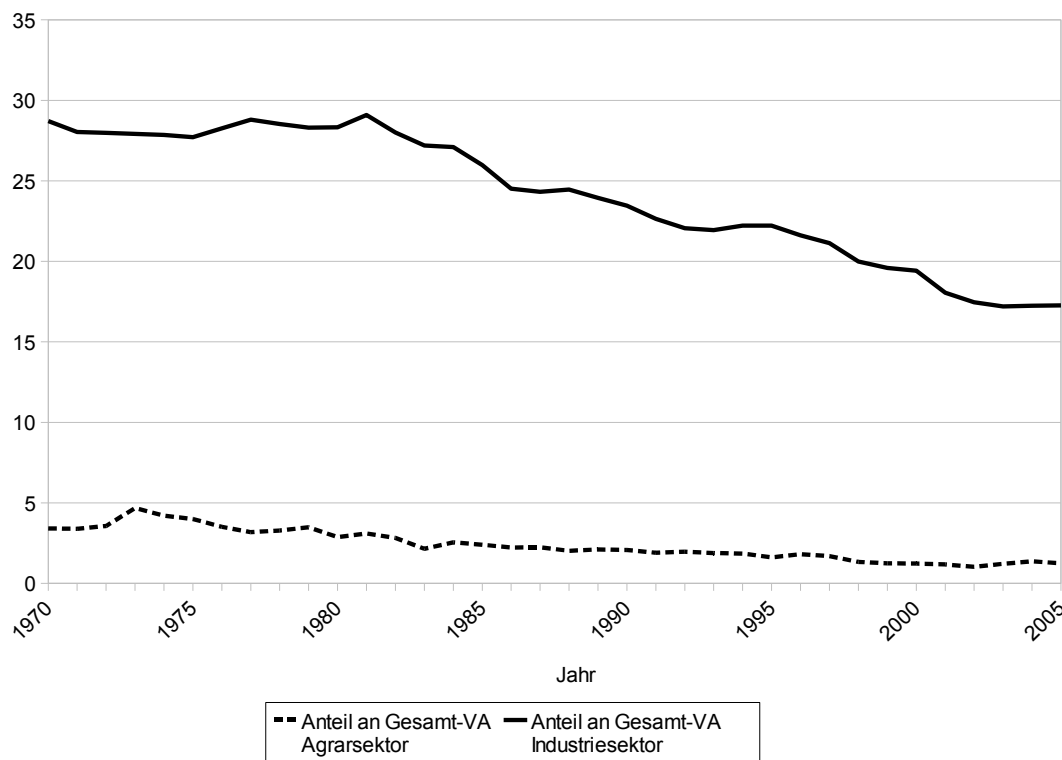


Abbildung 7.6: Anteil des Agrar- und Industriesektors an der Wertschöpfung der Vereinigten Staaten 1970 - 2005

anderen Sektoren im Mittel mit 17,54 US-Dollar 71% mehr (USDA, 2009a). Die Einkommensschere zwischen den Sektoren geht somit weit auseinander.

Insgesamt sind 1,2 Millionen Menschen auf den Farmen angestellt. Hinzu kommen 919.000 Familienmitglieder, die in Voll- oder Teilzeit im Betrieb mitarbeiten (U.S. DEPARTMENT OF LABOR, 2009, S. 7). Die insgesamt 2,1 Millionen Arbeiter leisten in kleinen Familienbetrieben 30-40% und in großen Familienbetrieben 50% der Arbeitszeit. Die restlichen 60-70% bzw. 50% der Arbeitskraft werden vom „Principal Operator“, das heißt den 2,2 Millionen Farmbesitzern getragen (USDA, 2007d, S. 9). Wäre ein 40 Stunden Arbeitstag bei 50 Wochen Jahresarbeitszeit für Angestellte im Agrarsektor festgeschrieben, so müssten 53% oder 2,3 Millionen zusätzliche Arbeiter eingestellt werden (USDA, 2007d, S. 8).

Die Demographie im Agrarsektor gestaltet sich analog zu der anderer hochentwickelter Volkswirtschaften. So sind mehr als 1,9 der 2,2 Millionen Betriebe im Besitz von Männern im Alter von durchschnittlich 57 Jahren. Ethnische Minderheiten machen auch aufsummiert nur einen verschwindend geringen Anteil von weniger als 4% unter den Betriebsbesitzern aus (USDA, 2007a).

Durchschnittlich bewirtschaftet ein Betrieb 169,2 Hektar Land.¹³ Dieser Wert nahm

¹³In den USA wird mit US-Acres gemessen, die wiederum mit 1 zu 0,405 in Hektar umgerechnet

im Laufe der letzten Jahrzehnte ab, was sich auf zwei Faktoren zurückführen lässt. Der politische Grund ist in den Subventionen zu finden, deren Auszahlung und Steigerung an die Reduktion der Nutzfläche gebunden ist.¹⁴ Der technologische Grund ist der effizientere Faktoreinsatz. Bei reduzierter Fläche gelingt es mittels des technologischen Fortschritts, konstanten Output zu produzieren. Zudem verdoppelte sich die Verwendung von Düngemitteln zwischen 1950 und heute (GARDNER, 2008, S. 3, Appendix 3 S. 14). Mit 54,4% der 2,2 Millionen Betriebe machen Kleinbetriebe mit einer Anbaufläche von unter 40 Hektar gut die Hälfte aus. Großbetriebe mit 810 Hektar und mehr kommen auf 3,6% (USDA, 2009b). Zusammen bewirtschaften die Farmen eine Fläche von 401.798.815 Hektar, was einem Anteil von 40,8% der US-Landesfläche gleichkommt (USDA, 2009b).

97,8% und damit die überragende Mehrheit der Betriebe ist in Familienbesitz. Nur 2,2% haben anderweitige Besitzverhältnisse ohne Familienbesitz. Diese 2,2% werden „million-dollar-farms“ (USDA, 2007d, S. 7) genannt, da sie 15,2% der Wertschöpfung des Sektors erwirtschaften (USDA, 2007d, S. 5).

Die finanziell ertragreichsten Branchen des Agrarsektors ist die Korn- und Ölsaatproduktion. Sie machen zusammen ein Viertel des 297 Milliarden US-Dollar Einkommens im Jahr 2007 aus. Dahinter kommt mit weiteren 21% die Rinderzucht (USDA, 2007b, S. 4). Auf der Ausgabenseite des Agrarsektors werden insgesamt 241 Milliarden US-Dollar veranschlagt. Der zwischen 2002 und 2007 am stärksten angestiegene Kostenpunkt auf der Ausgabenseite stellen Treibstoffe dar. Die Ausgaben hierfür verdoppelten sich im angegebenen Zeitraum (USDA, 2007b, S. 2; 4).

Der Netto-Gewinn im Jahr 2007 umfasst damit 75 Milliarden US-Dollar, wobei davon 8 Milliarden US-Dollar an direkten Staatshilfen gezahlt wurden. Weitere 10 Milliarden US-Dollar sind im Rahmen des Sektors, jedoch nicht unmittelbar von Agrarprodukten erwirtschaftet worden. Im Durchschnitt und inklusive der Staatshilfe und der assoziierten Einkommen kommt ein Agrarbetrieb durchschnittlich auf einen Netto-Gewinn von 33.827 US-Dollar. Manche Branche, beispielsweise die Schafszucht, verzeichnen hingegen Netto-Verluste (USDA, 2007b, S. 1).

7.3.3 Die Interessenvertretung im Agrarsektor

Seit dem FEDERAL ELECTION CAMPAIGN ACT von 1972 müssen sich Lobbygruppen als sogenannte „Political Action Committees“ (kurz „PAC“) registrieren, wenn sie Abgeordnete des Kongresses, Senats oder Präsidentschaftskandidaten mit mehr als 200 US-Dollar unterstützen wollen. Im Zuge dieses Gesetzes wurde auch die FEDERAL

werden. Die durchschnittliche Anbaufläche beträgt somit 419 Acres oder 169,2 Hektar.

¹⁴Vertiefend dazu Abschnitt 7.3.3.

ELECTION COMMISSION gegründet. Sie überwacht die Richtigkeit der Angaben und publiziert die Namen und Daten. Den CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS, einem Think Tank zufolge gibt es im Agrarsektor mittlerweile 274 solcher Interessengruppen, die auf Kandidaten der beiden Kammern sowie jeglicher US-Wahlkämpfe auf Bundesebene Einfluss nehmen (OPENSECRETS.ORG, 2005).¹⁵

WILSON beschreibt die Agrarpolitik der USA daher als klassischen Fall des Konzepts eines „subgovernment“ (WILSON, 2005, S. 168). Politik wird hier nicht nur von gewählten Repräsentanten des Volkes gemacht, sondern von drei miteinander vernetzten Akteuren - dem Agrarministerium (Department of Agriculture), dem Agrar-Komitee des Kongress (House Agriculture Committee) und den mächtigsten Interessengruppen.

Es lassen sich zwei Erklärungen finden, weswegen das Agrar-Komitee eine Beeinflussung seiner Arbeit zulässt. Erstens ist es für die meisten Abgeordneten des Komitee politisch oportun, da sie aus ländlichen Gegenden der USA kommen und zum zweiten gilt dieses Komitee als Abstellgleis der Parteien für unliebsame Abgeordnete. Somit ergibt sich eine Mischung aus unmotivierten und der Agrarwirtschaft nahestehenden Abgeordneten (WILSON, 2005, S. 168). Die Antworten der im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Umfrage unter Länderexperten bestätigen, dass Interessengruppen im Agrarsektor direkten Zugang zu politischen Entscheidungsträgern haben. Damit unterstreichen die von dieser Studie erhobenen Rückläufe WILSONS These der „subgovernment“.

WILSON greift, wie diese Arbeit auch, die beiden größten Interessengruppen heraus. Die „American Farm Bureau Federation“ (AFBF) ist „one of the strongest interest groups in the USA“ (WILSON, 2005, S. 168).¹⁶ Während die AFBF den Republikanern nahe steht, orientiert sich die „National Farmers Union“ (NFU) als Gewerkschaft an den Demokraten und ist politisch radikaler. Diese beiden Gruppen sind die mächtigsten Agrarinteressengruppen der USA. Nur sie haben in der Agrarpolitik permanenten Einfluss auf bundesstaatlicher Ebene erreicht und wirken daher im „subgovernment“ mit. Im Folgenden werden die Phasen '1929 - 1996' und '1996 - heute' betrachtet und die Diskrepanzen zwischen NFU und AFBF analysiert. Es wird ersichtlich, dass in den USA bis 1996 eine stark bipolare Interessenvertretung

¹⁵Die PACs (fortan wieder „Interessengruppen“ genannt) des Agrarsektors spendeten allein im Jahr 2008 24,4 Millionen US-Dollar, von denen 62% an Abgeordnete der Republikaner und 38% an Demokraten gingen. Mit dieser Summe befindet sich der Agrarsektor jedoch nur auf dem 10. Platz der 13 aufgeführten Sektoren wieder (OPENSECRETS.ORG, 2007). Auch im 10-Jahres-Rückblick landen die Interessengruppen des Agrarsektors nur auf Platz 9. Finanz- und der Gesundheitssektor führen die Tabelle an, wobei Industriegewerkschaften noch hinter den Agrar-Interessengruppen landen (OPENSECRETS.ORG, 2009).

¹⁶Auf sie wird in Abschnitt 7.3.4 noch eingegangen.

des Agrarsektors stattfand, diese sich jedoch seit 1996 geeint hat.

Erste Phase 1929 - 1996: Bipolarität

Mit dem Ende der Großen Depression war die Einkommensschere zwischen Agrar- und Industriesektor weit zu Ungunsten des Agrarsektors auseinander gegangen. Der NEW DEAL unter US-Präsident Roosevelt 1933 versuchte dieser Ungleichheit mittels Produktionssubventionen für Agrarprodukte entgegenzutreten (GARDNER, 2008, S. 11). Grund dafür war auch, dass sich 1919 in Chicago Farmer und Rancher zur AFBF zusammengeschlossen hatten und 1933 für die Wiederherstellung der Einkommensgleichheit, der „Parity“, einstanden (ausführlich zur „Parity“-Diskussion siehe TEIGEN, 1987). Roosevelt griff nach der Weltwirtschaftskrise auf die AFBF-Expertise zurück, rief eine „Conference of Farm Leaders“ ein und entwickelte mit diesen den AGRICULTURE ADJUSTMENT ACT (WOOLLEY/PETERS, 2009). Zwei Milliarden US-Dollar wurden dank dieses Gesetzespakets dem Agrarsektor bereitgestellt und damit die ersten Staatseingriffe zugunsten des Sektors getätigt (AFBF, 2009b). Zwei Prinzipien blieben bis 1996 bestehen. Erstens wurden Subventionen an die produzierte Menge gekoppelt. Damit entstand der Anreiz für Bauern, mehr zu produzieren. Zweitens wurden mit Reduktion der Anbaufläche die Subventionen erhöht. Die bewirtschaftete Fläche nahm, wie in Abschnitt 7.3.2 aufgezeigt, auf Grund des technischen Fortschritts sowie so stark ab, weswegen abermals mehr Subventionen ausgezahlt werden mussten.

Diese Politik wird in der Grundrichtung noch heute von der NFU befürwortet. Sie tritt seit dem Zweiten Weltkrieg für eine subventionierende Rolle des Staates ein (NFU, 2009d). Damit sollen kleine und arme Farmen unterstützt werden (NFU, 2009b). Eine Preissteigerung über den Weltmarktpreis und entsprechend abflauende Exporterträge werden in Kauf genommen (NFU, 2009c). Ebenfalls setzt sich die NFU für die Kontrolle der Betriebe durch den Staat ein (WILSON, 2005, S. 170).

Die AFBF positionierte sich nach dem Zweiten Weltkrieg mit dem Slogan „Freedom of Farms“ auf der Seite der Republikaner. Sie forderte entgegen der NFU einen nur im Notfall intervenierenden Staat. Kontrolle und Subventionen sollten zurückgefahren und der Agrarmarkt zum Weltmarkt hin geöffnet werden. Diese Liberalisierung würde Großbetrieben zugute kommen (GARDNER, 2008, S. 183).

Bis 1996 standen sich die beiden Positionen innerhalb des Agrarsektors nahezu diametral gegenüber. Je nach Parteiproporz im Agrar-Komitee bzw. je nach Partei des US-Präsidenten wechselte die Agrarpolitik die Stärke ihrer Ausprägung, RRA und NRAs befanden sich dennoch konstant über Null. Konstant dabei blieben zum einen die hohen Subventionszahlungen über die Mengenbindung und zum anderen

das Zusammenspiel der drei Akteure im „subgovernment“ (WILSON, 2005, S. 170).

Zweite Phase 1996 - heute: Unipolarität

In den Jahren 1995 und 1996 erreichten die Republikaner unter ihrem Sprecher des Repräsentantenhauses, Newt Gingrich, einen fundamentalen Wandel in der US-Agrarpolitik. Der sogenannte FAIR ACT¹⁷ reduzierte Subventionen, beendete die Produktbindung der verbliebenen Subventionen und senkte die Handelsbarrieren (NELSON/SCHERTZ, 1996). Das obige Schaubild 7.5 zeigt deutlich, wie die Unterstützungsraten *RRA* und *NRA* in diesem Zeitraum Einbrüche erlitten.

Den FAIR ACT verbuchte die AFBF als Erfolg, die NFU hingegen hatte die Konsequenzen vorhergesehen. Die Preise und damit die Einkommen fielen innerhalb von 12 Monaten rapide (GARDNER, 2008, S. 13). Gerste beispielsweise fiel um mehr als 35% im Preis (FAOSTAT, 2009).

Während die NFU bei ihrer ablehnenden Haltung dem FAIR ACT gegenüber blieb, wechselte die AFBF die Seite hin zur Unterstützung von Subventionen. NFU und AFBF waren somit in ihrem zentralen Streitpunkt, dem der Subventionen, geeint (WILSON, 2005, S. 180). Im Jahr 2002 unterstützten beide Interessengruppen gemeinsam den FARM SECURITY AND RURAL INVESTMENT ACT und errangen erhöhte Subventionszahlungen (OPENSECRETS.ORG, 2002; YOUNG, 2008).

Dass die Mitglieder der AFBF den inhaltlichen Positionswandel ihrer Interessenvertretung mitmachten und nicht austraten, lässt sich nach WILSON auf OLSONs selektive Anreize der Organisation zurückführen: „Both the AFBF and the NFU consolidated their position in the classic manner recommended by Mancur Olson (1971), namely through providing services to members“ (WILSON, 2005, S. 168).

Wenngleich sich die beiden großen Interessengruppen seit 1996 inhaltlich angenähert haben, so bleibt der Unterschied zwischen den Parteien bestehen. George W. Bushs Agrarministerin (Secretary of Agriculture) Ann Veneman sprach sich 2005 noch für Handelsliberalisierung und Subventionskürzung aus (USDA, 2005). Die aktuelle US-Administration unter Präsident Obama hingegen steht zwar erst am Anfang ihrer ersten Legislaturperiode, dennoch wurde bereits ein deutlich protektionistischerer Kurs in der Handelspolitik eingeschlagen. Der Agrarsektor, der wie in Abschnitt 7.3.2 gezeigt nur 1,96% der Wertschöpfung ausmacht und 1,6% der erwerbsfähigen Bevölkerung Arbeit bietet, erhält im Zuge des AMERICAN RECOVERY AND REINVESTMENT ACT des Jahres 2009 5,1% der ausgeschütteten Gelder (CNN, 2009).

¹⁷„Federal Agriculture Improvement and Reform Act“

7.3.4 Die AFBF als die mächtigste Interessengruppe

Heute hat die NFU rund 250.000 Mitgliedsbetriebe (NFU, 2009a). Bei 2,2 Millionen im gesamten Agrarsektor ergibt diese Anzahl eine Abdeckung von 11%. Die AFBF ist mit 85% Sektorabdeckung deutlich größer und wird daher im Folgenden als zentrale Interessengruppe des US-Agrarsektors genauer analysiert.¹⁸

Wie in Abschnitt 7.3.3 thematisiert, gibt es mit 274 Interessengruppen im US-Agrarsektor eine breite Menge an Organisationen, die politische Entscheidungen mittels Unterstützung der Entscheidungsträger zu ihren Gunsten zu beeinflussen versuchen. Die AFBF ist mit einer Sektorabdeckung von 85% die Größte, wenngleich die zwar deutlich kleinere Konkurrenz, allen voran die NFU, vor allem in den Einzelstaaten nicht zu unterschätzen ist. Einzelbranchen, wie etwa Tabakproduzenten oder Milchbauern, haben zudem starke branchenspezifische Interessengruppen. Auf Grund der Möglichkeit von mehrfachen Mitgliedschaften, sind die meisten Betriebe gleich in einigen Gruppen Mitglied; beispielweise auf lokaler Ebene in einer Branchenorganisation und auf einzelstaatlicher Ebene in einer der State American Farm Bureaus. Diese wiederum sind Mitglied im Dachverband, der AFBF. Die AFBF unterhält in allen 50 Staaten State Bureaus. Diese Struktur wird von keiner anderen Agrar-Interessengruppe aufgebracht. Unterhalb der State Bureaus befinden sich weitere 2.800 lokale Organisationen, die ihrerseits wiederum Mitglied in den State Bureaus sind (AFBF, 2009e). Schätzungen der AFBF zufolge sind alle Betriebe des US-Agrarsektors Mitglied in zumindest einer Interessengruppe. Daher beträgt der Abdeckungsgrad ca. 100%. Im Vergleich dazu kommt der Organisationsgrad der US-Gewerkschaften im Aggregat auf 12% (ILO, 2009).

Die AFBF bietet bei weitem die lukrativsten selektiven Anreize. Allen voran dient die AFBF den Betrieben als Versicherungsdienstleister und als Discounter beim Kauf von Maschinen (WILSON, 2005). Nur als Mitglied der AFBF können Farmen in den Genuss günstigster Versicherungen der AMERICAN AGRICULTURE INSURANCE COMPANY, die der AFBF gehört, kommen (AAIC, 2009). Vergleichbar funktioniert der Kauf von landwirtschaftlichen Maschinen. Mitglieder der AFBF können über die organisationseigene AMERICAN FARM BUREAU INC. vergünstigte Produkte kaufen und kostenlos liefern lassen. Vergünstigungen erhalten Mitglieder zudem bei Flügen,

¹⁸Die AFBF hat seit 2006 rund 6,2 Millionen Mitglieder (AFBF, 2006). Dieser Wert liegt deutlich über dem der im Agrarsektor überhaupt arbeitenden Menschen. Ein Telefoninterview mit Senior Economist Terry Francl der AFBF vom 9. April 2009 ergab, dass dies über assoziierte Mitgliedschaften möglich ist. So sind etwa 85% der Betriebe Mitglied in der AFBF. Weitere rund 4,3 Millionen Mitglieder sind im Bereich der sektorexternen Vorproduzenten, im Verkauf, oder über Verwandte und Freunde von Landwirten Mitglied in der AFBF. Der Prozentwert von 85% wird erst im Laufe des Jahres 2009 publiziert werden. Terry Francl stimmte dennoch ausdrücklich der Vorab-Verwendung in dieser Arbeit zu.

Kreditkarten, Hotels, Kleidung, der Telekommunikation, bis hin zu Football-Tickets (AFBF, 2009d). Die hauseigene FARM BUREAU BANK bietet AFBF-Mitgliedern Kredite für Investitionen und berät bis in den Bereich der Gesundheits- und Altersvorsorge (FBB, 2009). Eine eigene Stiftung, die FOUNDATION FOR AGRICULTURE, vergibt Stipendien und zeichnet innovative Betriebe aus. Zahlreiche Publikationen für die Zielgruppen Konsument, Farmer, Forscher, Lehrer, Journalist und Politiker runden das Bild einer hochprofessionell organisierten Interessensgruppe ab (AFBF, 2009c). Nur so konnte der Status als Akteur im „subgovernment“ der Agrarpolitik erreicht werden. Zahlreiche Publikationen, Petitionen sowie die Vorarbeit zum FARM SECURITY AND RURAL INVESTMENT ACT von 2002 unterstreichen die Fähigkeit, Informationen und Input zu produzieren.

Jährlich richtet die AFBF sowie die einzelnen State Bureaus Mitgliederversammlungen aus. Sie treffen bindende Entscheidungen der Außervertretung, können jedoch nicht über das Management in den Farmen bestimmen. Die Betriebe selbst bleiben autonom. Über ein Delegiertensystem haben die Mitglieder bei der Wahl der Delegierten Stimmrecht und können der Jahresversammlung beiwohnen. Diese dient in erster Linie aber der Unterhaltung durch Festredner, wie 2007 Colin Powell, und der Demonstration von Geschlossenheit (AFBF, 2009a). Die Veranstaltungen werden „Conventions“ genannt und sind auch mit den Partei „Conventions“ der Republikaner und Demokraten vergleichbar.

7.3.5 Fazit und Falsifizierung

Der US-Agrarsektor ist – typisch für hoch entwickelte Volkswirtschaften – sehr klein. Für die USA kann mit Recht behauptet werden, dass dieser kleine Sektor jedoch wettbewerbsfähig ist. Wenngleich 1,96% zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung beigetragen werden und 1,6% der Erwerbsbevölkerung im Sektor arbeiten, erhält er relativ zu anderen Sektoren große staatliche Unterstützung. Staatseingriffe in Form von Subventionen und Protektion haben eine lange Tradition, wurden 2002 jedoch deutlich reduziert. Die Zukunft bleibt ungewiss, da die Obama-Administration erst kurz im Amt ist.

OLSONS These vom zunehmenden Einfluss mit abnehmender Größe einer Interessengruppe findet im Politikfeld der US-Agrarpolitik Bestätigung. In einer bis 1996 bipolaren und von da an unipolaren Interessenvertretung hat es die AFBF am besten gemeistert, Mitglieder hinter sich zu sammeln. Obwohl sich mittlerweile 274 organisierte Agrar-Interessengruppen im Politikfeld befinden, haben auf bundesstaatlicher Ebene nur zwei über längere Zeit Einfluss erreicht und diesen behauptet. Die KONKURRENZ der AFBF ist somit einzig die NFU und vice versa. Mit einer SEK-

TORABDECKUNG von 85% überragt die AFBF an Konzentration des Sektors die NFU mit 11% bei weitem. Dass die AFBF auch heute sowohl „The Voice of Agriculture“ genannt als auch als diese wahrgenommen wird, liegt in erster Linie an den SELEKTIVEN ANREIZEN, die sie ihren Mitgliedern bietet. Ohne diese wäre der Positionswechsel nach 1996 hin zur NFU nicht dermaßen gut überstanden worden. Die Fähigkeit der INFORMATIONSGENERIERUNG ist bei der AFBF stark ausgeprägt und verschafft ihr einen Platz im „subgovernment“ der Agrarpolitik und damit die Möglichkeit wie 2002 an Agrar-Gesetzen mitarbeiten zu können. Die Fähigkeit, VERBINDLICHKEIT von Entscheidungen herstellen zu können, ist nur in der Außendarstellung, etwa im Sinne der politischen Lobbypositionen und Verhandlungen in Washington gegeben. Die einzelnen Betriebe bleiben autonom, was zumindest teilweise der Aversion in der politischen Kultur der USA geschuldet ist, Bindungen und Vorschriften von Zentralgewalten zuzulassen.

Betrachtet man die positive offenbarte Wettbewerbsfähigkeit des Sektors, den Produktivitätsindikator im Mittelfeld der Studie, wie die positiven Unterstützungsraten *RRA* und *NRA*, so schließt diese Arbeit auf eine unter ökonomischen Gesichtspunkten rationale Ausprägung der Agrarpolitik. Durch Staatseingriffe wird in den USA der Agrarsektor unterstützt, der Wettbewerbsvorteile hält. Da Staatseingriffe im Sinne einer Umverteilung jedoch auch immer Akteure etwas nimmt, so lässt sich die Frage „Wer bezahlt für unser Essen?“ in den USA dennoch mit den Worten WILSONS beantworten: „farmers continue to be so well protected even at the expense of taxpayers, consumers and general American foreign policy goals such as trade liberalization“ (WILSON, 2005, S. 184).

Dem *CTE* zufolge lag die Belastung entgegen WILSONS Aussage in den vergangenen 15 Jahren jedoch beständig bei nur 0,00 bis 0,01. Dem entspricht eine äquivalente Besteuerung des Konsumenten durch den Inlandspreis verzerrende Staatseingriffe von 0% bis 1%. Der Konsument zahlt somit zumindest ANDERSONS Sample zufolge nicht die Kosten des Staatseingriffes und damit „unseres Essens“. Betrachtet man nochmals die aktuellsten Entwicklungen im Rahmen des AMERICAN RECOVERY AND REINVESTMENT ACT, so wird deutlich, dass 5,1% der hierfür aufgewandten Steuermittel 1,6% der Erwerbsbevölkerung zugute kommen. Damit bezahlt der Steuerzahler relativ betrachtet mehr in den Agrarsektor als in andere Sektoren und damit „für unser Essen“.

Die dritte Komponente – die Bemühungen der USA für internationale Handelsliberalisierung – leidet schließlich unter den Staatseingriffen. Solange die EU und die USA, so das häufige Blockade-Argument, sich nicht auf die großen Agrarexporteure etwa der CAIRNS-Group zubewegen, wird es auch keine Annäherungen in anderen

Konflikt-Feldern der WTO geben. Andere Sektoren, die auf ein Vorankommen im Rahmen der WTO mit Blick auf das TRIPS-Abkommen sowie Standardisierungen im Handel drängen, zahlen für den Staatseingriff und damit „für unser Essen“.

7.4 Neuseeland

Neuseeland zählt entsprechend der Clusterbildung in Abschnitt 6.4 zur Gruppe des Idealtyps 5.¹⁹ Dementsprechend befindet sich Neuseeland im Schaubild 6.2 im positiven Bereich auf der X-Achse. Neuseeland zeichnet sich, wie die übrigen Länder in diesem Cluster, durch komparative Vorteile bei der Herstellung landwirtschaftlicher Produkte aus. Dies führt zu einer hohen Wettbewerbsfähigkeit am Weltmarkt. Damit teilt sich Neuseeland dieses Charakteristikum mit Argentinien. Allerdings divergiert Neuseeland gegenüber Argentinien hinsichtlich des Staatseingriffs. Der Staat greift in Neuseeland nicht verzerrend ein, sodass die Anreize im Agrarsektor fast ausschließlich auf den Markt und damit auf den Preismechanismus zurückgeführt werden können. Die Wahl, Neuseeland als Repräsentanten des fünften Idealtyps eingehender zu untersuchen, liegt zum einen in den Ausprägungen der beiden Variablen, Staatseingriff und komparative Vorteile, und zum anderen in den wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen, gemessen durch den HDI und den FREEDOM HOUSE Index, begründet. Neben Neuseeland erfüllen Brasilien, Bulgarien und Chile sowie Australien die Kriterien hinsichtlich der Randbedingungen. Allerdings liegen außer Australien alle Länder weit hinter Neuseeland hinsichtlich der Ausprägung dieser beiden Indikatoren. Australien dagegen weist fast die identischen Ausprägungen für den HDI und den FREEDOM-HOUSE Index auf. Beide gelten entsprechend dem FREEDOM-HOUSE Index als freiheitliche Demokratien. Im Jahr 2008 betrug der HDI Neuseelands 0,943 während Australiens bei 0,963 lag. Die Wahl Neuseelands als Fallbeispiel des Idealtyps 5 zu betrachten, ist daher in den höheren komparativen Vorteilen und dem geringeren Ausmaß des Staatseingriffs in den landwirtschaftlichen Sektor als dies für Australien gilt begründet.²⁰

Neuseeland, mit seinen ca. 4,3 Millionen Einwohnern ist das kleinste Land, das im Rahmen dieser Fallstudien betrachtet wird. Die wirtschaftliche Entwicklung Neuseelands war bis in die 1950er Jahre stark von der landwirtschaftlichen Produktion – ähnlich wie Argentinien vor der Weltwirtschaftskrise – geprägt. So war Neuseeland in den 1920er Jahren eines derjenigen Länder unter den britischen Kolonien, das sich am meisten dem Freihandel verschrieben hatte. Der Anteil der Agrarexporte an den Gesamtausfuhren betrug zu diesem Zeitpunkt über 92 % (FLEMING, 1999). Die große volkswirtschaftliche Bedeutung des Agrarsektors, gepaart mit einer ausgeprägten Öffnung gegenüber dem Weltmarkt, führte folglich zu einem hohen Anteil der landwirtschaftlichen Exporte an den Gesamtausfuhren. Aufgrund der ko-

¹⁹Neben Neuseeland zählen noch Australien, Brasilien, Bulgarien, Chile, Kasachstan, Malaysia, Südafrika und Vietnam zur Gruppe des Idealtyps 5.

²⁰Zu den landwirtschaftlichen Interessengruppen in Australien vergleiche HALPIN (2005).

lonialen Vergangenheit Neuseelands war die Wirtschafts- und Handelsstruktur im großen Ausmaß auf den Handel mit Großbritannien ausgelegt. Diese Abhängigkeit führte durch den Beitritt Großbritanniens 1973 in die Europäische Gemeinschaft und dem schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeld in den 1970er Jahren, das unter anderem von den beiden Ölkrisen geprägt war, zu erheblichen wirtschaftlichen Turbulenzen. Das durchschnittliche jährliche Wachstum des realen BIP betrug zwischen 1971 und 2005 2,44 % (vgl. OECD, 2008c). Infolgedessen resultierte daraus ein Pro-Kopf-Einkommen im Jahr 2005 von 15.298 US-Dollar (in konstanten US-Dollar des Jahres 2000). Greift man allerdings auf das Konzept der Kaufkraftparitäten zurück, so betrug das BIP/Kopf im Jahr 2005 22.238 internationale Dollar (konstante internationale Dollar des Jahres 2000).

Eine weitere Übereinstimmung mit Argentinien ergibt sich aus der geographischen Lage: sie bietet hervorragende Bedingungen für die Landwirtschaft. Zugleich weist Neuseeland im Gegensatz zu den meisten anderen OECD-Staaten eine großzügige Ausstattung an landwirtschaftlicher Fläche je Arbeiter auf, sodass technologische Fortschritte einfacher in eine höhere Produktivität münden können (ANDERSON ET AL., 2007, S. 2). Die Bedeutung des Agrarsektors zeigt sich an dessen Anteil an der gesamten Wertschöpfung, der im Jahr 2005 bei ca. 5,4 % lag. Gleichwohl bedeutet dies fast eine Halbierung gegenüber dem Jahr 2000 (WORLD BANK, 2008), in dem der Anteil des Agrarsektors an der gesamten Wertschöpfung noch bei 9 % lag. Trotz dieses Rückgangs lag der Anteil der landwirtschaftlichen Exporte an den Gesamtexporten im Jahr 2005 nach Angaben der FAO und der UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION bei ca. 30 %. Legt man dagegen die Daten von STATISTICS NEW ZEALAND (2008a, Table 3.04) für das Jahr 2008 (bis Juni) zugrunde, so liegt der landwirtschaftliche Anteil an den Ausfuhren bei ca. 54 %. Damit einher geht eine entsprechende Anfälligkeit Neuseelands für Preisschwankungen im Bereich der landwirtschaftlichen Erzeugnisse, sodass fallende Agrarpreise zu einem hohen Rückgang des Devisenzuflusses führen.

7.4.1 Verortungen innerhalb des Clusters

Die wichtige Rolle der Landwirtschaft in Neuseeland legt bereits die Vermutung nahe, dass das Land bei der Herstellung dieser Güter über komparative Kostenvorteile verfügt. Dies wird auch durch den Indikator RC , der offenbarten Wettbewerbsfähigkeit, der für Neuseeland den Wert 2,94 annimmt, bestätigt. Der Produktivitätsindikator P_{agrar} weist zwar auch komparative Kostenvorteile auf, allerdings fallen diese nicht so hoch wie bei Argentinien aus. Eine Erklärung hierfür könnten die methodischen Differenzen zwischen den beiden Indikatoren sein. Während sich der Indikator

RC nur auf die Handelsdaten stützt, also die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Volkswirtschaften misst, zielt P_{agrar} nur auf den Vergleich der verschiedenen Wirtschaftssektoren im Inland ab.²¹ Damit wird mit Hilfe des zuerst genannten Indikators die internationale Wettbewerbsfähigkeit, durch den zweiten die nationale Wettbewerbsfähigkeit des Agrarsektors gemessen. Die Tatsache, dass die Industrieproduktion und der Dienstleistungssektor in Neuseeland effizienter als diese beiden Sektoren in Argentinien sind, kann somit die hier auftretenden Differenz erklären. Die staatliche Agrarpolitik in Neuseeland zeichnet sich durch eine ausgesprochene Öffnung zum Weltmarkt hin aus. Dies wird vor allem im Ausmaß der relativen Unterstütsungsrate (*RRA*) deutlich. Sie betrug in Neuseeland im Jahr 2005 null. Die Entwicklung der relativen Unterstütsungsrate und der nominellen Unterstütsungsrate für den Agrarsektor sind in der folgenden Abbildung 7.7 dargestellt.

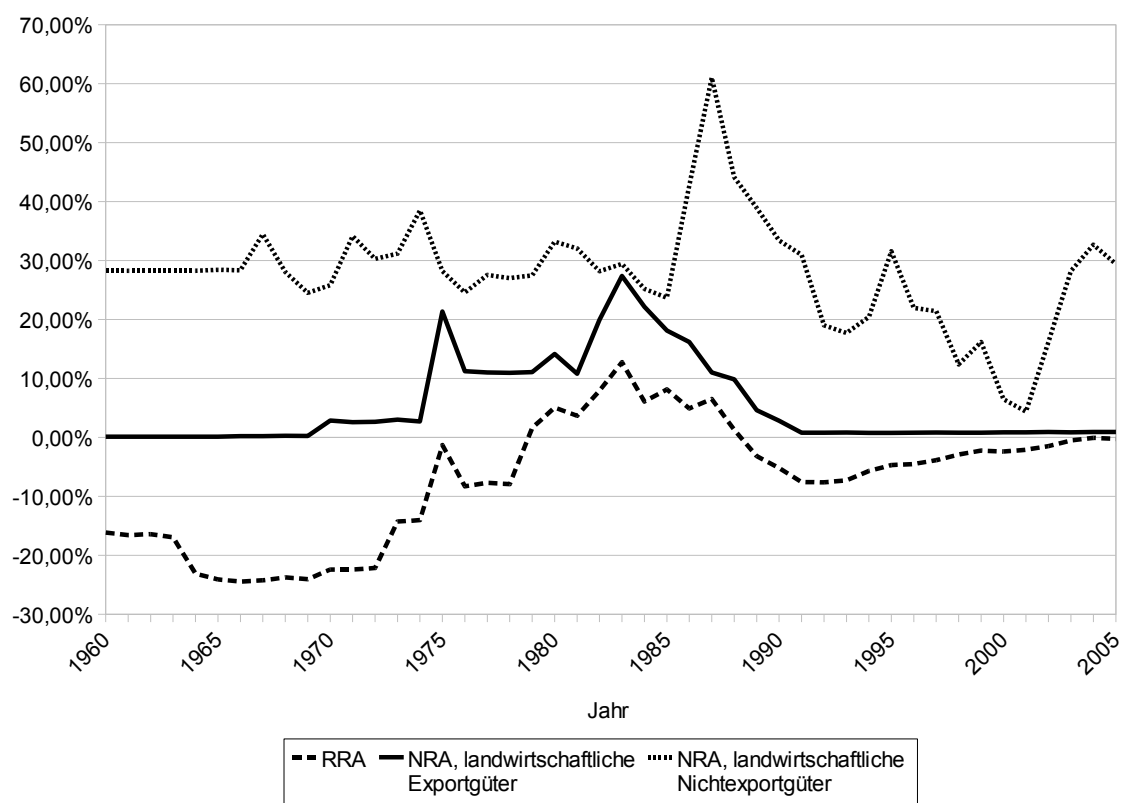


Abbildung 7.7: NRAs der landwirtschaftliche Nicht-/Exportgüter und der RRA Neuseelands von 1960 - 2005

Die relative Unterstütsung hat in den letzten 45 Jahren zwischen $-0,245$ und $+0,128$ geschwankt, wobei ab 1990 eine Konvergenz zur Neutralität zu beobachten ist.²² In Neuseeland zeigt sich ebenfalls das bekannte Muster: Diskriminierung

²¹Vergleiche hierzu die theoretischen Ausführungen in Abschnitt 5.2.2.1.

²²Dabei gilt es zu beachten, dass aufgrund möglicher Verzerrungseffekte die relative Unterstütsungs-

des landwirtschaftlichen Exportsektors. Dies wird auch durch den Indikator des Handelsbias TBI deutlich, der im Jahr 2005 bei $-0,24$ lag. Im Zuge der wirtschaftlichen Schwierigkeiten in den 1970er Jahren fand ein staatlicher Eingriff zu Gunsten der landwirtschaftlichen Exportgüter statt, der allerdings im Zuge der wirtschaftlichen Erholung bis zu Beginn der 1990er Jahre auf das vorherige Niveau von $NRA_{agrar} = 0$ reduziert worden ist. Somit lässt sich festhalten, dass das Phänomen einer neutralen Agrarpolitik im Jahr 2005 kein einmaliges Ereignis ist, sondern bereits seit 1960 – mit Unterbrechung ab Mitte der 1970er bis 1990 – Teil der nationalen Wirtschafts- und Handelspolitik ist.

7.4.2 Der Agrarsektor

Abgesehen von dem hohen Anteil der landwirtschaftlichen Exporte an den Gesamtausfuhren manifestiert sich die Bedeutung des Agrarsektors im hohen Anteil der landwirtschaftlichen Beschäftigten. Der Agrarsektor beschäftigte im Jahr 2005 7,1 % der Gesamtbeschäftigten. Dies entspricht ca. 150.000 Arbeitnehmern (vgl. ILO, 2007; STATISTICS NEW ZEALAND, 2005, S. 39). Bis zum Jahr 2008 ist sogar eine Zunahme der Beschäftigung im Agrarsektor auf 156.100 zu verzeichnen (STATISTICS NEW ZEALAND, 2008b, S. 65).

Die landwirtschaftliche Fläche Neuseelands umfasste im Jahr 2002 mit 15.640.348 Hektar ca. 58 % der Gesamtfläche Neuseelands, die von 70.335 landwirtschaftlichen Betrieben bewirtschaftet werden (STATISTICS NEW ZEALAND, 2002, S. 8, table 2.0.1).²³ Der größte Teil der landwirtschaftlichen Fläche – 77 % – dient dabei als Weidefläche. Weitere 12 % werden für den Anbau von Plantagenpflanzen, wie Getreide, und ca. 1 % für den Obstanbau verwendet (STATISTICS NEW ZEALAND, 2002, S. 8, table 2.0.1).

Aufgrund der verschiedenen Spezialisierungen der landwirtschaftlichen Betriebe unterscheiden sich diese hinsichtlich der bewirtschafteten Fläche. Die Schafzucht und die Milchviehwirtschaft sind dabei die beiden größten durchschnittlichen Flächennutzer. So sind ca. 13.000 Betriebe in der Schafzucht tätig und nutzen dafür im Durchschnitt 554 Hektar, während ca. 14.000 Betriebe in der Milchviehwirtschaft mit einer durchschnittlichen Fläche von 146 Hektar tätig sind. Damit werden von ihnen 7.200.000 Hektar bzw. 2.100.000 Hektar an landwirtschaftlicher Fläche beansprucht. Die übrigen Produzenten weisen eine geringere durchschnittliche Flächen-

rate RRA innerhalb der Bandbreite $[-0,03; +0,03]$ als neutral angesehen wird.

²³Die Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe sank allerdings nach Angaben des neuseeländischen Landwirtschafts- und Forstministeriums (MAF) bis 2007 auf ca. 63.000 Betriebe (FEDERATED FARMERS, 2008, S. 5)

nutzung auf.²⁴

Die wichtigsten landwirtschaftlichen Exportprodukte sind mit einem Anteil von 45 % an den gesamten landwirtschaftlichen Ausfuhren Milchprodukte, gefolgt von Fleischprodukten mit 23 % und Obst/Gemüse mit 9 % (STATISTICS NEW ZEALAND, 2008a, S. 78, Table 3.03).

Aufgrund seiner komparative Vorteile übersteigen die landwirtschaftlichen Exporte die Importe um das 8,3-fache, sodass der inländische Bedarf durch die heimische Produktion damit mehr als gedeckt werden kann (FAO, 2009a).

7.4.3 Die Interessenvertretung im Agrarsektor

Im Gegensatz zu den Vereinigten Staaten, in denen die Interessengruppen auf allen Ebenen agieren, um so die Chance zu erhöhen auf mindestens einer Ebene erfolgreich zu sein, sind die Interessengruppen in Neuseeland, aufgrund der Bedeutung der Judikative im Policy-making Prozess, etwas eingeschränkter (LEVINE, 1979, S. 129). Gleichzeitig findet eine Einflussnahme auf die öffentliche Verwaltungen nur in beschränktem Maße statt. Dementsprechend liegt der Schwerpunkt der Interessenvermittlung nach LEVINE (1979, S. 130) in der versuchten Einflussnahme über Abgeordnete, Parlamentarische Kommissionen und die Minister.

Die landwirtschaftliche Interessenvertretung in Neuseeland war zu Beginn des 20. Jahrhunderts zersplittert. Der heute bedeutendste Verband im Agrarsektor ist der „Federated Farmers of New Zealand“. Dessen Ursprünge liegen in der 1902 gegründeten New Zealand Farmers' Union, die durch den Zusammenschluss mit der Sheep Owners' Federation zur Federated Farmers of New Zealand fusionierte (MILNE (1966, S. 115); SMITH/KELLY (20.11.2008)). Daneben gibt es weitere Interessengruppen, die allerdings nur einzelne Teilbereiche der Landwirtschaft abdecken. Dazu zählen unter anderem die New Zealand Forest Owners' Association und The New Zealand Winegrowers. Neben diesen landwirtschaftlichen Verbänden gibt es allerdings auch eine Vielzahl an landwirtschaftlichen Vermarktungsgesellschaften, die häufig mit staatlicher Unterstützung den Vertrieb und das Marketing der jeweiligen Produktgruppe vorantreiben. Zu diesen Vermarktungsgesellschaften zählen unter anderem Meat & Wool New Zealand, die aus der Fusion des Dairy Board und den beiden größten Milchverwertungsgenossenschaften entstandene Fonterra und das New Zealand Kiwifruit Marketing Board (mittlerweile Zespri International), um nur einige zu nennen (vgl. NAYGA, 1994). Aufgrund ihrer Tätigkeit mit dem Fokus auf die nachgelagerte Verarbeitung und Vermarktung fallen die Vermarktungsgesell-

²⁴Vergleiche zur Flächennutzung der einzelnen landwirtschaftlichen Güter STATISTICS NEW ZEALAND (2002, S. 3ff).

ten jedoch nicht unter die landwirtschaftlichen Interessengruppen, sodass diese nicht weiter betrachtet werden.

Historisch betrachtet waren die Federated Farmers der National Party zu geneigt, welche selbst einen höheren Anteil an Abgeordneten mit landwirtschaftlichem Hintergrund hatte (MILNE, 1966, S. 115). Der Aufbau der Federated Farmers ist föderal, sodass sie in insgesamt 24 Provinzen mit lokalen Büros vertreten ist. Die bereits in der Vergangenheit vorhandenen Diskrepanzen zwischen den unterschiedlichen landwirtschaftlichen Produzenten, wie z.B. zwischen Milchbauern und Schafzüchtern; zwischen den Mitgliedern der verschiedenen Provinzen (MILNE, 1966, S. 121) führte zur Gründung sogenannter „industry groups“. Diese sollen die verschiedenen Interessen der insgesamt 25.000 Mitgliedern besser herausarbeiten und vertreten.²⁵

Neben der politischen Interessenvertretung hält die Federated Farmers ihren Mitgliedern ein umfangreiches Bündel an sonstigen Dienstleistungen und Vergünstigungen bereit. Zu diesen selektiven Anreizen gehören Beratungsdienstleistungen, Vergünstigungen unter anderem bei Strom, Versicherungen und Bekleidung, diverse Möglichkeiten der Weiterbildung, Zugang zu speziellen Kreditprogrammen des Rural Communities Trust und ein Unterstützungsfond für Landwirte bei juristischen Auseinandersetzungen (Farmers' Fighting Fund). Neben diesen selektiven Anreizen werden auch unterschiedliche Publikationen und diverse Kampagnen von der Federated Farmers herausgegeben bzw. verfolgt. So wurden die politischen Zielen vor der letzten Wahl im Jahr 2008 in einem Manifest der Öffentlichkeit präsentiert FEDERATED FARMERS.

Der Einfluss der Landwirtschaft in Neuseeland war in den 1950er und 1960er Jahren immens. Die Landwirte bzw. deren Interessenvertreter waren in sowohl großer Zahl im Parlament vertreten als auch durch entsprechende „cleverages“ gut vernetzt. Die Macht der Landwirtschaftslobby gründete dabei nicht alleine auf der direkten Bedeutung des Agrarsektors, sondern wurde auch von Teilen der Industrie, die von der Landwirtschaft abhängig war, unterstützt. Darüber hinaus waren ebenfalls Teile der organisierten Arbeiter, wie z.B. Hafentarbeiter oder Arbeiter der Kühllhäuser, abhängig vom Agrarsektor und unterstützten daher deren Forderungen. Weiterhin verstärkte sich die Macht der landwirtschaftlichen Interessenvertretung aufgrund der Tatsache, dass von staatlicher Seite keine wirtschaftliche Alternative zur Landwirtschaft gesehen worden ist (EASTON, 1997, S. 213).

Im Zuge der wirtschaftlichen Schwierigkeiten in den 1970er Jahre kam es allerdings

²⁵Die „industry groups“ sind im einzelnen: Federated Farmers Meat & Fibre, Federated Farmers Bees, Federated Farmers Dairy, Federated Farmers Grain & Seed, Federated Farmers High Country, Federated Farmers Goats und Federated Farmers Rural Butchers.

zu großen Umbrüchen in der Agrarpolitik (vgl. ANDERSON ET AL., 2007, S. 21ff).²⁶ So wurden unter anderem Subventionen und andere staatliche Leistungen zu Gunsten des Agrarsektors eingeführt. Diese staatlichen Subventionen und Leistungen zu Gunsten der Landwirtschaft wurden ab Mitte der 1980er Jahre radikal reduziert. Die Federated Farmers hatten bereits vor den grundlegenden wirtschaftlichen Reformen in den 1980er Jahren umfangreiche Reformanstrengungen gefordert. Diese Forderungen wurden bis zur Wahl 1984 allerdings nicht im politischen Entscheidungsprozess berücksichtigt. Zwar hatte der neuseeländische Bauernverband in den 1970er Jahren erfolgreich auf ein umfassendes Beihilfe- und Stützungsprogramm seitens der Regierung gedrängt – ca. 33 % des Produktionswerts landwirtschaftlicher Güter ging auf staatliche Unterstützung zurück (SMITH, 2004, S. 108) – und war in der Durchsetzung dessen auch erfolgreich (vgl. Abbildung 7.7), jedoch war eine der Grundforderungen der Federated Farmers die Öffnung der neuseeländischen Volkswirtschaft zum Weltmarkt (KNORR, 1997, S. 146).

Der Sachverhalt, dass Neuseeland nicht über eine eigene nennenswerte Landmaschinenproduktion verfügt, einen Großteil der benötigten Düngemittel, Pestizide und Fungizide importieren muss, führte dazu, dass die Federated Farmers beharrlich den Abbau heimischer Importbeschränkungen, auch im Rahmen des GATT forderten. Zudem befürworteten sie in den 1980er Jahren den Abbau der staatlichen Eingriffe in den Agrarsektor in Form von Garantiepreisen und Subventionen, da die USA, als Großabnehmer für landwirtschaftliche Produkte aus Neuseeland, in Reaktion auf die staatlichen Unterstützungen für den neuseeländischen Agrarsektor, Ausgleichszölle gegen die landwirtschaftlichen Importe aus Neuseeland verhängt hatte (KNORR, 1997, S. 146f). Damit wurden im Laufe der 1980er Jahre große Anpassungen im Bereich der Landwirtschaft durch die Labour-Regierung vorgenommen, die zu Belastungen des Agrarsektors führten. Jedoch wurden diese Reformen mit der Unterstützung der Federated Farmers umgesetzt. Darüber hinaus forderte dieser erfolgreich weitere wirtschaftliche Reformen, wie die Liberalisierung der übrigen Sektoren und des Arbeitsmarkts.

7.4.4 Fazit und Falsifizierung

Die bisherigen Ausführungen haben gezeigt, dass die Interessenvertretung innerhalb des landwirtschaftlichen Sektors in Neuseeland äußerst homogen ist, sodass der ATKINSON/COLEMAN- Indikator KONKURRENZ nahezu null liegt. Diese Homogenität zeigt sich in der überragenden Bedeutung der Federated Farmers. Sie deckt mit

²⁶Zu den einzelnen Maßnahmen, die von Seiten der Regierung durchgeführt worden sind, siehe: JOHNSON ET AL. (1989).

ihren ca. 25.000 Mitgliedern ca. 41 % aller landwirtschaftlichen Betriebe ab und ist demnach das Sprachrohr des Agrarsektors.²⁷ Damit sind die Federated Farmers zwar die mit Abstand wichtigsten Interessenvertretung im neuseeländischen Agrarsektor, allerdings repräsentieren sie nur knapp die Hälfte aller landwirtschaftlichen Betriebe, sodass die SEKTORABDECKUNG nach ATKINSON/COLEMAN im mittleren Bereich anzusiedeln ist. Allerdings hat sich gezeigt, dass aufgrund der Verzahnung der Landwirtschaft mit den anderen Wirtschaftssektoren sich dessen Einfluss auch über diese Sektoren indirekt auswirkt. Daher kann davon ausgegangen werden, dass der Blick auf die reine Repräsentation durch die Anzahl an Mitgliedern den wahren Einfluss der landwirtschaftlichen Interessenvertretung unterschätzt. Vielmehr muss davon ausgegangen werden, dass dieser höher liegt. Die von OLSON postulierte Lösung zur Durchführung des Kollektiven Handels – SELEKTIVE ANREIZE – zeigt auch bei den Federated Farmers ihre Wirkung. Das umfangreiche Angebot an selektiven Anreizen lässt vermuten, dass manche Mitglieder die Mitgliedschaft tatsächlich nur eingehen, um damit in den Genuss der selektiven Anreize zu kommen. Dementsprechend gilt für die Federated Farmers auch OLSONS These, dass die eigentliche Verbandsarbeit nur ein Nebenprodukt ist.

Die starke Dominanz der Federated Farmers in der landwirtschaftlichen Interessenvermittlung führt zu einer entsprechenden Akkumulation an Fachwissen, das in verschiedenen Publikationen, Weiterbildungseinrichtungen etc. weitergegeben wird. Zudem verfügen die Federated Farmers über vielfältige Informationen, die sie in den politischen Prozess einfließen lassen können. Mithilfe eines landesweiten Tag der Landwirtschaft wird gleichzeitig versucht, das Anliegen der Landwirtschaft einem breiten Publikum nahe zu bringen und in der Öffentlichkeit für ihre Positionen zu werben. Folglich kann davon ausgegangen werden, dass die Fähigkeit zur INFORMATIONSGENERIERUNG ausgeprägt ist.

Die radikale Reduzierung der Subventionen in den 1980er Jahren bedeutete zunächst für viele Bauern eine Reduktion der Einkommen, sodass diese den entsprechenden Reformbemühungen ablehnend gegenüber standen. Im Gegensatz dazu unterstützte der Verband diese Reduktion der staatlichen Eingriffe. Diese Diskrepanz zwischen Mitgliedern und Verband lässt vermuten, dass eine VERBINDLICHKEIT der Entscheidungen nicht in dem Maße gegeben ist, wie dies z.B. für die SRA in Argentinien zutrifft. Gleichzeitig deutete dies auch auf die höhere Bedeutung der selektiven Anreize zur Mitgliedergewinnung und deren dauerhafte Mitgliedschaft hin.

Mit ein Auslöser für die Reduktion der staatlichen Eingriffe ab 1984 war die zusätzliche finanzielle Belastung des Staatshaushaltes aufgrund der Unterstützung des

²⁷Bei Berücksichtigung der neusten Daten von FEDERATED FARMERS aus dem Jahr 2008.

Agrarsektors. Der relativ große landwirtschaftliche Sektor in Neuseeland sorgte entsprechend der theoretischen Ausführungen in Kapitel 3.4 bei konstantem Protektionniveau für einen höheren deadweight-loss als dies in anderen Volkswirtschaften zutrifft. Dementsprechend kamen auf die übrigen Teile der Gesellschaft höhere Belastungen zu, sodass diese im Sinne von BECKERS Wettbewerbsmodell erhöhten Widerstand leisten. Dies kann möglicherweise erklären, weshalb unter der Labour-Regierung die Reduktion durchgeführt worden ist, da diese traditionell den Gewerkschaften nahe stehen (vgl. MILNE, 1966, 101).

Im Gegensatz zu den Überlegungen OLSONS in „The Rise and Decline of Nations“ kann in Neuseeland allerdings keine institutionelle Sklerose festgestellt werden. Im Gegenteil, Neuseeland zählt zu denjenigen Ländern, die Handelsliberalisierung am weitesten vorangetrieben haben. Die Kombination aus komparativem Kostenvorteil bei der Produktion landwirtschaftlicher Güter und eine neutrale Wirtschafts- und Handelspolitik führt nicht zu einem Wohlfahrtsverlust. Wie gezeigt worden ist, liegt die Ursache für den Wohlfahrtsverlust in Argentinien in den staatlichen Eingriffen in den Agrarsektor begründet. Die neuseeländische Agrarpolitik verfolgt in diesem Punkt das Gegenteil: der Preismechanismus wird nicht außer Kraft gesetzt und sorgt folglich dafür, dass die Ausrichtung der landwirtschaftlichen Produktion auch in Zukunft an den Bedürfnissen der Märkte und damit an denen der Verbraucher ausgerichtet wird. Somit werden Fehlallokationen, wie sie z.B. in der Europäischen Union bei der Produktion der Butter ab den 1970er Jahren entstanden sind, verhindert.

Für Neuseeland lässt sich abschließend festhalten, dass die Mobilisierung des Sektors zwar gelingt, allerdings ist die SEKTORABDECKUNG, wie dies z.B. in Deutschland für den DEUTSCHEN BAUERNVERBAND, der nach eigenen Angaben ca. 90 % der deutschen Bauern vertritt. Somit ist zu vermuten, dass Neuseeland entsprechend der Hypothese eins aufgrund der relativen Größe der Gruppe größere Schwierigkeiten hat, sich zu mobilisieren als dies für andere Industrienationen zutrifft, wobei die niedrige Einwohnerzahl Neuseeland hier abmildernd zum Tragen kommt. Das fehlende Auftreten einer institutionellen Sklerose im Sinne von OLSON kann wiederum in der Größe des Sektors begründet sein. Durch die Verzahnung des Agrarsektors mit anderen Wirtschaftszweigen bzw. dessen Bedeutung für diese, kann man möglicherweise die Interessenvertretung des landwirtschaftlichen Sektors als eine „encompassing group“ nach OLSON bezeichnen. Damit erklärt sich auch die Nichtexistenz eines Wohlfahrtsverlustes im Falle Neuseelands.

Situation der Konsumenten

Den bisherigen Ausführungen folgend sollten die Konsumenten in Neuseeland mit annähernd identischen Nahrungsmittelpreisen wie auf dem Weltmarkt konfrontiert werden, sodass „wer bezahlt für unserer Essen“ aus neuseeländischer Sicht dies die Konsumenten selbst sind. Um die Situation der Konsumenten besser einschätzen zu können, wird wiederum auf den *CTE* und den Konsumenten *NPC* zurückgegriffen. Beide Indikatoren sind im folgenden Schaubild der *CTE* ab 1979 und der Konsumenten *NPC* ab 1986 dargestellt.

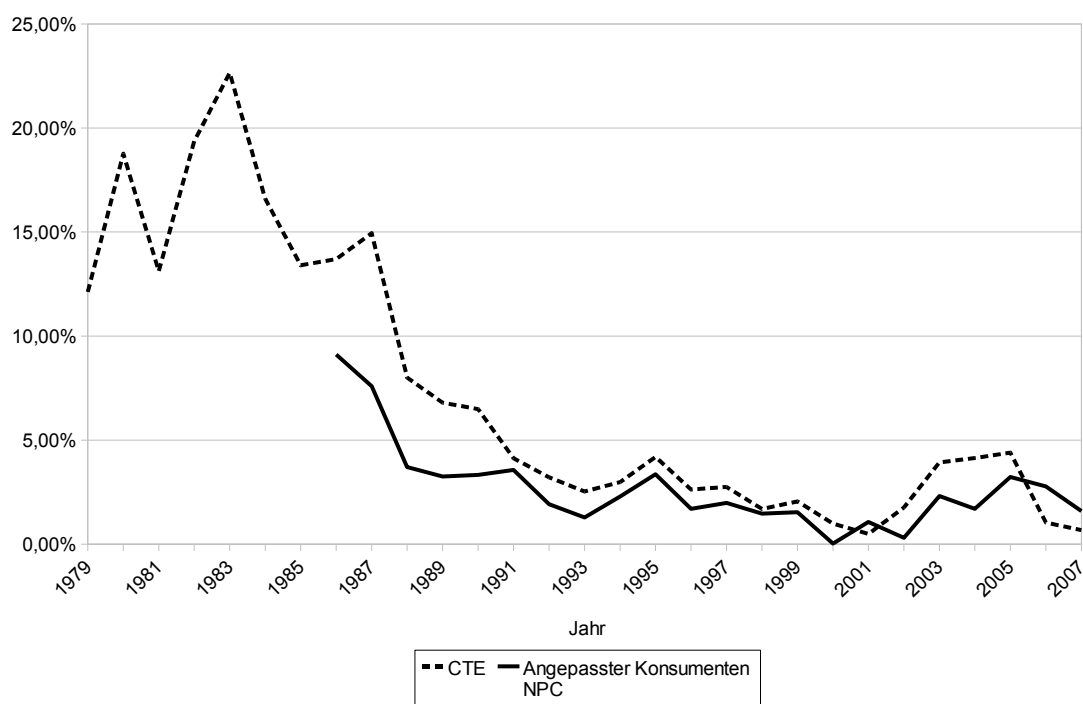


Abbildung 7.8: Belastung der neuseeländischen Konsumenten

Dabei zeigt sich, dass beide Indikatoren ähnliche Werte annehmen, sodass dies als wechselseitiger Beleg für deren Gültigkeit im Sinne einer Datentriangulation angesehen werden kann. Analog zum Rückgang der Subventionen in Neuseeland ist eine geringere Belastung der Konsumenten, die zugleich auch Steuerzahler sind, zu verzeichnen. Im Jahr 2007 lag die zusätzliche Belastung der Konsumenten nach beiden Indikatoren unter 1,6 % der Nahrungsmittelpreise. Der Rückgriff auf das Konzept des *CSE* aus Abschnitt 5.2.2.3 weist dementsprechend eine Bruttobelastung aller neuseeländischen Konsumenten von 40,11 Millionen US-Dollar auf. Daraus ergibt sich eine im Vergleich mit den übrigen OECD-Staaten niedrige Pro-Kopf-Belastung. Folglich lässt sich festhalten, dass im Falle Neuseelands der Konsument selbst für sein Essen bezahlt und die Mehrbelastung aufgrund staatlicher Eingriffe in den

Agrarsektor verschwindend gering ist.

7.5 Mexiko

Als Fallbeispiel für den Fall 4 innerhalb des Clusters aus Kapitel 6.4 wird in diesem Kapitel Mexiko betrachtet.²⁸ Der Idealtyp 4 ist dadurch charakterisiert, dass er komparative Nachteile bei der Herstellung landwirtschaftlicher Produkte aufweist und zugleich von staatlicher Seite zulasten der Landwirtschaft in diesen Sektor direkt oder indirekt eingegriffen wird. Es findet folglich eine Diskriminierung des Sektors gegenüber den anderen Wirtschaftszweigen statt. Damit befinden sich Länder des Idealtyps 4 in der gleichen Wettbewerbssituation wie die Länder des Idealtyps 2, zu denen unter anderem Südkorea zählt. Der Unterschied zwischen diesen beiden Idealtypen liegt in dem staatlichen Eingriff in den Agrarsektor begründet.

Die Entscheidung Mexiko als Fallbeispiel für den Idealtyp 4 zu wählen, liegt, wie bei den bisherigen Fallstudien, in den Ausprägungen der beiden Randbedingungen, dem HDI und dem FREEDOM HOUSE Index, begründet. Sowohl Ägypten als auch Pakistan gelten nach FREEDOM HOUSE (2007) als nicht frei und erfüllen die Kriterien dieser Studie hinsichtlich der Ausprägung des menschlichen Entwicklungsstands nicht. Folglich kommen beide Staaten aufgrund des Most Similar Cases Designs für eine eingehendere Betrachtung nicht in Betracht.

Im Gegensatz zu den beiden genannten Staaten gilt Mexiko als eine freiheitliche Demokratie. Allerdings muss einschränkend gesagt werden, dass dies erst seit dem Jahr 2000 der Fall ist. Auslöser hierfür war das Ende der bis zum Jahr 2000 andauernden 71-jährigen Dauerherrschaft der Partido Revolucionario Institucional (PRI) durch Vicente Fox, als Kandidat der Partido Acción Nacional (PAN). Hinsichtlich der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung, gemessen durch den HDI, zählt Mexiko mit einem Wert von 0,829 zu den hochentwickeltesten Ländern.

Zugleich gilt Mexiko mit seinen ca. 105 Millionen Einwohnern zusammen mit Brasilien zu den wichtigsten Akteuren in Lateinamerika (vgl. OECD, 2009a). Dies gilt sowohl für den wirtschaftlichen als auch für den politischen Bereich. Die mexikanische Volkswirtschaft erlebte ab 1935 einen Aufschwung, dem sogenannten „milagro mexicano“ (HANSEN, 1971, S. 7ff). Getragen wurde dieser Aufschwung unter anderem durch staatliche Investitionen und ausländische Direktinvestitionen. Dem mexikanischen Staatshaushalt kam dabei zugute, dass er aufgrund der Verstaatlichung der Erdölindustrie über eine sprudelnde Einnahmequelle verfügte, die es ihm erlaubte, eine relativ protektionistische Handelspolitik zu verfolgen. Dabei wurden der Industrie- und Dienstleistungssektor schrittweise ausgebaut, während es gleichzeitig zu einem Schrumpfen des Agrarsektors kam. Dementsprechend ging der Anteil

²⁸Neben Mexiko fallen noch Ägypten und Pakistan in das Cluster des Idealtyps 4.

des Agrarsektors am BIP von 6,9 % im Jahr 1980 auf 5,4 % im Jahr 2005 zurück. Das durchschnittliche Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens von 1950 bis 1980 betrug ca. 6 % (CEPAL, 2009) und war damit höher als in den anderen lateinamerikanischen Ländern (HANSEN, 1971, S. 7ff). Die beiden Ölkrisen in den 1970er Jahren und die ausufernde Verschuldungspolitik führte in den 1980er Jahren, wie auch in anderen lateinamerikanischen Ländern, zu einem geringen Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts. So lag das Wachstum des BIP in Mexiko zwischen 1980 und 2005 bei durchschnittlich 2,6 % jährlich (SOLOAGA/LARA, 2008, S. 243). Betrachtet man nun das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens für denselben Zeitraum, so ist dort – aufgrund des Bevölkerungswachstums – nur ein sehr geringes durchschnittliches jährliches Wachstum von 0,9 % zu verzeichnen. Ab Mitte der 1980er Jahre schwenkte Mexiko auf den Kurs einer Handelsliberalisierung ein, der auch die Mitgliedschaft im GATT ab 1986 zur Folge hatte. Im Zuge des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) wurde diese Liberalisierung weiter vorangetrieben.

Das Pro-Kopf-Einkommen Mexikos lag aufgrund des schwachen Wachstums der vergangenen Jahrzehnte im Jahr 2005 bei 6.172 US-Dollar (konstante Dollar des Jahres 2000).²⁹

7.5.1 Verortungen innerhalb des Clusters

Der oben genannte hohe Anteil des Agrarsektors am Bruttoinlandsprodukt lässt sich nicht dahingehend interpretieren, dass der Agrarsektor besonders wettbewerbsfähig ist. Im Gegensatz, Mexiko hat bei der Herstellung landwirtschaftlicher Güter komparative Kostennachteile. Dies offenbarte sich durch den Indikator *RC*, der für Mexiko den Wert -0.19 annimmt. Damit liegt Mexiko hinsichtlich der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der 109 betrachteten Länder auf Platz 71. Der Indikator für das Ausmaß der Staatseingriffe in den Landwirtschaftssektor im Vergleich zu den übrigen Wirtschaftssektoren, der *RRA*, nimmt mit -9,54 % ebenfalls einen negativen Wert an. Somit wird der Agrarsektor, als Ganzes betrachtet, diskriminiert. Aufgrund dieser Diskriminierung des Agrarsektors muss aber davon ausgegangen werden, dass sich daraus negative Konsequenzen für die internationale Wettbewerbsfähigkeit ergeben. Dementsprechend gibt die durch den *RC* ermittelte Wettbewerbsfähigkeit wahrscheinlich nicht den wahren Wert wieder, sondern unterschätzt die Leistungsfähigkeit des mexikanischen Agrarsektors.

Auch im Falle Mexikos zeigt sich das bekannte Muster der Handelsverzerrung (vgl.

²⁹Betrachtet man allerdings das BIP pro Kopf in Kaufkraftparität, so betrug dies im Jahr 2005 9.564 (konstante internationale Dollar auf Basis des Jahres 2000).

Abbildung 7.9). Die nominelle Unterstützungsrate für die landwirtschaftlichen Exportgüter liegt für den gesamten Beobachtungszeitraum (1980 - 2004) unterhalb der Unterstützungsrate für die landwirtschaftlichen Nichtexportgüter. Dieser Sachverhalt zeigt sich ebenfalls im deutlich negativen Wert von -0,35, den der Handelsbias-Indikator *TBI* annimmt.

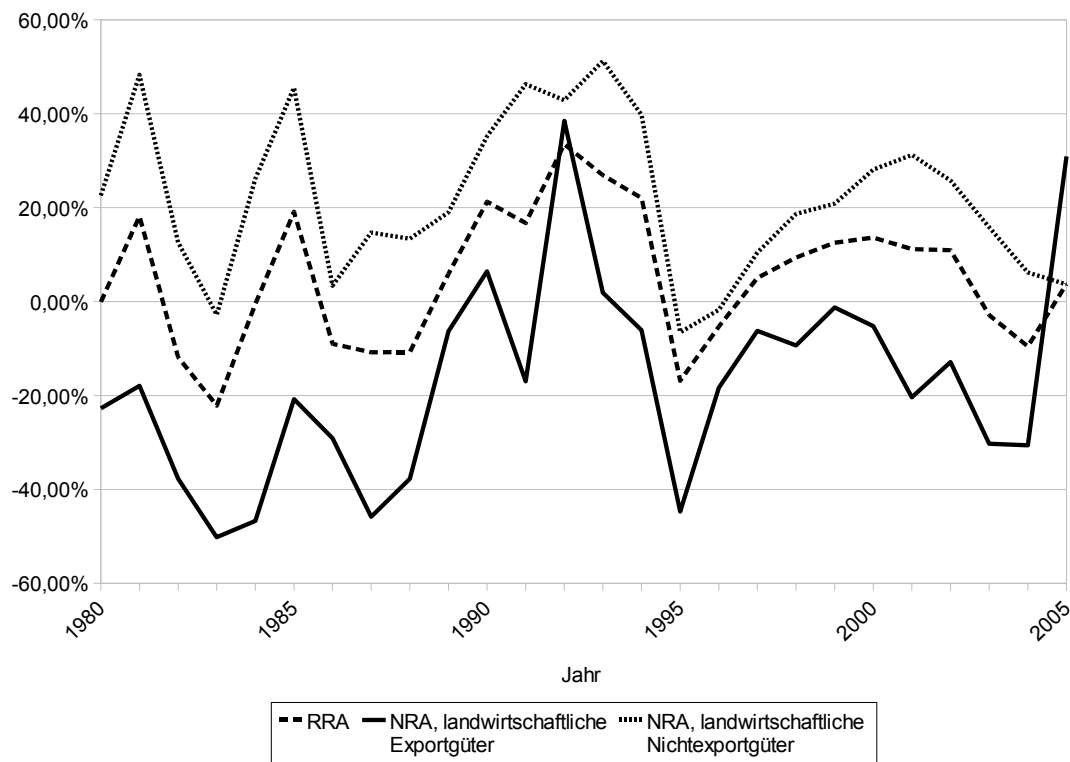


Abbildung 7.9: NRAs der landwirtschaftlichen Nicht-/Exportgüter und der RRA Mexikos von 1980 - 2004

Allerdings zeigt die Abbildung 7.9 auch, dass die relative Unterstützungsrate (*RRA*) über den gesamten Beobachtungsraum Schwankungen unterlegen hat, sodass die Diskriminierung der Landwirtschaft nicht ein dauerhaftes Element der mexikanischen Agrarpolitik ist. Folglich muss die hier vorgenommene Verortung Mexikos in das Cluster des Idealtyps 4 als Momentaufnahme gesehen werden. Dementsprechend gilt es, im kommenden Abschnitt auch Veränderungen der mexikanischen Agrarpolitik aufzuzeigen. Trotz dieser Problematik lässt sich für den Exportsektor, abgesehen von einer kurzen Zwischenphase Anfang der 1990er Jahre, die vor allem durch eine Überbewertung des Pesos gekennzeichnet war, eine dauerhafte Diskriminierung des landwirtschaftlichen Exportsektors festhalten. Zudem lässt sich ab den 1990er Jahren ein Rückgang der direkten Staatseingriffe über Quote und Zölle verzeichnen, während gleichzeitig verstärkt staatliche Haushaltsmittel für Entwicklungsprogramme der ländlichen Regionen bereitgestellt worden sind (OECD, 2006, S. 65).

Es gilt folglich, dass in der mexikanischen Agrarpolitik über die letzten 25 Jahre hinweg keine eindeutige Tendenz erkennbar ist. Die letzten Jahre weisen allerdings eine Tendenz hin zur Diskriminierung der Landwirtschaft auf. Jedoch kann nicht automatisch davon ausgegangen werden, dass diese sich über die kommenden Jahre hinweg weiterhin fortsetzen wird.

7.5.2 Der Agrarsektor

Trotz des Rückgangs der volkswirtschaftlichen Bedeutung des mexikanischen Landwirtschaftssektors – 2005 lag der Anteil an der gesamten Wertschöpfungen Mexikos bei 7,2 % – bleibt dieser ein bedeutender Bereich der mexikanischen Wirtschaft. Dies gilt insbesondere für die landwirtschaftlicher geprägten Gebiete im Süden von Mexiko. Allerdings ist der Süden Mexikos durch eine wenig produktive, traditionelle Arbeitsweise geprägt, während im Norden des Landes hauptsächlich moderne, produktive Betriebe angesiedelt sind (LANGE, 1998, S. 79). Dementsprechend ist der Agrarsektor durch die Koexistenz eines modernen und eines traditionellen Sektors gekennzeichnet. Nach Zahlen des INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (2009) sank der Anteil der im Agrarsektor tätigen Personen von 17,5 % im Jahr 2000 auf 13,5 % bis Ende 2008. Damit sind von den 43,2 Millionen Erwerbstätigen 5,8 Millionen in der Landwirtschaft tätig.

Die Landwirtschaft beansprucht von der Gesamtfläche Mexikos (1,93 Million km²) nach den neusten Daten aus dem Jahr 2007 58 % (1,12 Millionen km²), welche sich im Besitz von 5.548.845 landwirtschaftlichen Betrieben befinden (INEGI, 2008). Allerdings betätigen sich von diesen nur 4.069.957 aktiv als landwirtschaftliche Produzenten, die ca. 688.000 km² bewirtschaften. Darunter fallen jedoch auch Weideflächen und dergleichen, sodass als direkte Anbaufläche für Nutzpflanzen nur 302.016 km² genutzt werden (INEGI, 05.01.2005). Dabei verbraucht der Maisanbau den größten Anteil der Agrarflächen mit ca. 100.000 km². Dies entspricht der Hälfte der gesamten Anbaufläche für Getreide in Mexiko (SOLOAGA/LARA, 2008, S. 245). Gleichzeitig ist Mais auch das wichtigste mexikanische landwirtschaftliche Erzeugnis (SIAP, 2009). Im Gegensatz zu vielen anderen lateinamerikanischen Ländern hat Mexiko ab 1915 eine Landreform, die dem weitverbreitenden Phänomen des sogenannten „latifundismo“ entgegen gewirkt hat, durchgesetzt (CARRILLO, 2001, S. 94). Infolge dieser Landreform entstanden durch die mexikanische Verfassung von 1917 sogenannte „Ejidos“. Diese setzen sich aus einer Allmende und einzelnen, oft sehr kleinen Einzelparzellen zusammen, die von Ejidatarios, welche über ein individuelles Nutzungsrecht verfügen, bewirtschaftet worden sind. Somit handelt es sich bei den „Ejidos“ um einen gemeinsamen Grundbesitz mit individuellem Nutzungs-

recht.³⁰

Bis Ende der 1980er Jahre war der Ejido Sektor von großer Bedeutung für die mexikanische Landwirtschaft. So war mehr als 70 % der Getreideproduktion in Mexiko auf diesen zurückzuführen und beim Anbau von Bohnen lag der Anteil sogar bei 80 % (JANVRY ET AL., 1995). Allerdings war der Ejido Sektor durch Ineffizienz und eine unflexible Produktionsweise gekennzeichnet, während gleichzeitig die gesetzlichen Rahmenbedingungen von diesem Sektor nicht mehr erfüllt worden sind. Daher wurden im Zuge der Liberalisierung des Agrarsektors ab Mitte der 1980er Jahre und den Reformen im Zuge des NAFTA-Beitritts umfangreiche Reformen im Ejido-Sektor vorgenommen (vgl. MACKINLAY, 2004, S. 301ff; SOLOAGA/LARA, 2007, S. 4ff; SOLOAGA/LARA, 2008, S. 248).

Nach den neusten Daten des INEGI (2008) befinden sich ca. 370.000 km² im Besitz von „Ejidos“, während ca. 700.000 km² im Besitz von privaten Personen oder Gesellschaften sind. Die übrigen Flächen befinden sich unter anderem in staatlichem Besitz. Die ungleiche Landverteilung, die trotz der durchgeführten Landreform weiterhin vorhanden ist, zeigt sich in der Anzahl der Felder, die sich im Besitz/in Pachtung der landwirtschaftlichen Betriebe befinden. So verfügen ca. 71 % der Betriebe über ein einziges Feld, während ca. 0,5 % aller Betriebe über 5 oder mehr Felder verfügen.

Bereits aufgrund der Tatsache, dass Mexiko über komparative Nachteile bei der Herstellung verfügt, lässt vermuten, dass es nicht in der Lage ist, in ausreichendem Maße Nahrungsmittel zu produzieren um damit die heimische Nachfrage zu decken. Dies bestätigen auch die Export bzw. Importdaten der FAO (2009a), nach denen im Jahr 2005 die landwirtschaftlichen Importe die Exporte wertmäßig um ca. 40 % überstiegen haben.

7.5.3 Die Interessenvertretung im Agrarsektor

Die Wahrnehmung der landwirtschaftlichen Interessen ist geprägt von den gesellschaftlichen und politischen Strukturen des Landes. Auf der einen Seite die mexikanischen Kleinbauern, auf der anderen Seite die landwirtschaftlichen Betriebe des privaten Sektors. Die wichtigste Interessengruppe der Kleinbauern im Anschluss an die mexikanische Revolution zu Beginn des 20. Jahrhunderts war die 1938 gegründete Confederación Nacional Campesina (CNC), die ein zentraler Bestandteil des ländlichen korporatistischen Systems war (MACKINLAY, 2004, S. 288). Die einzelnen Kleinbauern war indirekt, durch ihre Mitgliedschaft in anderen Organisationen (Ejidos, landwirtschaftliche Gemeinschaften, Kooperativen und der Gleichen), Mitglied

³⁰Vergleiche zum Begriff „Ejido“: CARRILLO (2001, S. 92ff).

der CNC. Die Bedeutung der CNC ergab sich aus ihrer Rolle im politischen System. Sie dient als Brücke zwischen den Kleinbauern und den staatlichen Einrichtungen und sorgte gleichzeitig für die Unterstützung der Regierungspartei (PRI) seitens der Bauern durch Stimmenmobilisierung oder Demonstrationen zugunsten der PRI.

Die Depression der landwirtschaftlichen Preise für Grundnahrungsmittel in den 1960er Jahren führte zusammen mit der Abspaltung einer Teilgruppe der CNC, die Confederación Campesina Independiente (CCI) zu einer Schwächung der Position der CNC. Anfang der 1970er Jahre erfolgte eine weitere Abspaltung von der CNC, die Confederación Agraria Mexicana (CAM). Obwohl die CNC und deren Abspaltung um die politische Vertretung der ländlichen Kleinbauern wetteiferten, wurden sie alle Teil der „offiziellen“ Organisationen und waren Teil des landwirtschaftlichen Bereichs der PRI. (MACKINLAY, 2004, S. 289).

Die Wirtschafts- und Agrarpolitik der 1970er Jahre in Mexiko war geprägt durch einen verstärkten staatlichen Einfluss im ländlichen Bereich. Infolgedessen setzte die CNC auf den Aufbau ländlicher Entwicklungsorganisationen. Dazu zählen unter anderem Produzentenvereinigungen, Vereinigungen von Ejidos, Kreditgenossenschaften und Versicherungen a. G. (RELLO/FERNÁNDEZ, 1990, S. 27ff). Infolge der zunehmenden Wahrnehmung staatlicher Aufgaben durch die CNC, bildete sich eine Symbiose zwischen Staat und CNC heraus, in deren Folge für die Kleinbauern kein Unterschied zwischen diesen beiden Institutionen bestand.

Die wirtschaftlichen Probleme Mexikos in den 1980er Jahren, die zunehmende Tendenz einer freihandelsfreundlichen Wirtschaftspolitik und die galoppierende Inflation führte zu einer ländlichen Mobilisierung, derer auch die CNC nicht Einhalt gebieten konnte. Maßgeblich beteiligt an der Mobilisierung der ländlichen Massen war die erst 1985 gegründete Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA). Das Ziel der UNORCA lag in der Rückführung des staatlichen Einflusses im ökonomischen und sozialen Bereich, da ihrer Meinung nach diese Eingriffe verantwortlich seien für die Ineffizienz und die Fehlallokationen in der Landwirtschaft (MACKINLAY, 2004, S. 291). Trotz des neuen Gegenspielers für die CNC bei der Vertretung der mexikanischen Kleinbauern, behielt diese ihre privilegierte Rolle gegenüber dem Staat. Dies führt dazu, dass eine Mitgliedschaft in der CNC für ländliche Organisationen weiterhin interessant blieb. Gleichzeitig beteiligten sich allerdings viele Organisationen, die Mitglied in der CNC waren, an der Mobilisierung in den 1980er Jahren unter der Führung der UNORCA. In Reaktion auf die wirtschaftlichen Umbrüche in Mexiko und die Gründung eines Dachverbandes im privaten Sektor der Landwirtschaft im Jahr 1984, wurde 1989 der Congreso Agrario Permanente (CAP) gegründet, der als zentrales Sprachrohr zwischen der

Regierung und den unterschiedlichen Einzelverbänden dienen sollte (ROJAS HERERA/MOYANO ESTRADA 1997, S. 50; MACKINLAY 2004, S. 302).³¹

Parallel zur Entwicklung der Interessenvertretungen des Ejido Sektors gab es ähnliche Bestrebungen innerhalb des privaten Sektors. Durch die 1946 auf Initiative der damaligen Regierung gegründete Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (CNPP) fand eine Vertretung der privaten Landbesitzer, die sich im Bereich der Land- und Fortwirtschaft betätigten, statt. Die CNPP war dabei gleichzeitig Teil der PRI, sodass wiederum korporatistische Tendenzen erkennbar waren. Eines der Hauptanliegen der CNPP war die rechtliche Hilfestellung für ihre Mitglieder, die im Zuge der Landreform von einer Enteignung betroffen waren. Ihrer Struktur nach waren die meisten Mitglieder kleine Landbesitzer, allerdings wurde die CNPP von mittleren und großen Landbesitzern kontrolliert. Die Verquickung von CNPP und der Regierung führte jedoch in den 1970er Jahren zu ihrem teilweise Bedeutungsverlust, da vor allem kleinen Familienbetriebe erkannten, dass sie alleine in einer besseren Verhandlungsposition gegenüber der Regierung waren, als zusammen mit der CNPP im Rücken (MACKINLAY, 2004, 293f). Zudem verfügt die CNPP im Gegensatz zur CNC über keine Mittel, ihre Mitglieder politisch zu mobilisieren.

7.5.4 Die CNA als die mächtigste Interessengruppe

Im Zuge der wirtschaftlichen Turbulenzen in den 1980er Jahren, die auch zur Nationalisierung des Bankwesens führte, vergrößerten sich die ideologischen Differenzen zwischen den Wirtschaftsinteressen des Landes und dem Staat. Infolgedessen verfolgten die landwirtschaftlichen Produzenten die Strategie einer engeren Anbindung an die privatwirtschaftlichen Interessen. Dies führte 1984 zur Gründung des Consejo Nacional Agropecuario (CNA) durch den Consejo Coordinador Empresarial (CCE), dem Dachverband der privatwirtschaftlichen Interessen in Mexiko (vergleichbar mit dem BDI in Deutschland). Nach eigenen Angaben hatte der CNA im Jahr 2008 161 Mitgliedsverbände, die sich in zwei Untergruppen unterteilen (CNA, 2008a).³² Zum einen landwirtschaftliche Interessenverbände, sogenannte „socios“ die sich in der CNA, als dem Dachverband, zusammengeschlossen haben und zum anderen privatwirtschaftliche Unternehmen, sogenannte „asociados“, die enge wirtschaftliche Beziehungen zu den landwirtschaftlichen Produzenten unterhalten. Das Angebot an selektiven Anreizen für seine Mitglieder sind im Vergleich zu den Federated Farmers in Neuseeland verhältnismäßig klein. So umfasst es unter anderem, den allgemei-

³¹Zu den Mitgliedsverbänden der CAP zählen 12 Einzelverbände, unter anderem sind dies die CCI, die CNC und die UNORCA.

³²Allerdings liegen keine genauen Informationen vor, wie viele landwirtschaftliche Produzenten damit indirekt Mitglied beim CNA sind.

nen Bereich der Beratung, der Informationsaufbereitung hinsichtlich rechtlicher und ökonomischer Aspekte und die Mediation in Verhandlungen zwischen den einzelnen Produzenten im Agrarsektor. Ergänzt wird das Informationsangebot durch das wöchentlich erscheinende Boletín Informativo del CNA und diversen Publikationen zu unterschiedlichen Themen. Darüber hinaus werden verschiedene Veranstaltungen angeboten, die der Weiterbildung der Mitglieder dienen. Den Höhepunkt in ihrem Veranstaltungsangebot bildet das sogenannte „Foro Global Agroalimentario“, das im Format einer internationalen Tagung stattfindet.

Im Gegensatz zu den übrigen landwirtschaftliche Interessenverbände ist der CNA offen für jeden landwirtschaftlichen Produzenten, unabhängig ob es sich um Produzenten aus dem ländlichen sozialen Sektor oder dem privaten Sektor handelt (MACKINLAY, 2004, S. 298). Aufgrund dieser Ausrichtung wurde der CNA im Laufe der Zeit zum wichtigsten Vertreter der landwirtschaftlichen Interessen in Mexiko, der sowohl kleine, mittlere und große Familienbetriebe als auch agrarindustrielle Unternehmen vertritt. Daher kann der CNA ab Mitte der 1980er Jahre als die wichtigste Interessenvertretung gegenüber der mexikanischen Regierung angesehen werden. Die Entstehung der CNA, gegründet auf Initiative der Privatwirtschaft, markiert gleichzeitig ein Richtungswechsel in der geforderten Agrarpolitik. So war eines der Hauptanliegen der CNA in den 1980er Jahre die Rückführung der Staatsinterventionen in den Agrarsektor, um auf diesem Wege den Marktkräften mehr Einfluss zu zubilligen. Zugleich forderte sie Rechtssicherheit für privaten Landbesitz. Im Zuge des Beitritts Mexikos zum General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) waren die Interessen innerhalb der Mitglieder der CNA gespalten. Auf der einen Seite die kleinen Familienbetriebe, die vor allem auf den heimischen Markt ausgerichtet waren, auf der anderen Seite die großen agroindustriellen Produzenten und große Landbesitzer, die auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig waren. Die CNA konnte sich aufgrund ihrer freihandelsliberalen Ideologie nicht dem Beitritt Mexikos zum GATT widersetzen. Sie forderte im Gegenzug allerdings eine Reduktion der Zölle auf landwirtschaftliche Vorprodukte (MACKINLAY, 2004, S. 298f). Im Zuge der Verhandlungen um die NAFTA kam es gleichzeitig zu einer Stärkung des Einflusses der CNA, da sie als einzige landwirtschaftliche Interessengruppe Mitglied der Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) war, die wesentlichen Einfluss auf die politische Linie der mexikanischen Regierung hatte.³³

Die in den 1980er Jahre erworbene Machtposition konnte die CNA in den 1990er konsolidieren, da sie die neuen Regeln des freien Marktes und somit auch die NAFTA

³³Vergleiche zur Rolle der mexikanischen Interessengruppen bei den Verhandlungen zur NAFTA: FAIRBROTHER (2007).

befürwortet. Trotz ihres heterogenen Klientels wurde die CNA zu einer Interessenvertretung, die vor allem die Interessen der großen heimischen und ausländischen landwirtschaftlichen Produzenten vertritt, die ihren Absatzmarkt entweder nur im Ausland sehen oder diesen zumindest neben dem heimischem Markt auch bedienen (MACKINLAY, 2004, S. 324). Dementsprechend gab es keinen bedeutenden Widerstand gegen das Auflösen der staatlichen *Compañía Nacional de Subsistencias Populares* (CONASUPO), die das Instrument zur Durchsetzung staatlicher Garantiepreise für Grundnahrungsmittel war.³⁴ Zwar gab es von staatlicher Seite – mit Unterstützung der CNA – Versuche mit dem *Programa Nacional de Solidaridad* (PRONASOL), das durch „Progresas“ und später durch „Oportunidades“ abgelöst worden ist, die Öffnung der Landwirtschaft hin zum Weltmarkt abzumildern, jedoch half dies den ländlichen Kleinbauern kaum (LANGE, 1998, S. 167).³⁵ Trotz des Potentials einer möglichen Abspaltung aufgrund der heterogenen Interessen gelang es der CNA auch während der Proteste im Jahr 2000, ihre Mitglieder zu kontrollieren bzw. sie politisch zu mobilisieren. Zwar existiert mit der *Confederación Nacional de Ganaderos de Mexico* (CNG), die sich agrarpolitisch kritischer gegenüber dem Freihandel positioniert hat, auch eine Konkurrenz für die CNA auf Seiten des privaten Sektors, allerdings hat diese in Folge des NAFTA Beitritts erheblich an Durchsetzungsfähigkeit bei der Interessenvermittlung verloren (PÉREZ ESPEJO, 1997, S. 38ff). Die erfolgreiche Interessenvermittlung der CNA manifestiert sich auch in der Vertretung in diversen staatlichen als auch privatwirtschaftlichen Gremien (CNA, 2008c). Die vorhandenen Zugangsmöglichkeiten zur Politik und die Möglichkeiten zur Koalitionsbildung führte in der Vergangenheit zur erfolgreichen Interessenvermittlung bei diversen gesetzlichen Regelungen (CNA, 2008b).

7.5.5 Fazit und Falsifizierung

In den bisherigen Ausführungen zeigt sich, dass der mexikanische Agrarsektor, wie dies oft in Schwellenländern anzutreffen ist, weiterhin eine Stütze der heimischen Wirtschaft ist. Allerdings lässt sich auch hier über die letzten Jahrzehnte hinweg ein Rückgang der Bedeutung verfolgen, sodass von einem weiteren Bedeutungsverlust in Zukunft auszugehen ist. Gleichzeitig zeigte sich, dass der mexikanische Agrarsektor in zwei Lager gespalten ist: auf der einen Seite der „Ejido“-Sektor, der aufgrund seiner Ineffizienz gepaart mit den agrarwirtschaftlichen Reformen sich in einem großem Umbruch befindet. Auf der anderen Seite die privaten, oft wettbe-

³⁴Zur Rolle der CONASUPO siehe LANGE (1998, S. 80) und MACKINLAY (2004, S. 311).

³⁵Zur genauen Ausgestaltung und Bedeutung des Programms PRONASOL siehe MACKINLAY (2004, S. 303ff).

werbsfähigen landwirtschaftlichen Produzenten. Diese historische Gegebenheit führte dementsprechend zur Ausprägung zweier unterschiedlicher Interessenvertretungen, die in sich selbst ebenfalls heterogen waren und dies teilweise noch sind. Allerdings kam es mit der Gründung der CNA und den wirtschaftlichen Reformen im Anschluss an die verlorene Dekade der 1980er Jahre und dem NAFTA-Beitritt Mexikos zu einer Verschiebung des Kräfteverhältnisses innerhalb der landwirtschaftlichen Interessenvertretung: eine zunehmende Dominanz der CNA kann daher ausgemacht werden (vgl. MACKINLAY, 2004, 324f).

Trotz dieser Machtposition der CNA existieren weiterhin unterschiedliche Interessengruppen, sowohl im „Ejido“-Sektor, als auch im privaten Sektor. Allerdings unterstreicht die zu beobachtende Rolle der CNA im politischen Prozess – dazu zählen unter anderem die Verhandlung zur NAFTA, die diversen Mitgliedschaften in Kommissionen und die Hilfestellungen bei Gesetzesvorhaben – deren Bedeutung. Dabei findet keinesfalls eine reine Beschränkung der Interessenvertretung für ihre Mitglieder statt, sondern auch Mitglieder der CNG nutzten so z.B. die CNA als Sprachrohr während der Verhandlungen zur NAFTA (PÉREZ ESPEJO, 1997, S. 23). Dem Mobilisierungskonzept von ATKINSON/COLEMAN folgend bedeutet dies trotz der Konkurrenz um Mitglieder, eine starke Position der CNA, was im Umkehrschluss eine schwache Ausprägung der KONKURRENZ bedeutet.

Die SEKTORABDECKUNG durch den CNA ist als hoch einzuschätzen, da in ihm alle großen landwirtschaftlichen und agrarindustriellen Unternehmen angehören. Aufgrund der Größe des mexikanischen Landwirtschaftssektors gilt in Anlehnung an OLSON ebenfalls die Vermutung, dass zur Mitgliedergewinnung bzw. der Aufrechterhaltung der Mitgliedschaft auf selektive Anreize zurückgegriffen wird. Dies bestätigt sich auch für die CNA, wenngleich das Ausmaß der SELEKTIVEN ANREIZE als eher gering einzuschätzen ist. Eine mögliche Erklärung für die relativ schwach ausgeprägten selektiven Anreize ist möglicherweise in der Struktur des CNA – es handelt sich um einen Dachverband – zu suchen. Die als „socios“ geführten Mitgliedsverbände halten womöglich bereits selbst selektive Anreize für ihre Mitglieder bereit, sodass der CNA die Aufgabe zukommt, ihren Mitgliedsverbänden die dafür notwendigen Informationen zur Verfügung zu stellen. Im Sinne einer effizienten Arbeitsweise findet daher eine Bereitstellung der relevanten Informationen auf der aggregierten Ebene statt. Zugleich ist der Anspruch der „asociados“, bei denen es sich in der Regel um große nationale oder multinationale Unternehmen wie z.B. Nestlé oder HSBC handelt, an die selektiven Anreize möglicherweise nicht besonders ausgeprägt. Sie versprechen sich von ihrem Engagement beim CNA vielmehr positive Auswirkungen auf ihr wirtschaftliche Beziehungen mit den landwirtschaft-

lichen Produzenten, sodass ihre Mitgliedschaft beim CNA neben der Wahrnehmung der Interessenvertretung auch als Marketingmaßnahme interpretiert werden kann. Die im Zuge der selektiven Anreize mit angebotenen Informationen führen zu einer entsprechenden INFORMATIONSGENERIERUNG im Sinne von ATKINSON/COLEMAN. Allerdings ist diese geringer ausgeprägt, als dies unter anderem bei den Federated Farmers in Neuseeland der Fall ist. Trotzdem kann der CNA eine entsprechende Expertise unterstellt werden, die sie zu einem einflussreichen Akteur werden lassen. Die bisher vorhandene VERBINDLICHKEIT der Entscheidungen der CNA könnte aufgrund ihrer einseitigen handelsliberalen Ideologie jedoch ins Wanken geraten (MACKINLAY, 2004, S. 325). Hierbei stellen insbesondere mögliche Verwerfungen mit den landwirtschaftlichen Familienbetrieben, welche den Fokus auf den heimischen Absatz haben, eine Gefahr dar.

Dennoch lässt sich anhand der Indikatoren von ATKINSON/COLEMAN aus Kapitel 3.3 eine ausgeprägte Mobilisierung des Sektors unterstellen. Die dabei vorgenommene Interessenvertretung seitens der CNA weist jedoch einen starken Freihandelsbias auf, sodass eine Vielzahl von Kleinbauern sich hierbei nicht wieder finden können. Zudem ist aufgrund der Dominanz der CNA in der landwirtschaftlichen Interessenvertretung kein ausgeprägter Wettbewerb in Sinne von BECKER mit den übrigen Wirtschaftssektoren zu verzeichnen. Stattdessen ist eine ausgeprägte Öffnung Mexikos hin zu seinen Handelspartnern innerhalb der NAFTA zu beobachten. Folglich ergeben sich hier für den Moment zumindest nur begrenzte Reibungspunkte.

Demzufolge lässt sich festhalten, dass die leichte Diskriminierung des landwirtschaftlichen Sektors auf die ausgeprägte Machtposition der CNA zurückzuführen ist. Zwar verfolgt die CNA nicht das Ziel der Diskriminierung, allerdings ist und war das Ausmaß der direkten und indirekten Staatseingriffe in Mexiko in den letzten Jahrzehnten immer wieder Schwankungen unterworfen. Diese lassen sich – zumindest für die Zeit nach dem NAFTA Beitritt – teilweise auf Schwankungen der mexikanischen Währung zurückzuführen. Die Tatsache, dass der mexikanische Agrarsektor als Ganzes betrachtet über komparative Nachteile verfügt, führt in Verbindung mit der leichten Diskriminierung zu einem schnelleren Schrumpfen des landwirtschaftlichen Sektors. Durch die weitgehende Handelsliberalisierung des Agrarsektors verschärft sich die Wettbewerbssituation innerhalb der Landwirtschaft, sodass sich daraus langfristig tendenziell positive Effekte auf die Wettbewerbsfähigkeit des Sektors zu erwarten sind. Allerdings stellt sich die Frage, ob Mexiko in der Lage ist, für die nicht mehr wettbewerbsfähigen Kleinbauern neue Alternativen bereitzuhalten bzw. sie selbst in der Lage dazu sind.

Im Gegensatz zu Argentinien lässt sich daher keine institutionelle Sklerose nach

OLSON (1982) ausmachen. Durch den NAFTA-Beitritt ergaben und ergeben sich vielfältige exogene Einflussfaktoren, die vergleichbar sind mit einer unabhängigen Notenbank. Dementsprechend ist der Handlungsspielraum für die mexikanische Regierung nur innerhalb des exogen definierten Korridors möglich. Damit zeigt sich, dass durch entsprechende Institutionenbildung einer institutionellen Sklerose vorgebeugt werden kann.

Situation der Konsumenten

Was heißt dies nun für die Frage „Wer bezahlt für unser Essen“ im Falle Mexikos? Eine Antwort auf diese Frage zeigt der Blick auf die beiden Indikatoren zur Konsumentenbelastung, den *CTE* und den Konsumenten *NPC*, die im nachfolgenden Schaubild ab dem Jahr 1979 dargestellt sind.

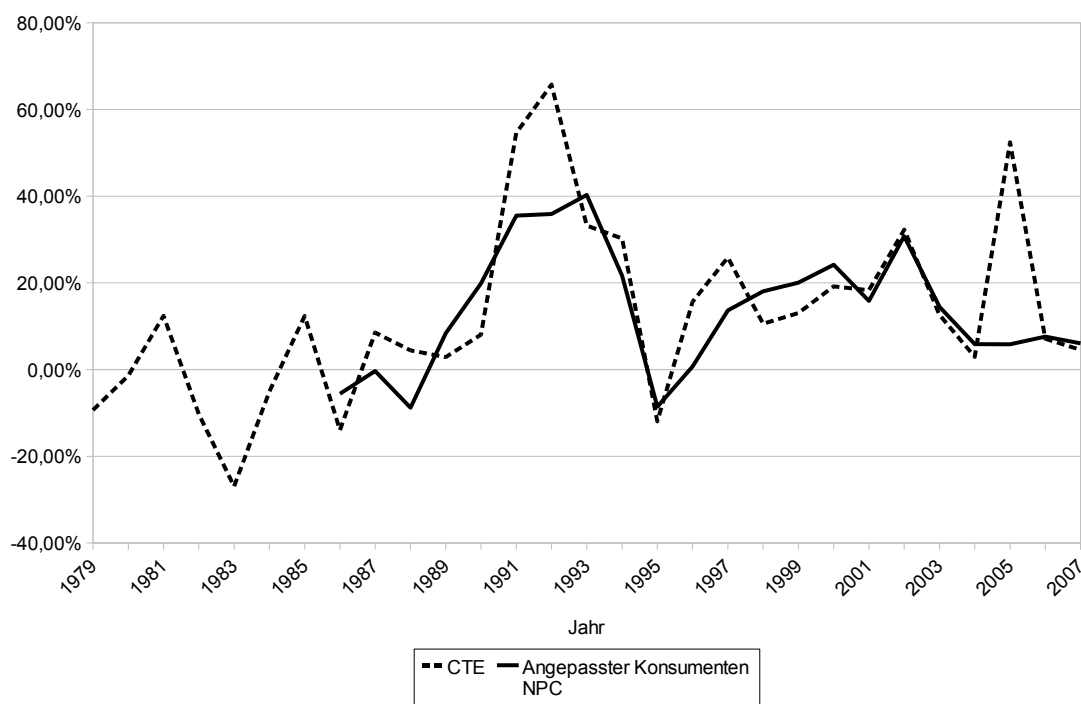


Abbildung 7.10: Belastung der mexikanischen Konsumenten

Es zeigt sich, dass ab 1989, mit der Ausnahme des Jahres 1995 (Tequila-Krise), die Konsumenten in Mexiko zusätzlich belastet werden. Damit müssen die Konsumenten, trotz der Diskriminierung des Agrarsektors in Mexiko, mehr für ihre Nahrungsmittel bezahlen. Diese zusätzliche Belastung lag im Jahr 2007 je nach Indikator zwischen 4,5 und 6 %. Dies entspricht nach dem *CSE* einem Bruttotransfer der mexikanischen Haushalte zu den dortigen Produzenten von 2.353,32 Millionen US-Dollar im Jahr 2007. Folglich bezahlen in Mexiko neben den Produzenten auch die

Konsumenten mehr für „das Essen“ als dies bei Nichtexistenz der staatlichen Interventionen der Fall wäre. Somit liegt auf beiden Seiten eine zusätzliche Belastung vor.

7.6 Indonesien

Indonesien wird in Anlehnung an Abschnitt 6.4 repräsentativ für den Idealtyp 6 analysiert. In Schaubild 6.2 wurde ersichtlich, dass sich Indonesien links der Y-Achse befindet und damit im Agrarsektor nicht wettbewerbsfähig ist. Zudem ist das südostasiatische Land mit Blick auf die agrarpolitischen Staatseingriffe neutral. Auf aggregierter Ebene heben sich also Unterstützung und Diskriminierung gegenseitig auf oder finden gar nicht statt.³⁶

Ebenfalls mit Wettbewerbsnachteilen und vernachlässigbarem Staatseingriff in den Agrarsektor behaftet sind neben Indonesien noch China und die Philippinen. Es entsteht in der Fallstudienanalyse dieser Arbeit nun zum ersten Mal das Problem, dass alle drei Länder die Auswahlkriterien nicht einhalten. So wird China im Freedom House Index unter „nicht frei“ geführt und rangiert mit einem HDI-Wert von 0,75 unter der 0,8-Marke dieser Arbeit. Die Philippinen rangieren mit einem HDI von 0,71 noch darunter. Auch Indonesien ist mit einem HDI-Wert von 0,72 kaum merklich besser platziert. Diese Arbeit zieht nun einen weiteren Index zu Rate, den Bertelsmann Transformations Index (BTI). Mit Blick auf den „Democracy Status“ und des „Status Index“ erhält Indonesien von den Bertelsmann-Länder-Experten die Werte 7,95 und 7,21. Die Philippinen rangieren mit 6,95 und 6,40 dahinter. China ist beide Male mit 4,92 abgeschlagen (BTI, 2006).

Weitere Unterstützung, Indonesien den beiden anderen Ländern vorzuziehen, kommt von Seiten der journalistischen Berichterstattung. Die jüngsten Entwicklungen in Indonesien sind THE ECONOMISTzufolge positiv zu bewerten. So schreibt die Wochenzeitung in einem ihrer aktuellen Länderberichte „democracy has taken root and flourished“ (THE ECONOMIST, 02.04.2009b); sowie in einem anderen Artikel „like India it has shown that democracy can work in huge, diverse and poor countries“ (THE ECONOMIST, 02.04.2009a).

Indonesien ist seit 1998 eine Demokratie. Mit ca. 226 Millionen Einwohnern, die sich über 900 bewohnte Inseln verteilen, ist der Archipel einzigartig auf der Welt. Es ist zudem mit 90% Muslimen das größte muslimische Land der Welt (WTO, 2008; THE ECONOMIST, 02.04.2009b).

Nach dem zweiten Weltkrieg konnte die indonesische Unabhängigkeitsbewegung sich bereits 1949 von der Kolonialmacht der Niederlande lossagen. Die neu gewonnene Freiheit wurde jedoch rasch gegen Diktaturen eingetauscht. Die erste unter Sukarno manövrierte das Land in einen mit fast einer Million Toten sehr blutigen Aufstand.

³⁶Im Detail wird auf diesen Punkt in den Abschnitten 7.6.1 und 7.6.2 einzugehen sein.

1968 übernahmen die Militärs unter General Suharto. Sie sollten die Macht bis 1992 behalten. Man kann dieses Regime trefflich eine markt-orientierte Entwicklungsdiktatur nennen. Denn die Politik des „New Order“ zog Direktinvestitionen aus aller Welt (FDI) an (FANE/WARR, 2008, S. 170).

Das Billiglohnland erfuhr über drei Jahrzehnte einen rasanten Aufstieg, der sich anhand des folgenden Schaubilds 7.11 veranschaulichen lässt. So stieg das Pro-Kopf-BIP in Indonesien von 1970 mit 81 US-Dollar auf 1.162 US-Dollar im Jahr 1997. Das macht eine Steigerung um mehr als das 13-fache in 37 Jahren (UN, 2008).

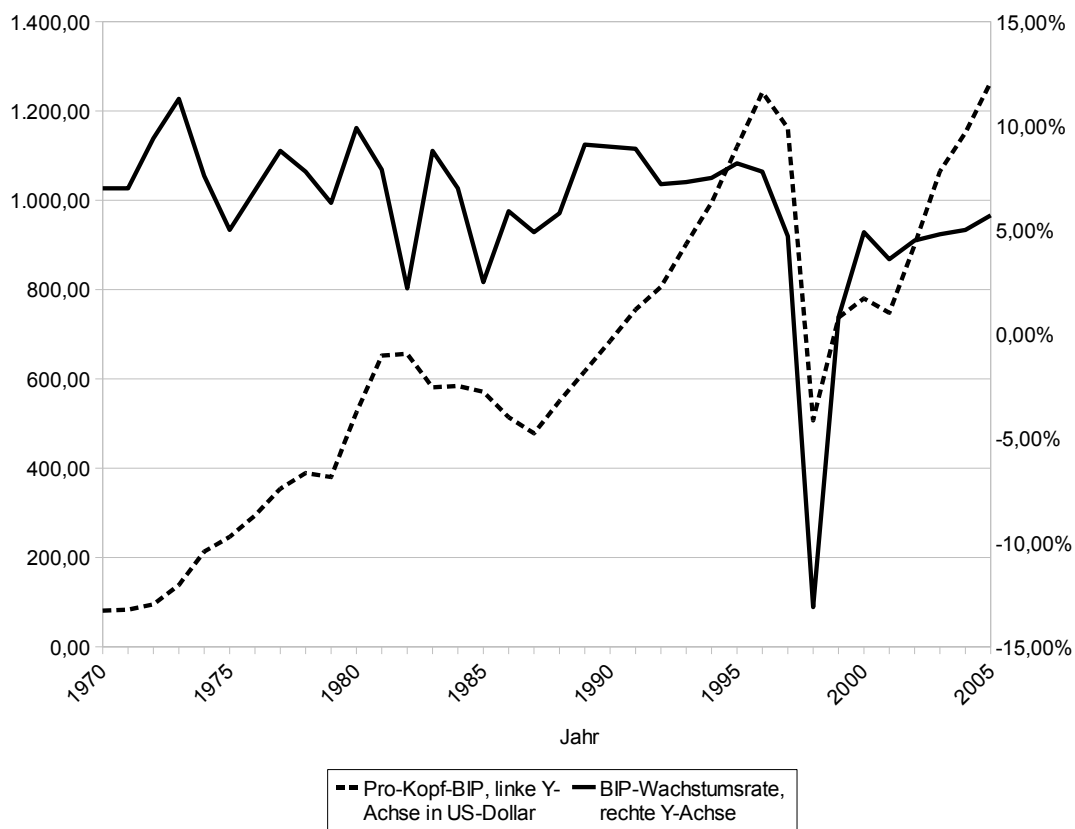


Abbildung 7.11: Pro-Kopf BIP und Wachstumsraten Indonesiens 1970 - 2005

Beflügelt vom Aufschwung der ganzen Region, trat Indonesien 1995 der WTO bei und ist heute zudem Mitglied von ASEAN sowie der CAIRNS-Gruppe. 1997 knicken die Indikatoren jedoch drastisch ein. So halbiert sich das Pro-Kopf-BIP von 1997 auf 1998 und das zuvor solide zwischen 4,7% und 11,3% rangierende Wachstum bricht auf einen Negativrekord von -13,1% ein. Die Finanzkrise in Asien hatte Indonesien besonders hart getroffen (THE ECONOMIST, 02.04.2009b; FANE/WARR, 2008, S. 167, 172). Als Folge sozialer Unruhen trat 1998 General Suharto zurück. Seitdem etabliert sich die Demokratie. Heute befindet sich Indonesien wieder auf

dem Aufwärtstrend mit 6,3% Wachstum im Jahr 2007 (UN, 2008).

7.6.1 Verortungen innerhalb des Clusters

Die Verortung Indonesiens am unteren Rand des vierten Quadranten lässt darauf schließen, dass der indonesische Agrarsektor über Wettbewerbsnachteile verfügt. Diese Einschätzung teilen sowohl die offenbarte Wettbewerbsfähigkeit als auch der *Produktivitätsindikator*. So weist der *RC* als Indikator der offenbarten Wettbewerbsfähigkeit einen Wert von 0,067 auf. Der *Produktivitätsindikator*, der zur Validierung des *RC* erhoben wird, verstärkt den Eindruck. So landet Indonesiens Agrarsektor, mit einer Produktivität von 0,0003 Hektar pro Arbeiter pro industrieller Wertschöpfung, auf dem 110. Platz der 136 im Zuge des Produktivitätsindikators aufgeführten Länder.

Die vertikale Verortung entlang der Y-Achse fällt deutlich schwieriger aus. Mit Blick auf den Staatseingriff bewegt sich das südostasiatische Land nahe am Nullpunkt. Um dieser Problematik entgegenzuwirken wurde in Kapitel 6.4 ein „neutraler Bereich“ definiert. So werden Werte des Staatseingriffs, die zwischen -0,03 und 0,03 rangieren, als „neutral“ angesehen. Die Neutralität umfasst somit relative Unterstützungsraten *RRA* innerhalb der Bandbreite $[-0,03; 0,03]$. Indonesien fällt mit einem $RRA = 0,02$ in diese Spanne. Der Staatseingriff wird in dieser Arbeit damit als weder unterstützend noch diskriminierend gewertet.

Wie Schaubild 7.12 zeigt, bewegt sich die relative Unterstützung erst seit der Demokratisierung Indonesiens oberhalb des Nullniveaus und seit 2000 in Annäherung an dieses. Zuvor zeichnet sich die Unterstützung durch ein permanentes Auf und Ab aus.³⁷Eine periodische Annäherung an das neutrale Nullniveau weisen auch die nominalen Unterstützungsraten auf. So variierten die Werte zwar im Rückblick auf die vergangenen Jahrzehnte seit 1960, jedoch findet in der Totalen eine Konvergenz hin zur X-Achse und damit weder Unterstützung noch Diskriminierung des Agrarsektors als Ganzes statt. In Schaubild 7.12 sieht der Leser, dass sich die nominalen Unterstützungsraten analog zum *RRA* verhalten.

7.6.2 Der Agrarsektor

Eine interessante Diskrepanz zeigt sich, wenn man den prozentualen Anteil der Wertschöpfung des Agrarsektors mit dem Anteil der landwirtschaftlich Beschäftigten vergleicht. So trägt der Agrarsektor 13,9% zur Wertschöpfung der indonesischen Volks-

³⁷In Abschnitt 7.6.2 werden die Schwankungen während der Suharto-Diktatur erklärt.

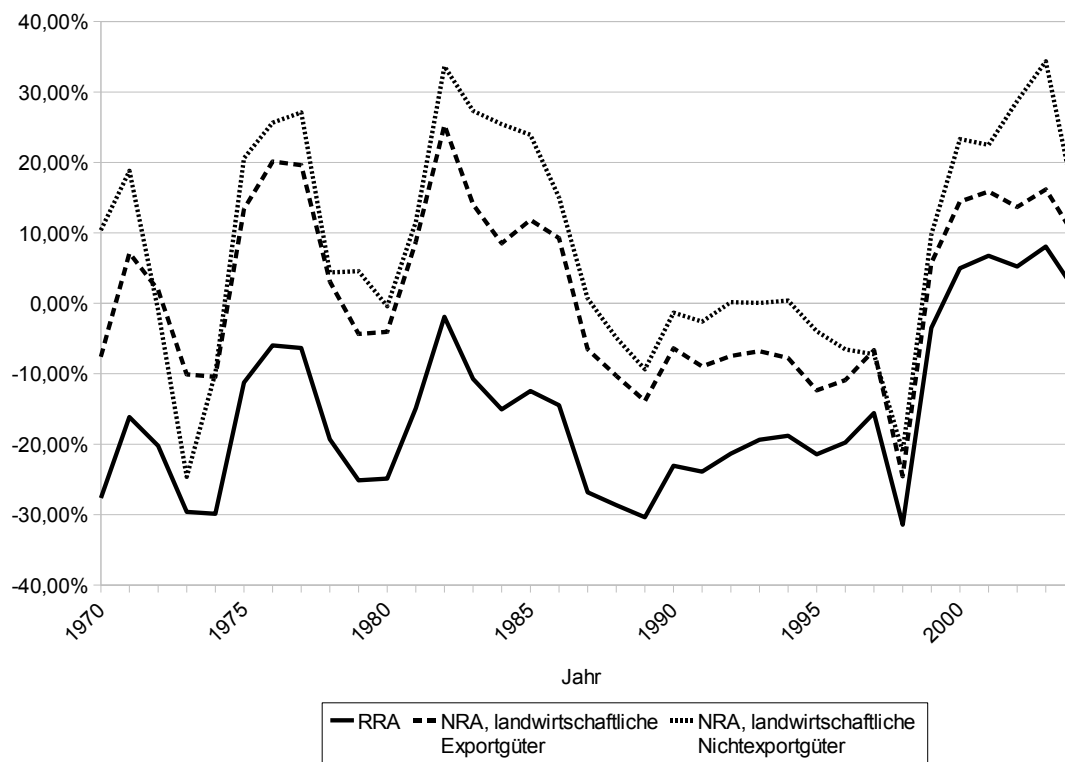


Abbildung 7.12: NRAs der landwirtschaftlichen Nicht-/Exportgüter und der RRA Indonesiens von 1960 - 2005

wirtschaft bei. Gleichwohl arbeiten 40% der Erwerbsfähigen und damit 41,8 Millionen Menschen im Agrarsektor (ILO, 2008). Diese Diskrepanz heißt, dass überproportional viele Menschen zu relativ wenig Wertschöpfung beitragen. Dies bestätigt der *RC* und der Produktivitätsindikator aus Abschnitt 7.6.1.

Ein Blick auf die Pro-Kopf-BIP der Sektoren zeigt, dass Landwirte in Indonesien mit durchschnittlich 325 US-Dollar nur ein Viertel wie in anderen Sektoren verdienen (FAO, 2007). Die Schere zwischen den Sektoren ist somit zu Ungunsten der Bauern weit geöffnet. Industriestaaten, so beispielweise die USA in Fallstudie 7.3 und Südkorea in Fallstudie 7.2 weisen ebenfalls solche Unterschiede auf. Diese schlagen sich im Einkommen nieder, weswegen die USA und Südkorea unterstützend in den Sektor eingreifen. Indonesien tut das nicht.

Wie im folgenden Schaubild ersichtlich wird, nimmt der Anteil des Agrarsektors an der Wertschöpfung seit Jahrzehnten gleichmäßig ab, während der Industrieanteil konstant relativ zunimmt. Heute scheint sich das Agrar-Industrie-Verhältnis jedoch bei rund 2:1 stabilisiert zu haben.

Die mehr als 17.000 Inseln Indonesiens, von denen rund 900 bewohnt sind, machen eine Fläche von 181 Millionen Hektar aus. Davon sind 47,8 Millionen Hektar für

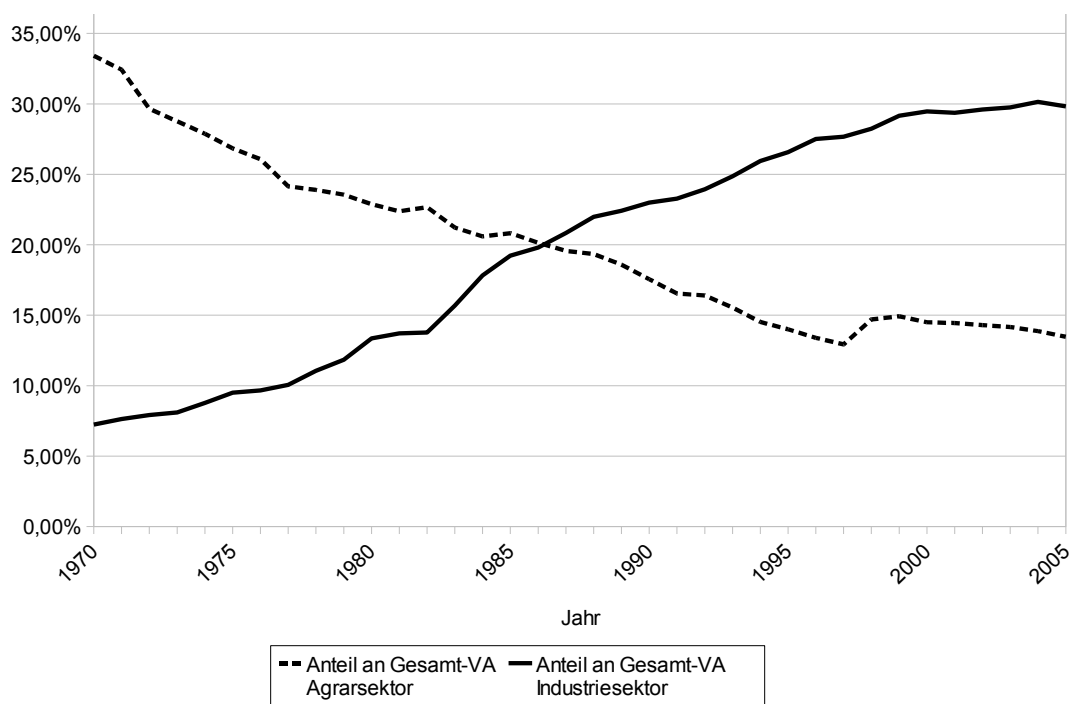


Abbildung 7.13: Anteil des Agrar- und Industriegesektors an der Wertschöpfung Indonesiens 1970 - 2005

Landwirtschaft nutzbar, was einem Anteil von 26,4% entspricht. Von diesem Viertel der Landesfläche werden wiederum 23 Millionen Hektar bzw. 48% auch wirklich genutzt (FAO, 2009b). In Indonesien bewirtschaften 247.000 Betriebe im Durchschnitt 93,1 Hektar (BPS-STATISTICS INDONESIA, 2001, S. 7).^{38, 39}

Das mit einigem Abstand wichtigste Agrarprodukt ist Reis. So macht Reis mit 11,8 Millionen Hektar bzw. 51% der Großteil den Anbaufläche aus. 54,1 Millionen Tonnen werden im Jahr an Reis produziert. Diese sind komplett für den Eigenbedarf der Bevölkerung und nicht für den Handel vorgesehen (BPS-STATISTICS INDONESIA, 2006b). Gefolgt wird Reis von Mais, welche 12,5 Millionen Tonnen und 3,5 Millionen Hektar Anbaufläche umfasst (BPS-STATISTICS INDONESIA, 2006a).

Jährlich werden Agrargüter im Wert von 9,4 Milliarden US-Dollar exportiert und wiederum im Wert von 5,1 Milliarden US-Dollar importiert. Der Agrarsektor Indonesiens exportiert damit nahezu doppelt soviel als das Land an Agrargütern importiert und ist somit ein Netto-Exporteur (FAO, 2007, S. 2).

³⁸Dies lässt auf sehr große Betriebe schließen. Ursache dafür ist, dass Inseln meist komplett von einem Betrieb besessen werden und daher die komplette Inselfläche in die Statistik eingeht.

³⁹Familienbetriebe, die nur zur Selbstversorgung wirtschaften, sind nicht in der Summe begriffen. Dies liegt an der unzureichenden Datenlage. Generell ist die Datenlage in Indonesien selbst beim offiziellen Statistischen Amt, dem BADAN PUSAT STATISTIK, sehr lückenhaft. So fehlen selbst auf Nachfrage essentielle sozio-ökonomische Daten oder sind veraltet. Im Folgenden wird, wie auch oben versucht, weitgehend auf Daten internationaler Organisationen (FAO, UN, WTO, WELTBANK, etc.) zurückzugreifen.

Verglichen mit dem Industriesektor relativiert sich das Bild jedoch. So exportiert der Industriesektor anteilig am Gesamtexport doppelt soviel wie der Agrarsektor. Hauptempfängerländer sind Japan und die EU. Auf der Importseite dominieren hingegen Singapur und China. Dies lässt wiederum auf die Auslagerungswellen schließen, die in Abschnitt 7.2 der Südkorea Fallstudie erklärt wurden. So werden Vorprodukte aus Billiglohnländern wie China importiert, in Indonesien teilveredelt, um dann wiederum an Hochtechnologieländer exportiert zu werden (WTO, 2008).

Die Reis- und Zuckerbranche als Sonderfälle staatlicher Intervention

Wie bereits erwähnt, sind die aggregierten Größen mit Vorsicht zu genießen. So spiegelt die relative Unterstützungsrate $RRA = 0,02$ ein neutrales Staatsverhalten mit Blick auf den gesamten Agrarsektor wieder. Fokussiert man jedoch die Subebene der einzelnen Produkte, so wird ein klar zweigeteiltes Bild ersichtlich. So schreiben FANE UND WARR „However, these aggregate measures mask the fact that agricultural protection is concentrated in only two crucial industries: sugar and rice” (FANE/WARR, 2008, S. 166). Reis und Zucker allein würden somit einen hohen RRA-Wert aufweisen. Sie werden jedoch durch die anderen Produktgruppen ausgeglichen, die keine Unterstützung erhalten bzw. diskriminiert werden.

Bis 2000 wurden diese anderen Produkte, neben Reis und Zucker, im Handel besteuert, was die RRA- und NRA-Kurve auf negativem Niveau erklärt. Seit 2000 wurden die anderen Produkte neutral behandelt. „Having previously taxed agriculture relative to the nonfarm sectors during the postindependence period, Indonesia’s trade policies have, on average, not taxed agriculture since around 2000” (FANE/WARR, 2008, S. 192; weiterführend HILL, 2000, S. 126).

Da Reis und Zucker subventioniert wurden und zudem ein Import-Verbot auf Reis verhängt wurde, stiegen die RRA- und NRA-Kurven in Schaubild 7.12 über Null. Die beiden Produkte profitierten in erster Linie von einem Import-Bann, der bis ins Jahr 2000 Gültigkeit besaß. Diese Maßnahme erlaubte es, Reisbauern, abgeschottet vom Weltmarkt, Preise über den Weltmarktpreisen zu erheben. Die Kosten bezahlt der Konsument, der damit gezwungen ist, zu im Vergleich zum Weltmarkt höheren Preisen zu kaufen (FANE/WARR, 2008, S. 170). Gleichwohl ist es in Indonesien mehr noch der Steuerzahler, der die Kosten trägt. Dieser bezahlt beispielsweise seit Jahrzehnten für den stark subventionierten Gebrauch von Düngemitteln und Pestiziden unter dem Slogan BIMAS zur Produktivitätssteigerung des Reisanbaus (ROEKASAH/PENNY, 1967).

7.6.3 Die Interessenvertretung im Agrarsektor

Die Zweigestaltigkeit der Staatseingriffe spiegelt sich deutlich im Interessenvermittlungssystem Indonesischer Agrarpolitik wieder. So gibt es organisierte Interessengruppen in der Reis- und Zuckerbranche. Die anderen Branchen haben seit der Demokratisierung noch keine wahrnehmbaren Interessengruppen gebildet. Ein Grund für die Bevorteilung der Reisbranche könnten demnach die bereits zu Zeiten der Diktatur vorhandenen Interessengruppen sein. Zudem behandelte und unterstützte Suharto den Reisanbau als eine Art Chef-Sache, da er selbst von Reisbauen abstammte (HILL, 2000, S. 133).

Die Reisproduktion wird größtenteils zum Eigenbedarf von Kleinbauern betrieben. Deren Organisationsfähigkeit ist klassisch gering. Warum wird dann dennoch der Reissektor bevorzugt? Die Antwort lässt sich finden, wenn man GUTTMANS (1978) Fokus umdreht. Er sucht koalitionäre Lobbygruppen unter den Vorproduzenten. In Indonesien befinden sich die stark organisierten Gruppen weiter hinten in der Wertschöpfungskette: in der Veredelung von Reis. So vermerken FANE UND WARR, „In contrast, the farm production of rice (paddy) is dominated by small-scale farm producers. The rice milling industry is much more concentrated and much more well organized“; und weiter „political power of rice millers has been an important source of support for the protection of the rice industry“ (FANE/WARR, 2008, S. 194).

Zucker ist ein teilweise ähnlicher Fall. Auch hier sind Veredelungsbranchen und Unternehmensebenen stark organisiert. Hinzu kommt die direkte Staatsbeteiligung in den großen Betrieben der Zuckerproduktion. Auf Grund dieser hat der Staat ein eigenes Interesse an deren Unterstützung, da er als Produzent Renten aus der Branche zieht und diese mit zunehmender Abschottung vom Weltmarkt auf dem Binnenmarkt durch erhöhte Absatzpreissetzung steigen (FANE/WARR, 2008, S. 194).

In den 32 Jahren Diktatur unter General Suharto war die Interessenvermittlung einfach zu durchschauen. Das Finanzministerium war mit marktorientierten Ökonomen besetzt, vergleichbar (aber gemäßigter) mit den Chicago Boys der Pinochet-Diktatur in Chile. Das indonesische Agrarministerium hingegen wurde von Vertretern der Reisbranche instrumentalisiert. Je nach Gutdünken bevorteilte der Diktator mal das eine, ein anderes Mal das andere Lager (HILL, 2000). Das erklärt auch das Pendeln der RRA- und NRA-Kurven, auf das in Abschnitt 7.6.1 und Fußnote 37 hingewiesen wurde.

Da die Transition von der Diktatur zur Demokratie relativ friedlich verlief, sind diese Strukturen noch heute vorhanden, wenngleich abgeschwächt und verlagert. So haben beide Ministerien seit der Einführung der Demokratie gegenüber dem neuen Parlament an Macht eingebüßt. Während die Protektionsanhänger des Agrarmi-

nisteriums nun im Parlament Gehör finden, haben vor allem die Freihändler des Finanzministeriums ihren Anwalt verloren. Dies erklärt auch die generelle Zunahme der RRA- und NRA-Kurven nach 1998 bzw. der Demokratisierung (FANE/WARR, 2008, S. 183, 192).

In Abschnitt 2.4.3 wurden die unter demokratietheoretischen Gesichtspunkten kritischen Komponenten der Interessenvermittlung diskutiert. Es wurde befunden, dass der graue bis schwarze Bereich der Methoden des Lobbying unter Verdacht steht, sich bei illegaler Nutzung bis hin zu Korruption zu erstrecken. Zur Analyse und mehr noch Förderung von Transparenz gibt es daher Nicht-Regierungs-Organisationen wie TRANSPARENCY INTERNATIONAL. In deren Ranglisten schneidet Indonesien mit dem 137. Platz im Jahr 2005 vergleichsweise schlecht ab, wenngleich ein Verbesserungstrend hin zum 126. Platz im Jahr 2008 zu verzeichnen ist (TRANSPARENCY INTERNATIONAL, 2006, 2009). Nichtsdestotrotz erschweren solche Ergebnisse die Analyse der Interessenvermittlung. Der Anteil der Korruption am Lobbying zeichnet sich ja gerade dadurch aus, dass er intransparent gehalten wird. Wie hoch der Anteil im Agrarsektor ist, kann daher nicht bestimmt werden. Die Reis- und Zuckerproduktion verbleibt jedoch aufgrund der überproportionalen Unterstützungsraten verdächtig.

7.6.4 Die API als die mächtigste Interessengruppe

Es gibt auf nationaler Ebene zehn organisierte Interessengruppen in Indonesien, die im Agrarsektor branchenübergreifend agieren. Drei davon sind ausschließlich im Bereich der Vorproduzenten tätig (DPRI, 2008).⁴⁰

Die zumindest nach eigenen Angaben größte Organisation ist die Indonesische Bauernallianz, kurz API, was für „Aliansi Petani Indonesia“ steht. Sie hat 10.000 Mitgliedsbetriebe. Die SEKTORABDECKUNG ist jedoch entgegen eigener Angaben gering. Zum einen liegt das daran, dass 10.000 Betriebe nur 4% aller Betriebe ausmachen. Zum anderen sind mehr als 90% der Betriebe Reis-Müller. Das spricht allenfalls für eine hohe Branchenabdeckung unter den Reis-Müllern, wie bereits FANE UND WARR vermerkten (API, 2009).⁴¹

Die KONKURRENZ für die API rührt in Indonesien hauptsächlich durch direkte Interessenorganisation der Unternehmen. Diese unterhalten häufig etablierte Kontakte in

⁴⁰Die ALSINTANI (INDONESIAN AGRICULTURE TOOLS AND MACHINERY ASSOCIATION), die AP-TANI (INDONESIAN AGRICULTURE TOOLS, MACHINERY AND SEED ASSOCIATION) sowie die IPPHAMI (INDONESIAN PEST CONTROL ASSOCIATION).

⁴¹Diese und folgende Daten sind entweder von der Webseite der API entnommen oder stammen aus einem Telefonat von 17. April 2009, 15.30 Uhr (MEZ) mit Vice-Secretary Mr. Muhammad Nuruddin der API. Herr Nuruddin stimmte der Veröffentlichung der im Telefonat genannten Daten ausdrücklich zu.

das Agrarministerium. Da sie auf den Inseln häufig als jeweils einziger Arbeitgeber auftreten, riskieren die Abgeordneten der beiden Kammern und v.a. der Länderkammer kaum einen Bruch mit diesen Unternehmen, da die Abgeordneten wiederum auf die Stimmen der Inselbevölkerung angewiesen sind. Warum organisieren sich die 10.000 Betriebe dann dennoch?

Ein Grund dafür bieten sicherlich die SELEKTIVEN ANREIZEin Kombination mit der Geographie Indonesiens. So ist es durch die zahlreichen Inseln erschwert, in der Hauptstadt Jakarta auf seine Interessen aufmerksam zu machen, wenn das Unternehmen eine abseits gelegene Insel bewirtschaftet und dort seinen Sitz hat. Die API bietet nun ihren Mitgliedern an, Demonstrationen und Kampagnen in Jakarta zu organisieren. Mit ihrem Büro in der Hauptstadt nehmen sie den Mitgliedern die Kosten eigener Vertretungen abseits der Heimatinsel ab. Die Kampagnen und Demonstrationen, die Präsenz in Jakarta, sowie die direkten Kontakte in Parlament und Agrarministerium sind es also, die eine Mitgliedschaft attraktiv machen (API, 2009).

7.6.5 Fazit und Falsifizierung

Unter dem Staatsmotto „Unity in Diversity“ errang Indonesien nach Jahrzehnten zweier Diktaturen die Demokratie. Diese scheint sich auch in Hinblick auf die Wahlen im Juli 2009 etabliert zu haben.

Der Agrarsektor des südostasiatischen Landes war lange im Schrumpfen begriffen und hat sich heute bei rund einem Siebtel der Wertschöpfung der Volkswirtschaft eingependelt. Unter Berücksichtigung der Wertschöpfung stellt er somit den kleinsten Sektor dar, gleichwohl arbeiten 40% der Bevölkerung in der Landwirtschaft.

Der Staat unterstützt heute wie in Zeiten der Diktatur die Reis- und Zuckerbranche, weswegen Fane und Warr gar von Nationalismus der Reisprotektion hinter dem Argument der Selbstversorgung sprechen (FANE/WARR, 2008, S. 165). Die anderen Branchen erhalten kaum Unterstützung, werden jedoch seit 2000 auch nicht mehr diskriminiert.

Das Interessenvermittlungssystem der indonesischen Agrarpolitik zeichnet sich durch direkte Unternehmenskontakte in das Agrarministerium aus. Diese Akteure befinden sich häufig unter den Veredelungsunternehmen der Reisbranche, etwa den Reismüllern. Insgesamt agieren dabei 10 Interessengruppen auf nationaler Ebene.

Die größte dieser Organisationen ist die API. Sie ist zwar ein branchenübergreifender Bauernverband, wird jedoch von Reisproduzenten und Reismüllern dominiert. Dies ist verständlich, da Reis den Großteil der Agrarprodukte ausmacht. Als Konsequenz erhielt die Reisindustrie beständig die meiste Unterstützung, beispielsweise durch

einen Import-Bann auf Reis.

Die API ist dennoch eine im Vergleich zu Bauernverbänden etwa in den Vereinigten Staaten (Fallstudie 7.3) oder Südkorea (Fallstudie 7.2) kleine Organisation. Sie erreicht 4% SEKTORABDECKUNG und hat im Agrarsektor 9 KONKURRENTEN. Die SELEKTIVEN ANREIZE sind auf Indonesien spezifisch zugeschnitten. So mangelt es den Betrieben, die meist einzelne Inseln bewirtschaften und nicht in Jakarta vertreten sind, an einer Repräsentanz in der Hauptstadt. Dies bietet die API. Zudem macht die Kampagnen- und Demonstrationsfähigkeit der API eine Mitgliedschaft attraktiv. Die massiven Proteste gegen den von MONSANTO, ein US-amerikanischen Saat-Hersteller, verkauften Gen-Reis und Gen-Mais im Jahr 2004 unterstreichen die Kampagnenfähigkeit (THE JAKARTA POST, 21.01.2004).

Vice-Secretary Nuriddin zufolge gibt es keine Fähigkeit die Entscheidungen der API mit VERBINDLICHKEIT für die Mitglieder zu versehen. Es handelt sich bei der Allianz eher um einen losen Zusammenschluss gemeinsamer Interessen. Die Treffen und Tagungen dienen daher dem Kennenlernen und der Absprache und weniger der Beschlussfassung. Die Fähigkeit der INFORMATIONSGENERIERUNG kann nicht eingeschätzt werden. Es wird vermutet (unter Berücksichtigung der Korruptionslage nach TRANSPARENCY INTERNATIONAL), dass bei den Kontakten in das Ministerium relevante Informationen, Absprachen, aber auch finanzielle Unterstützung eine Rolle spielen.

„Wer bezahlt für unser Essen?“ Der CTE errechnet die äquivalente Steuerbelastung, die der Konsument in Indonesien bezahlt, würde man die Verzerrung der Inlandspreise durch Staatseingriffe als eine Art Steuer auf den Konsum ausdrücken. Dieser CTE rangiert für Indonesien im Jahr 2004 bei 4%. Wie in Abschnitt 7.6.3 erklärt, spiegelt sich im Längsschnitt dieses Wertes wieder, wie wechselhaft die Staatseingriffe zu Zeiten der Diktatur waren. Der CTE schwankt daher im 4- bis 7-Jahres Takt von positiven zu negativen Werten und zurück und nähert sich die letzten Jahre an Null an. Somit zahlt der Konsument und Steuerzahler etwa im Vergleich zu Südkorea kaum für den unterstützenden Staatseingriff, was damit einhergeht, dass dieser der RRA zufolge neutral ausfällt. Zusammenfassend gesagt greift der Staat in Indonesien im Sektordurchschnitt nicht überproportional in den Sektor ein, daher bezahlt auch kein Akteur überproportional „für unser Essen“.

8 Policy Advice

8.1 Policy

Im nachfolgenden Abschnitt sollen in Anlehnung an das Kapitel 2.1 Handlungsempfehlungen für staatliche Akteure im Feld der Agrarpolitik gegeben werden. Dabei wird die bisherige Gliederung des Policy-Teils in Kapitel 2 auf eine Ebene zusammengefasst, da zwischen den einzelnen Bereichen große Überschneidungen existieren. Die Politikempfehlungen verfolgen dabei zwei zentrale Ziele. Zum einen soll Hilfestellung zur kritischen Überprüfung der Argumentationsstrategien der Interessengruppen gegeben werden. Zum anderen zeigen die folgenden Abschnitte den Verbesserungsbedarf bei der Umsetzung der Staatseingriffe – jeweils unter Beachtung der diversen Rahmenbedingungen – auf.

Effiziente Instrumente Trotz erster Bemühungen den Einsatz effizienter Instrumente voran zutreiben, sind ineffiziente Instrumente der Agrarpolitik noch immer weit verbreitet. Daraus ergibt sich für das staatliche Handeln die Möglichkeit durch den Umstieg auf effiziente Instrumente die Gesamtwohlfahrt zu erhöhen. So kann das legitime Ziel – etwa der Erhalt einer Kulturlandschaft – auch durch direkte Zahlungen erheblich effektiver und damit kostengünstiger für den Staatshaushalt, sprich den Steuerzahler, bewerkstelligt werden. Eine Voraussetzung hierfür ist allerdings Transparenz in der Agrarpolitik, sodass sich hier Anknüpfungspunkte zu den Politikempfehlungen hinsichtlich des Demokratiedefizits in Abschnitt 8.4 ergeben. Zu den wichtigsten Reformvorhaben könnten daher die vollständige Retarifizierung und der vollkommene Übergang zu einer Entkoppelung der Subventionen von der Produktionsmenge zählen. Beides zielt auf die Beibehaltung des Preismechanismus ab.

Hilfe zur Selbsthilfe Die Entwicklung der Agrarpolitik der meisten Industriestaaten zeichnete sich in den letzten 50 Jahren durch ein steigendes Subventions-/Protektionsniveau aus. Damit verbunden sind entsprechende Belastungen für die jeweiligen Staatshaushalte, die in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit oder in Phasen des

wirtschaftlichen Abschwungs nicht dauerhaft getragen werden können. Daher sollte von der Politik, auch um Nachahmereffekte anderer Sektoren zu vermeiden, stets auf Hilfe zur Selbsthilfe gesetzt werden. Dem Staat obliegt es nicht Strukturen dauerhaft gegen die Marktkräfte aufrecht zu erhalten und somit Strukturwandel zu blockieren. Seine Unterstützung sollte sich auf kurzfristige Hilfen beschränken, die kein Substitut für die eigentliche Betätigung am Markt sein kann.

Kritisch sein Selbst wenn Interessengruppen über einen Informationsvorsprung verfügen, sollte dies einer kritischen Überprüfung ihrer Argumentation nicht im Wege stehen. Dabei kann durch die Einbindung Dritter, in diesem Fall insbesondere durch internationale Organisationen, in den Beratungsprozess eine möglicherweise zunächst vorhandene Informationsasymmetrie überwunden werden.

Selbstbindung der Akteure Eine schnelle und sofortige Umkehr in der Agrarpolitik ist zwar wünschenswert, gehört allerdings eher in eine nicht existierende Traumwelt. Daher kann ein Reformprozess nur gelingen, wenn dieser die Rückführung des bisherigen Subventionsniveaus über einen langen Zeitraum streckt. Dabei kann auch ein Einstieg in diesen langfristigen Prozess auf hohem Subventionsniveau in Kauf genommen werden. Allerdings muss es sich um einen festgeschriebenen Prozess handeln, der klar auf ein Politikergebnis abzielt und eine Bindung der Akteure mit sich bringt.

Falsch verstandener Aktionismus Die zu beobachtende Diskriminierung der Landwirtschaft in Entwicklungsländern, die in diesem Sektor über komparative Anreize verfügen, bedarf einer kritischen Überprüfung. Das Ziel der Industrialisierung ist zwar lobenswert, jedoch stellt sich die Frage nach der Realisierbarkeit einer Industrialisierung bei gleichzeitiger Diskriminierung des wettbewerbsfähigen Agrarsektors. Folglich sollte bei der Subventionierung anderer Sektoren und Branchen in jedem Einzelfall die Sinnhaftigkeit der Förderung geprüft werden. Zudem bietet sich als Finanzierungsquelle für den Staatshaushalt der Aufbau eines effizienten Steuersystems an. Darüber hinaus kann bei Existenz von komparativen Vorteilen im Agrarsektor die Gründung einer landwirtschaftlichen Entwicklungsbank vorteilhaft sein. Wird dies zugleich verbunden mit dem Abbau der Diskriminierung des landwirtschaftlichen Exportsektors, der zu den wettbewerbsfähigsten des Landes zählt, so wird zusätzliches Wachstum generiert.

Weitsichtigkeit Zur Einschätzung der Agrarpolitik darf diese nicht nur isoliert betrachtet werden. Der Blickwinkel muss hingegen auf die gesamte Volkswirtschaft

fokussieren. Dabei gilt es insbesondere für Entwicklungsländer, die Auswirkungen der Geld-, Handels- und Fiskalpolitik – der indirekten Instrumenten – auf den Agrarsektor zu berücksichtigen. Zugleich ist der landwirtschaftliche Sektor kein isolierter Akteur im Wirtschaftskreislauf, sondern steht in erheblichen wirtschaftlichen Verbindungen mit vor- sowie nachgelagerten Unternehmen. Dementsprechend müssen Rückkopplungen beachtet werden. So würde sich für Entwicklungsländer, die im Agrarsektor über komparative Vorteile verfügen, ein Vorstoßen in bestimmte Bereiche der nachgelagerten Verarbeitung Sinn machen, um die wirtschaftliche Entwicklung voranzutreiben.

8.2 Polity

In den folgenden Abschnitten werden Ratschläge mit Blick auf die Polity-Dimension gegeben. Diese umfasst analog zu Kapitel 2 Ebenen, auf denen sich Agrarpolitik abspielt sowie strukturelle Konflikte. Die Richtlinien für die Politik resultieren – wie auch die zur Policy im vorangegangenen Abschnitt – aus der gesamten Arbeit, den Fallstudien, Gesprächen und Berechnungen.

Ebenen

Agrarpolitik findet auf verschiedenen Ebenen statt. Im Abschnitt „Policy“ wurde daher auf die Hauptebene der nationalen Handels- und Wirtschaftspolitik eingegangen. Doch auch die internationale Bühne ist betroffen. Im Rahmen der WTO blockieren sich derzeit die CAIRNS-Group, die eine weitere Liberalisierung fordert, und protektionierende Staaten, die um den Erhalt ihrer Agrarsektoren fürchten. Wie kann die Blockade gelöst werden?

Tit for Tat In der Verhandlungslogik der WTO ist das Reziprozitätsprinzip von zentraler Bedeutung. Das heißt nur wenn beide Seiten Schritte aufeinander zu machen, ist eine Lösung zu realisieren.

Packaging Das TRIPS-Abkommen und die Vereinheitlichung von Handelsstandards – auf die allen voran die EU Wert legt – sind blockiert, da die EU zu keinen weitreichenderen Zugeständnissen bei der Reduzierung der Agrarsubventionen bereit ist. Eine der Blockaden zu lösen ist daher nur im Bündel mit Lösungen aller anderen Interessenskonflikte möglich. Bei Verhandlungen muss somit immer eine umfassende Betrachtung stattfinden, da beide bzw. alle Blockaden miteinander zu tun haben. Sie

sind einander Lösung aber auch Grund. Somit können Staaten, die TRIPS blockieren, mit Zugeständnissen bei den Agrarverhandlungen motiviert werden und vice versa.

Who is Who? Staaten sollten ihr Augenmerk intern auf ihre eigene WTO-Delegation und extern auf die Strategie des Verhandlungspartner richten. Zum einen sollte auf eine Zusammensetzung der eigenen Delegation Wert gelegt werden, die Agrar-Interessengruppen keinen überproportional großen Anteil an mitreisenden „Experten“ zuspricht. Die deutsche Delegation unter dem ehemaligen Wirtschaftsminister Michael Glos war hier für ihren starken *bias* bekannt.

Zum anderen ist es wichtig die Argumentation der CAIRNS-Group zu durchschauen. Diese stellt sich häufig als Gruppe der Entwicklungsländer dar, die vom Welthandel mit Agrargütern ausgeschlossen wird. Dem ist nicht so, denn Staaten wie Argentinien, Australien, Brasilien und Kanada sind keine armen Entwicklungsländer (mehr). Sie sind große Agrar-Exporteure, die ihren Anteil am Welthandel ausbauen wollen. Die wahren Entwicklungsländer sind beispielsweise im Kreise der G77 zu finden.

Die Position der EU Immer wieder wurden die Standpunkte der EU zu Agrarsubventionen und Protektion im Laufe dieser Arbeit angeschnitten. Mit Blick auf einen ökonomisch rationale Agrarpolitik ist die starke Unterstützung des Agrarsektors nicht sinnvoll, da dieser Wettbewerbsnachteile hält.

- Die Liberalisierung könnte *Wohlfahrtsverluste* vermeiden, wie in den Abschnitten 3.4 und 3.4.2 demonstriert wurde.
- Zudem könnte die Blockade der *WTO-TRIPS-Verhandlungen* gelöst werden.
- 38% des *EU-Haushaltes* könnten für nachhaltige Politik in Bereichen eingesetzt werden, deren Kollektivgüter allen – und nicht nur dem Agrarsektor – zugute kommen. Beispielsweise könnten die Milliarden in Bildung, Umwelt, Energie, Sicherheit, Infrastruktur und Gesundheit investiert werden.

Eine der Welt gegenüber faire Agrarpolitik übernimmt zudem zahlreiche Aufgaben:

- *Agrarpolitik als Entwicklungspolitik*: Tausch- und Spezialisierungsgewinne übertreffen für Entwicklungsländer die Einkommen aus Entwicklungshilfen. Entwicklungsländern nachhaltig eine Chance zu gewähren heißt, sie als Handelspartner zu akzeptieren, auch wenn der eigene Agrarsektor deshalb schrumpfen sollte. Mit Exportsubventionen werden an sich wettbewerbsunfähige europäische Produzenten unterstützt. Diese exportieren dann verbilligt in Entwicklungsländer, wo die Produkte wiederum einheimische Produzenten vom Markt

drängen, die an sich wettbewerbsfähig wären. EU-Exportsubventionen schwächen damit die teils einzig wettbewerbsfähigen Sektoren der Entwicklungsländer.

- *Agrarpolitik als Energiepolitik*: Eine Verlagerung der Subventionszahlungen hin zu Unterstützung der Produktion von Bio-Kraftstoffen ist nachhaltig und reduziert die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen.
- *Agrarpolitik als Einwanderungspolitik*: Die Migration afrikanischer Menschen in Richtung EU fordert immer mehr Opfer. Dabei könnten über grenzübergreifende Kooperationen im Agrarsektor Anreize geschaffen werden, die es Menschen ermöglichen weiterhin im Norden Afrikas zu Leben. Der großflächige Plantagenanbau etwa in Spanien würde zumindest teilweise seinen Reiz verlieren, gäbe es diese Arbeitsplätze auch außerhalb der EU.
- *Agrarpolitik als Friedenspolitik*: Die Kriege der Zukunft werden womöglich auch um sauberes Wasser geführt werden. Mit dem intensiven Einsatz von Düngemittel verunreinigt die EU Trinkwasser. Und generell könnte Wasser, das bei Überproduktion verwendet wird, eingespart werden und anderorts Konflikte vermeiden.

Konflikte

Die Struktur des Agrarsektors selbst ist von zahlreichen Konflikten bestimmt. So treffen Akteure unterschiedlichster Charakteristika aufeinander. Wie der Staat sich im jeweiligen Konflikt verhalten sollte, hängt ganz von den Rahmenbedingungen ab. Diese Arbeit bietet einige Richtlinien.

Internationale vs. heimische Betriebe Im Fall, dass der Agrarsektor komparative Kostenvorteile in der Produktion von Agrargütern hält, ist dem politischen Entscheidungsträger zu raten, nicht ausschließlich auf internationale Produzenten zu setzen. Besonders mit Blick auf Entwicklungsländer fließen sonst die für den Aufbau notwendigen Renten ins Ausland ab. Aus heimischen Produzenten können hingegen Einnahmen für das eigene Land generiert werden.

Bei komparativen Kostennachteile trifft der Entscheidungsträger andere Rahmenbedingungen vor. Internationale Betriebe können hier den wettbewerbsunfähigen einheimischen Unternehmen mittels technologischem Spill-Over-Effekt bei der Entwicklung dienlich sein. Große internationale Konglomerate ins Land zu holen, kann somit für den Sektor befruchtend wirken, solange der Einlass nicht schockartig geschieht oder die neuen Betriebe isoliert operieren.

Kleine vs. große Betriebe Die Abwägung zwischen den Interessen von Großbetrieben, die sich häufig zudem für den Einsatz von Gen-Saat aussprechen und kleinen Familienbetrieben, ist wiederum zu spezifizieren.

- So ist es für Staaten sinnvoll den Agrarsektor nach außen hin zu liberalisieren, wenn dieser komparative Kostenvorteile besitzt und von Großbetrieben dominiert wird. Diese sind wettbewerbsfähig und können über Freihandel Tausch- und Spezialisierungsgewinne realisieren. Im Falle komparativer Kostennachteile führt eine Handelsliberalisierung meist zu Einkommenseinbrüchen, wenngleich auf lange Sicht ein Gesundshrumpfen stattfinden kann.
- Die Frage, wie dabei mit Kleinbetrieben umgegangen werden soll, kann wie folgt beantwortet werden. Wenn diese Kleinbetriebe im lokalen Raum ihre Abnehmer haben, die auf heimische Produkte und Qualität setzen, so sind die Kleinbetriebe gesichert. Denn auch bisher ist der Konsument bereit einen Preis zu bezahlen, der den Merkmalen Lokalität und Qualität Rechnung trägt.
- Sind diese kleinen Produzenten jedoch bereits vor einer Liberalisierung nicht primär für die Nahrungsmittelproduktion vorhanden, sondern – wie etwa in Bayern – vielmehr zur Pflege des Images, der Tourismusbranche oder der Landschaftspflege, ergibt sich ein anderes Bild. Als bessere Alternative zu den agrarpolitischen Unterstützungsleistungen und der Handelsprotektion bieten sich hier die naheliegenderen Instrumente und Fördertöpfe. Wenn der Tourismus gestärkt werden soll und Kleinbauern ein Teil des Konzepts sind, so bietet es sich an, die Mittel auch aus Tourismusfördertöpfen zu beziehen. Analoges gilt für die Landschaftspflege. Die Nachteile einer protektionistischen Handelspolitik und einer subventionierenden Wirtschaftspolitik wären damit umgangen. Ein Umstieg, etwa hin zur Produktion von Energieträgern, ist ebenfalls nachhaltiger.
- Generell gilt es für politische Entscheidungsträger, sich bewusst zu sein, dass Interessengruppen meist von den (ggf. auch wenigen) Großbetrieben dominiert werden.

8.3 Politics

Mit Blick auf den Policy Cycle müssen sich politische Entscheidungsträger zweierlei Dinge bewusst sein. Erstens, an welchen Stellen des Politikzyklus sie von Interessengruppen Expertise verlangen und zweitens, welche Phase von Interessengruppen zur Einflussnahme genutzt wird.

Ersteres ist hauptsächlich die Agenda-Ausgestaltung. In dieser Phase können Interessengruppen mit Hilfe ihres Sachverständes politische Entscheidungsträger unterstützen. Der Entscheidungsträger muss diese Expertise meist nur anfragen oder bekommt sie unangefragt sowieso geliefert. Bewusst sollte hier nur der *bias* der Aussagen sein. Zweiteres ist der eigentliche Knackpunkt, denn Interessenvermittlung beginnt meistens bereits in der Phase des Agenda-Setting. So versuchen Interessengruppen bereits frühzeitig, ihre Themen und Präferenzen auf der politischen Tagesordnung zu positionieren.

Den Autoren dieser Arbeit zufolge gibt es drei begehbare Wege den Einfluss von Interessengruppen an ungewollten Stellen zu schwächen. Begonnen wird jedoch mit einer Sackgasse.

Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg Das wirkungsschwache Mittel zur Eindämmung ungewollter Einflussnahme ist ein Verbot. Am Fallbeispiel der USA wird deutlich, was passiert, wenn der Staat versucht die Interessenvermittlung zu regulieren. Es wurden die sogenannten „Political Action Committees“ (PACs) gegründet, um die finanzielle Unterstützung der Interessengruppen besser beziffern zu können. Die Interessengruppen finden jedoch über zahlreiche Einzelspender Umwege, die gewünschten Abgeordneten zu erreichen und dennoch in keiner Zentraldatei aufzutauchen.

Autonomie der Institutionen stärken Anhand der Autonomie-Kriterien von ATKINSON UND COLEMAN lässt sich ein besserer Ansatz entwickeln. Der Staat erkennt an, dass Interessengruppen hoch mobilisiert sein können und setzt dem gegenüber auf die Steigerung der Autonomie seiner eigenen Institutionen. Dies geschieht mittels Stärkung folgender in Abschnitt 3.3.2 ausgearbeiteter Indikatoren der Autonomie

- Unterstützung der Politik der Institution gegenüber.
- Professionalisierung der Arbeit der Institution.
- Rechtliche Fundierung der Arbeit der Institution.
- Schaffung von Kapazitäten zur hausinternen Informationsgenerierung.

Interessenpluralismus schaffen GARY BECKER zufolge können sich einander entgegen gerichtete Interessengruppen in ihrem Einfluss neutralisieren. Es besteht idealtypisch also nur dann ein Ungleichgewicht, wenn eine Seite Probleme hat sich zu organisieren. Eine Möglichkeit des Staates sich vor einseitiger Einflussnahme zu schützen ist es somit, Gruppen bei der Organisation zu unterstützen, die darin Probleme haben. Diese Probleme liegen laut MANCUR OLSON in der Gruppengröße. Der

Staat kann somit zum Erhalt des Interessengleichgewichts große Gesellschaftsgruppen – etwa die Konsumenten – bei der Organisation unterstützen. Beispiele sind der Verbraucherschutz oder die Stiftung Warentest.

Wer Rechte fordert, muss auch Pflichten tragen Wenn Interessengruppen in den Phasen der Agenda-Gestaltung einen Platz am Tisch der politischen Entscheidungsträger institutionalisiert innehaben, so kann der Staat ihnen in folgenden Phasen Pflichten – als eine Art Gegenleistung – aufbürden. Besonders wenn Interessengruppen die Fähigkeit besitzen, für ihre Mitglieder bindende Entscheidungen zu treffen, kann für spätere Phasen verlangt werden, dass sie diese Beschlüsse über einen gewissen Zeitraum mittragen.

8.4 Demokratiedefizit

In Abschnitt 2.4 diskutierte diese Arbeit demokratietheoretisch kritische Aspekte der Interessenvermittlung. Als Achillesferse wurden die von Interessengruppen eingesetzten Methoden herausgearbeitet. Wie können sich nun Staaten vor einem Demokratiedefizit schützen? Zur Beantwortung raten die Autoren zu zwei Strategien.

Good Governance Besonders in entwicklungsschwachen Ländern und undemokratischen Systemen mangelt es an Transparenz der politischen Entscheidungsfindung. Nicht zuunrecht weisen NGOs wie TRANSPARENCY INTERNATIONAL (TI) regelmäßig auf Missstände hin. Um nun das Demokratiedefizit bei der Interessenvermittlung zu beheben, müssen diese Länder Wert auf Transparenz im grauen und schwarzen Bereich des Lobbyismus legen. Kontrolle hilft hierbei gegen Korruption als Teil des schwarzen Bereichs. Offenlegung der Vorgänge und Kontakte sondert illegitime von legitimen Methoden im grauen Bereich. Beides fällt unter den Begriff des Good Governance und schließt das Demokratiedefizit.

Partizipation Entwickelte Länder haben es meist mit einem andersartigen Demokratiedefizit zu tun. Sie stehen in den TI-RANKINGS besser da und dennoch mangelt es an demokratischer Teilhabe der Bevölkerung an politischen Entscheidungen, während kleine, gut organisierte Interessen teils mittels monopolistischer Repräsentation überproportionalen Einfluss verbuchen. Wie in Abschnitt „Politics“ diskutiert, kann der Staat zur Behebung des Demokratiedefizits Gruppen mit Organisationsproblemen helfen. Das fördert die Partizipation der Gesellschaft an der Politik und damit an der Demokratie. Die Time-Lags, die den Interessengruppen nutzen, können über

eine sensibilisierte Gesellschaft verringert werden und schließlich unterstützt der Staat mittels der Organisationshilfen die Partizipation des Einzelnen an der demokratischen Willensbildung.

8.5 Interessengruppen

Die Ratschläge in diesem Abschnitt richten sich an Interessengruppen, die ihre Durchsetzungsfähigkeit steigern wollen. Wiederum speisen sich die Empfehlungen aus den Erkenntnissen dieser Arbeit und greifen daher sowohl auf das theoretische als auch empirische Fundament zurück. Die daraus folgenden Empfehlungen werden in Anlehnung an 3.1.2 inklusive eines zusätzlichen Bereichs in vier Kategorien ausdifferenziert: Interne Charakteristika, externe Charakteristika, Aktivitäten und die Beziehung der Interessengruppe mit dem Staat.

Interne Charakteristika

Struktur wichtiger als Aktivitäten Sowohl die theoretischen als auch insbesondere die empirischen Erkenntnisse lassen den Schluss zu, dass die Eigenschaften der Interessengruppe von größter Bedeutung für eine erfolgreiche Interessenvermittlung sind. So sind gute strukturelle Eigenheiten zwar keine Garantie für die erfolgreiche Durchsetzung der eigenen Interessen, allerdings sind sie Voraussetzung. So ist eine hohe SEKTORABDECKUNG bzw. eine niedrige KONKURRENZ im Sinne von ATKINSON/COLEMAN als eines der zentralen Elemente anzusehen, die eine erfolgreiche Interessenvermittlung ermöglichen. Liegen die Voraussetzung hierfür nicht vor, so kommt die Bedeutung eines institutionalisierten Zugangs, wie anhand der SRA in Argentinien gezeigt worden ist, zum Tragen.

Aus der Not eine Tugend machen Die von OLSON postulierte Benachteiligung von Interessengruppen aufgrund geographischer Zerstreuung kann, wie das Beispiel Indonesiens gezeigt hat, auch in eine Tugend umgewandelt werden. Gerade die geographische Zersplitterung erhöht die Bedeutung einer zentralen Organisation in der Hauptstadt, sodass für Mitglieder der Interessengruppen eine erhebliche Senkung der Transaktionskosten mit einhergeht.

Die theoretische Verbindung zwischen Betroffenheit der Gruppe und dem Erfolg ihrer Interessengruppe hat sich auch im Rahmen dieser Arbeit gezeigt. Daher sollte die Betroffenheit stets nach außen durch eine entsprechende Kommunikationspolitik, demonstriert werden. Zugleich besteht die Möglichkeit eine Betroffenheit – zumindest in einem bestimmten Ausmaß – zu schaffen, um somit die Erfolgsaussichten der

Lobbyarbeit zu erhöhen.

Kulturelle Eigenheiten beachten Insbesondere bei der VERBINDLICHKEIT der Entscheidungen haben sich wesentliche Unterschiede zwischen den betrachteten Ländern gezeigt. Daher muss eine Umsetzung der Handlungsempfehlungen jeweils unter dem Gesichtspunkt der politischen Kultur des jeweiligen Landes durchgeführt werden. Das Fallbeispiel der USA illustriert den Punkt. Denn die dortigen Farmer wehren sich gegen weitreichende Kompetenzabgabe in Richtung ihres Agrar-Verbandes, da die Ungebundenheit gegenüber übergeordneten Organen in der Gesellschaft als hohes Gut angesehen ist. Somit ist es der AFBF zwar möglich nach außen hin repräsentativ zu fungieren, nach innen jedoch, bleiben die Betriebe autonom. Einen ganz anderen Fall stellt Südkorea dar. Die Fähigkeiten der NACF in die Betriebe "hineinzuregieren" ist mittels Kontrollen und verbindlichen Entscheidungen stark ausgeprägt. Die Kultur der "Chaebols" steigert hier die gesellschaftliche Akzeptanz übergeordneter Entscheidungsträger.

Externe Charakteristika

Koalitionsbildung Die Bedeutung koalitionärer bzw. oppositioneller Kräfte kann nachdrücklich unterstrichen werden. So hat die Fallstudie der USA gezeigt, dass Bipolarität innerhalb der sektoralen Interessenvertretung deren Durchsetzungsfähigkeit unterminiert. Langfristig ist unipolare und damit gebündelte Interessenvermittlung anzustreben. Zur Bildung einer breiten Unterstützung für die eigenen Interessen und Anliegen zeigte sich, dass insbesondere der Bildung von Koalitionen eine enorme Bedeutung zukommt. Hierbei bieten sich zwei, sich nicht wechselseitig ausschließende Strategien an: die horizontale und die vertikale Koalitionsbildung wie in der nachfolgenden Abbildung verdeutlicht wird.

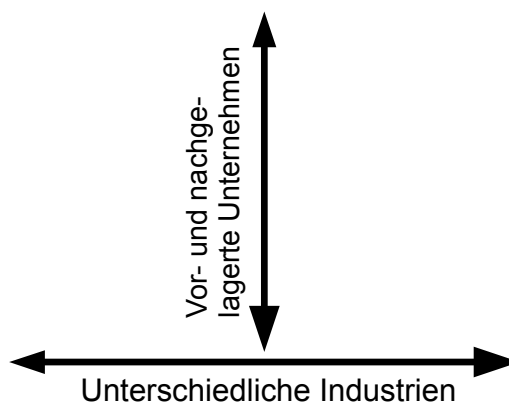


Abbildung 8.1: Koalitionsbildung

Der Erfolg der Koalitionsbildung zeigte sich unter anderem im Fall Neuseeland. Gleichzeitig belegt das Fallbeispiel Mexiko, dass bei Existenz vieler kleinerer zersplitterter Gruppen, durch die Gründung einer neuen Interessenvertretung, die neben den landwirtschaftlichen Interessen auch die industriellen nachgelagerten Unternehmen berücksichtigt, eine erheblich bessere Durchsetzungsfähigkeit der eigenen Interessen erreicht werden kann.

Aktivitäten

Selektive Anreize sind ein Muss In jedem der betrachteten Ländern verfügten die Interessengruppen über ein mehr oder weniger großes Angebot an SELEKTIVEN ANREIZEN. Dabei zeigte sich, dass insbesondere die Bereitstellung günstiger Kredite einer der ersten und auch sehr erfolgreichen selektiven Anreize ist. Das bisher Gesagte zu den kulturellen Eigenheiten gilt ebenfalls für das Angebot an selektiven Anreizen. Diese motivierten die Mitglieder der US-amerikanischen AFBF gar, trotz inhaltlichem 180-Grad Richtungswandel, ihrem Verband auch nach 1996 treu zu bleiben.

Auswirkungen des eigenen Handels beachten Jegliche Aktivität zur Durchsetzung der eigenen Anliegen im Rahmen der Interessenvermittlung kann zu möglicherweise unerwünschten Rückkopplungseffekten führen. Dementsprechend sollten Forderungen, die Auswirkungen auf andere Sektoren oder Volkswirtschaften haben, kritisch auf eventuelle „Vergeltungsmaßnahmen“ hin überprüft werden. Im Falle Neuseelands zeigte sich, dass in Reaktion auf den Anstieg der heimischen Subventionen, ihr wichtigster Absatzmarkt, die USA, teilweise wegzubrechen drohte.

Schnelligkeit zahlt sich aus Jede gute Umsetzung kann letztlich am Faktor Zeit scheitern. Das politische Tagesgeschäft erfordert schnell auf Veränderungen reagieren zu können, sodass bereits im Vorfeld definiert sein sollte, wo entsprechende Einflussmöglichkeiten bestehen. Strategische Überlegungen sollten bereits vor der Existenz des Problems angestellt werden, um so frühzeitig bei eventuellen Veränderungen sehr flexibel agieren zu können: Aktion statt Reaktion.

Beziehungen zum Staat

Policy Cycle ausnützen Auch wenn von staatlicher Seite nur an bestimmten Stellen innerhalb des Policy Cycles die Einbindung bzw. Berücksichtigung von Interessengruppen gewünscht ist, sollte trotzdem der Versuch unternommen werden

gerade an den Stellen des Policy Cycles anzusetzen, an denen der Staat dies nicht erwartet. Diese liegen tendenziell im Vorfeld der Politikformulierung. Wer der Agenda frühzeitig die Richtung vorgibt, wird bei der Ausgestaltung nach Expertise gefragt. Dementsprechend zahlt sich hier wiederum die Schnelligkeit aus. Trägheit wird durch das weite Fortschreiten des Policy Cycle Mechanismus bestraft.

Mehrgleisig fahren Die Fallstudien zeigten es: Die Einflussnahme sollte immer verschiedene Akteure anvisieren und auf unterschiedlichen Ebenen stattfinden. Eine Konzentration auf eine Institution mag möglicherweise in bestimmten Regierungssystemen aussichtsreich sein, allerdings bringt mehrgleisige Interessenvermittlung – Adressaten sind Parlament und Regierung, Ministerien, öffentliche Meinung, etc. – eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit. Zunehmend werden auch internationale Politikebenen relevant und neue Entscheidungsträger betreten jene Bühne. OLSON folgend ist es besonders innerhalb solch junger Systeme und Institutionen ein Leichtes sich Einfluss zu sichern. First Mover haben einen Vorteil mit Expertise an den neuen Tischen Platz zu nehmen. Gruppen mit Organisationsproblemen werden später etablierte Strukturen vorfinden.

9 Schluss

9.1 Gütekriterien

Diese Arbeit kombinierte sequentiell einen quantitativen mit einem qualitativen Analyseschritt. Unter Anleitung der Top-Down-Strategie wurden auf breiter international vergleichender Basis nahezu alle Länder der Welt betrachtet. Zwei Einschränkungen wurden in Abschnitt 6.2 getätigt. Der verbleibenden Auswahl wurde ein Sample von 56 Volkswirtschaften entnommen, um Typen zu bilden. Sechs Fallstudien wurden analog zu den sechs Clustern en detail betrachtet. Für ein Verfahren dieser Art stellt sich abschließen die Frage nach der Güte der Ergebnisse. Repräsentativität, Reliabilität und Validität sind Prüfsteine, derer sich auf diese Arbeit stellt.

- Wie groß ist der Anteil der Realität, den diese Arbeit abdeckt und der nicht methodischen Einschränkungen oder Verallgemeinerungen geschuldet außen vor gelassen wurde (ATTESLANDER/CROMM, 2008, S. 61)? Unter Rückgriff auf Abschnitt 6.2 sei hier der Erklärungsgrad zurate gezogen. Seine Ermittlung in eben genanntem Abschnitt ergab eine Repräsentativität dieser Studie von 90,48% für den Agrarsektor und 94,83% für die Gesamtvolkswirtschaften der Welt. Die Fallstudienauswahl repräsentieren alle Cluster. Dabei gelang es der Auswahl mit Nord-, Mittel und Südamerika, Ozeanien, Ost- und Südost-Asien mehrere Weltregionen abzudecken. Über die Kernkriterien des HUMAN DEVELOPMENT INDEX und FREEDOM HOUSE INDEX kann auch für andere demokratische Systeme Erklärungskraft gewährt werden. Das Gütekriterien der Repräsentativität dieser Arbeit wird daher als erfüllt erachtet.
- Sind die Messinstrumente verlässlich, sprich lassen sich unter konstanten Bedingungen bei Verwendung gleicher oder ähnlicher Instrumente die gleichen Ergebnisse erneut finden (ATTESLANDER/CROMM, 2008, S. 278)? Diese Prüfung der Reliabilität der Methoden kann nur hypothetisch und mit Blick auf andere Forschungsarbeiten durchgeführt werden, da es sich hierbei um ein einmaliges Projekt handelt. Das Vorgehen, die Methodenkombination und die

Triangulation unter anderem ganzer Disziplinen ist bisher nicht vergleichbar publiziert worden. Die Phänomenbeschreibung, sowie die aus der Datenlage abgeleiteten Variablen, sind der Forschergemeinde jedoch nicht neu. Wie in Kapitel 2 und Abschnitt 3.1.2 ausgebreitet, befanden bereits Studien vor dieser vergleichbare Merkmalskombinationen in der Agrarpolitik. Ganze Teams um die Größen der Forschergemeinde – allen voran KYM ANDERSON, aber auch HONMA, HAYAMI oder GARDNER – kommen in WELTBANK- und anderen Studien regelmäßig auf vergleichbare Ergebnisse. Wie an zahlreichen Stellen in dieser Arbeit vermerkt und zitiert, greift auch diese Studie auf deren Ergebnisse und Berechnungen zurück. Die Schlussfolgerungen sind nicht identisch, aber gleichen sich in der Aussagerichtung bzgl. des Phänomens Agrarpolitik. Das beweist die hier verwendeten Instrumente als reliabel.

- Misst die Arbeit wirklich was sie zu messen vorgibt (ATTESLANDER/CROMM, 2008, S. 278)? Zur Validierung der Daten wurden wie in Abschnitt 4.1 dargestellt, verschiedene Quellen trianguliert. Die Validität der Interpretationen soll mittels zweier Forscher und damit zweier auch wissenschaftlicher Hintergründe garantiert werden. Auf die Indikatorenvalidität wurde schließlich ein Hauptaugenmerk gelegt. So misst zu keiner Stelle ein einziger Indikator allein ein Phänomen. Beständig entwickelte diese Arbeit einen oder zwei weitere Messwerte, um den ersten unter Prüfung zu stellen. So wird die offenbarte Wettbewerbsfähigkeit RC vom Produktivitätsindikator getestet. Die relative Unterstützungsrate *RRA* wird mittels der nominalen Raten *NRA* und der relativen Handelsindikatoren *RXA* validiert. Der HUMAN DEVELOPMENT INDEX misst analog zum FREEDON HOUSE INDEX und im Falle Indonesiens noch des BERTELSMANN TRANSFORMATIONS INDEX. Der Erklärungsgrad der Gesamtwirtschaft wird dem des Agrarsektors gegenüber gestellt. Den Fallstudien abschließend kontrolliert das Consumer Tax Equivalent *CTE* die Ergebnisse. Wenn Daten nicht absolut zuverlässig waren, schloßen Experteninterviews die Lücke. Der Leser erkennt: die Reihe könnte fortgeführt werden. Die Validität der Instrumente und der Arbeit im Allgemeinen ist damit gewährleistet.

Repräsentativität und Validität dieser Studie sind erfüllt und konnten ausführlich nachgewiesen werden. Die Reliabilität ist ebenfalls gegeben. Ihr Nachweis ist jedoch nur auf vergleichender Basis mit anderen Publikationen möglich, da diese Arbeit eine einmalige Studie darstellt.

9.2 Resümee

Ausgehend von der Fragestellung „Wer bezahlt für unser Essen?“, wurde im Rahmen dieser Arbeit nach den Ursachen von Staatseingriffen in den Agrarsektor und den damit verbundenen Folgen gefragt.

Phänomen Agrarpolitik Der erste Blick auf das Politikfeld der Agrarpolitik offenbart folgendes Muster: Subventionierung der Landwirtschaft in den Industriestaaten und Diskriminierung der Landwirtschaft in den Entwicklungsstaaten. Hinzu tritt die Benachteiligung des landwirtschaftlichen Exportsektors gegenüber dem Importsektor. Folglich wird von Seiten der Industriestaaten der Agrarsektor finanziell unterstützt, während den Entwicklungsstaaten der Agrarsektor als haushaltspolitische Einnahmequelle dient. Daraus könnte gefolgert werden, dass die Erklärung der Agrarpolitik im wirtschaftlichen Entwicklungsstand begründet ist. Dieser Zusammenhang ist zwar statistisch signifikant, allerdings nicht kausal.

Diese Studie legte anhand der Variablen „Wettbewerbsfähigkeit“ und „Staatseingriff“ sechs Merkmalskombinationen vor. Staaten, deren Agrarsektor über komparative Vorteile verfügt, können diesen im Vergleich zu anderen Sektoren unterstützen, diskriminieren oder ihn neutral behandeln. Das Gleiche gilt für Staaten deren landwirtschaftlicher Sektor komparative Nachteile besitzt.

Zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit wurde auf Erkenntnisse der Wohlfahrtsökonomik und der Handelspolitik zurückgegriffen. Es zeigte sich, dass jeglicher Staatseingriff zunächst zu einer Zusatzlast führt, die die Gesamtwohlfahrt reduziert. Allerdings bestehen hinsichtlich der negativen Auswirkungen auf die Gesamtwohlfahrt große Unterschiede zwischen den verschiedenen Instrumenten, die dem Staat zur Verfügung stehen. Beispielsweise sind im Bereich der Handelspolitik Zölle das effizienteste Instrument.

Die Wettbewerbsfähigkeit eines Sektors wurde mit Hilfe des auf Handelsdaten basierenden Konzepts der komparativen Vorteile gemessen. Um die in der gesamten Arbeit verfolgte Konzeption der Triangulation, die sich über die Bereiche Daten-, Forscher-, Theorie- und Methodentriangulation erstreckt, aufrecht zu erhalten, wurde zusätzlich auf einen alternativen Indikator, den Produktivitätsindikator, zurückgegriffen. Gemeinsam mit der Ausprägung der Agrarpolitik, die unter Rückgriff auf die Daten einer WELTBANK-Studie von KYM ANDERSON ermittelt worden ist, wurde damit erfolgreich das Ziel einer möglichst weltweiten Analyse verfolgt. Mithilfe dieser beiden Variablen konnten 56 Staaten den sechs unterschiedlichen Idealtypen zugeordnet werden. Im Rahmen eines Most Similar Cases Designs wurde je ein Land der sechs Idealtypen eingehend betrachtet. Die dabei herausgearbeiteten Ergebnisse

sind in der nachfolgenden Tabelle 9.1 zusammengefasst:

Fallstudie	USA	Südkorea	Argen- tinien	Mexiko	Neu- seeland	Indo- nesien
Idealtyp	1	2	3	4	5	6
RC ¹	positiv	negativ	positiv	negativ	positiv	negativ
RRA ²	positiv	positiv	negativ	negativ	neutral	neutral
Agrarsektor						
Größe ³	1,96%	4,90%	7,22%	6,68%	5,37%	13,90%
Beschäftigte	2.197.000	1.815.000	9.638.700	40.455.000	2.073.000	94.948.000
Labor ⁴	1,6%	7,9%	1,1%	14,7%	7,1%	40,0%
Betriebe	2.204.792	1.112.632	297.425	4.069.957	70.335	247.000
Interessenvertretung						
Gruppen ⁵	274	1	4	> 20	1	10
Orga.grad ⁶	ca. 100%	ca. 100%	73%	n.a.	n.a.	nur Reis ⁷
Mitgliederstärkste Interessengruppe						
	AFBF	NACF	SRA	CNA	FF	IPA
	American Farm Bureau Federation	National Agricul- tural Co- operative Federation	Sociedad Rural Argentina	Consejo Nacional Agro- pecuario	Federated Farmers	Indonesian Peasant Alliance
Konkurrenz ⁸	0,0036	1	0,25	< 0,05	1	0,1
Mitglieder	6,2 Mio	11,8 Mio	8000- 9000	n.a.	25.000	10.000
Sektorabd. ⁹	85%	100,00%	ca. 2,7%	n.a.	ca. 45%	4,05%
Verband ¹⁰	ja	ja	nein	ja	nein	nein
Institution ¹¹	ja	n.a.	ja	ja	ja	ja
Verbindlich ¹²	einge- schränkt	ja	ja	ja	n.a.	nein
Information ¹³	stark	n.a.	mittel	schwach	stark	n.a.
Anreize ¹⁴	attraktiv	attraktiv	mittel	mittel	attraktiv	mittel

wer zahlt?	andere Sektoren (WTO)	Steuer- zahler, Konsu- ment	Agrar- sektor	Agrar- sektor, Steuer- zahler, Nord/Süd	keiner	keiner
1	Offenbarte Wettbewerbsfähigkeit: positiv für $RC > 0$, negativ für $RC < 0$.					
2	Relative Unterstützungsrate: positiv für $RRA > 0,03$, negativ für $RC < -0,03$, dazw. neutral.					
3	Prozentualer Anteil des Agrarsektors an der Gesamt-Wertschöpfung der Volkswirtschaft.					
4	Prozentualer Anteil der im Agrarsektor Beschäftigten an der Erwerbspersonenzahl.					
5	Anzahl der Interessengruppen.					
6	Organisationsgrad der Betriebe im Agrarsektor.					
7	Nur Betriebe der Reis- und Zuckerbranche (siehe Fallstudie zu Indonesien).					
8	Indikator für die Konkurrenz von Interessengruppen.					
9	Indikator für die Sektorabdeckung.					
10	Eigenschaft eines Dachverbands.					
11	Institutionalisierter Zugang zu politischen Entscheidungsträgern.					
12	Fähigkeit für Mitglieder, verbindliche Entscheidungen treffen zu können.					
13	Fähigkeit, politische und technische Informationen zu produzieren.					
14	Fähigkeit, selektive Anreize zu produzieren.					

Tabelle 9.1: Fallstudienergebnisse und Hypothesentest

Unter ökonomischen Gesichtspunkten ist weder die Besteuerung eines wettbewerbsfähigen Sektor, noch die Subventionierung eines nicht wettbewerbsfähigen Sektor rational. In beiden Fällen werden Wohlfahrtsverluste in Kauf genommen und zudem häufig ineffiziente Instrumente verwendet. Warum geschehen diese Staatseingriffe dennoch?

Warum greift der Staat ein? Zur Erklärung verwendete diese Arbeit weder Politiker-Wähler-Modelle noch solche eines Sozialplaners. Beide konnten empirisch mittels einer Regressionsanalyse und theoretisch über eine zweiteiliges Trichterverfahren ausgeschlossen werden. Es verbleiben die Interessengruppenansätze.

Interessengruppen beeinflussen je nach Grad ihrer Durchsetzungsfähigkeit politische Entscheidungen zu ihren Gunsten. Innerhalb dieser Sparte fokussierte die Arbeit auf MANCUR OLSON, GARY BECKER und MICHAEL ATKINSON sowie WILLIAM COLEMAN. Sie erklären Mobilisierbarkeit von Interessengruppen mit internen Charakteristika der Organisationen – so auch diese Arbeit.

Die unterstellte Beziehung zwischen der Gruppengröße und der Durchsetzungsfähigkeit einer Gruppe sowie die Bedeutung von SELEKTIVEN ANREIZEN basierte auf OLSON'S Argumentation. Sie führte zur ersten Hypothese dieser Arbeit, dass kleine Gruppen nur in geringem Maße dem Trittbrettfahrer-Problem ausgesetzt und somit durchsetzungsfähiger sind.

GARY BECKERS Überlegungen wiederum zielen auf den Wettbewerb zwischen unterschiedlichen Sektoren ab, allerdings lässt sich diese Problematik auch auf den sektorinternen Wettbewerb übertragen. Sowohl die Bedeutung der Größe als auch des Wettbewerbsgedanken findet sich bei ATKINSON/COLEMAN wieder, sodass mit deren Hilfe ein Indikator der Mobilisierung der Interessengruppen erstellt werden kann, welcher zugleich die zweite Hypothese dieser Arbeit darstellt. Die Messung der einzelnen Teilindikatoren erfolgte immer auf der aggregierten Ebene, das heißt auf der des Agrarsektors.

9.3 Fazit und Ausblick

Kleine Interessengruppen sind durchsetzungsfähiger als große. Diese in Kapitel 5.1 formulierte Thesen konnte durch die Fallstudien empirisch verifiziert werden. Die sich daraus ergebenden Implikationen führten zur Formulierung von Politikempfehlungen in Kapitel 8. Dabei zeigte sich, dass die eingangs postulierte Bedeutung der internen Charakteristika für die erfolgreiche Interessenvermittlung auch empirisch gültig ist. Die Indikatoren KONKURRENZ und SEKTORABDECKUNG sind ebenfalls verifiziert. So erhalten monopolistische Interessengruppen große Unterstützung ihres Sektors. Dieser Effekt verstärkt sich, wenn die Monopolisten zudem einen großen Anteil der potentiellen Mitglieder umfassen.

Außerdem bestätigte sich der vermutete Einfluss der SELEKTIVEN ANREIZE zur erfolgreichen Mobilisierung einer Interessengruppe. Keine der betrachteten Interessengruppen verzichtet vollständig auf dieses Element. Der Wettbewerbsgedanke von BECKER wird, wie die Fallstudien zeigten, auch positiv, nämlich durch die Einbindung anderer Produzentengruppen im Zuge einer Koalitionsbildung genutzt.

Die Lösung des zunächst theoretisch aufgeworfenen Widerspruchs zwischen OLSON und BECKER scheint in den selektiven Anreizen begründet zu sein. Mit Hilfe eines hinreichend großen Angebots an selektiven Anreizen sind auch große Interessengruppen mobilisierbar, die dann – im Sinne von BECKER – Skaleneffekte realisieren können.

Wie kann der Wohlfahrtsverlust verkleinert werden? Zur Steigerung der Gesamtwohlfahrt lassen sich überdies einige Handlungsempfehlungen festhalten: So verspricht ein von staatlicher Seite vorangetriebener Interessenpluralismus eine Schwächung landwirtschaftlicher Interessen. Gleichzeitig kann durch eine gesteigerte Autonomie der Institutionen der Versuch unternommen werden, sich verstärkt dem Einfluss von Interessengruppen zu entziehen. Die bestehenden Schwierigkeiten im Rahmen der WTO Doha-Runde lassen sich nur mit Hilfe eines Packagings lösen. Daneben verspricht der vollständige Verzicht auf ineffiziente Instrumente im Rahmen der staatlicher Eingriffe in den Agrarsektor umfangreiche Wohlfahrtsgewinne. Ferner ist der Ausbau alternativer Einnahmequellen für Entwicklungsländer unerlässlich.

Ausgehend von den in Kapitel 6.3 dargelegten potentiellen Wohlfahrtsgewinnen verspricht eine Ausrichtung der nationalen Wirtschafts- und Handelspolitik in Analogie zur Ausprägung der komparativen Vor-/Nachteilen zusätzliche Wohlfahrtsgewinne. Die geschätzten Wohlfahrtsgewinne zeigen, dass die Industriestaaten die Hauptgewinner einer vollständigen Handelsliberalisierung sind, sodass der derzeitige Widerstand seitens mancher Industriestaaten nicht auf einer wirtschaftspolitischen Rationalität gründen kann. Eine umfassende Handelsliberalisierung bedarf allerdings gezielter staatlicher Programme, die den bisherigen Landwirten eine andere wirtschaftliche Perspektive aufzeigen müssten.

Darüber hinaus ist Agrarpolitik nicht nur Wirtschafts- und Handelspolitik, sondern möglicherweise auch ein entscheidendes Instrument im Rahmen einer neuen Entwicklungs- und Umweltpolitik. Dies beinhaltet das Problemfeld der Migrationspolitik. Die partielle Ausklammerung dieser Aspekte in der aktuellen Diskussion erscheint – zumindest in der Öffentlichkeit – als ein deutliches Anzeichen für eine äußerst eingeschränkte Sichtweise der politischen Entscheidungsträger.

Wer bezahlt für unser Essen? Diese Studie lehrt zuvorderst, dass für Staatsingriffen in den Agrarsektor immer auch jemand die Kosten zu tragen hat. Im Gegenzug beweisen die Fallstudien „Neuseeland“ und „Indonesien“, dass keiner überproportional belastet wird, wenn der Staat sich neutral verhält.

Die Produzenten des Agrarsektors bezahlen für unser Essen, wenn ihre Güter diskriminiert werden. Das ist logisch und konnte über die Fallstudien „Argentinien“ und „Mexiko“ nachgewiesen werden. Im Gegensatz dazu kommen Konsumenten und Steuerzahler für die Kosten der Unterstützung des Agrarsektors auf. Eindeutig ist dies im Falle „Südkorea“ und den anderen Staaten dieses Clusters zu belegen. Hier gehören auch die meisten EU-Staaten hinzu. Der Grund für deren geringe Durch-

setzungsfähigkeit ist wiederum mit Hilfe von OLSONS zu erklären: ihre Größe macht sie nur schwerlich mobilisierbar.

Sektoren, die von der Blockade-Lösung auf internationaler Ebene profitieren würden, tragen zudem indirekt die Kosten der Protektion. Die Fallstudie „USA“ dient hierfür als Beleg und Illustration.

Weiterer Forschungsbedarf Die problembehaftete Datenerhebung über Interessengruppen im Agrarsektor im Rahmen einer Expertenbefragung zeigte, dass in diesem Bereich weiterhin eine Forschungslücke vorhanden ist. Das Interesse an entsprechenden Erkenntnissen verdeutlichte sich auch in den Reaktionen der Experten, die zu der Onlineumfrage eingeladen worden sind. Folglich könnte mithilfe neuer Daten ein Indikator, in Anlehnung an ATKINSON/COLEMAN, erstellt werden, der die Einordnung der nationalen landwirtschaftlichen Interessenvertretungen ermöglichen würde. Insofern wäre eine internationale Vergleichbarkeit möglich.

Die für ausgewählte Länder nachgewiesene Entkoppelung der Agrarpolitik bedarf möglicherweise noch einer weiteren, eingehenderen Überprüfung auf Basis einer größeren Stichprobe. Ebenfalls nur am Rande konnten die Auswirkungen der nichtlandwirtschaftlichen Interessengruppen auf die Agrarpolitik thematisiert werden. Folglich bietet ein jeweils sektorspezifischer, aber sektorübergreifend vergleichbarer Mobilisierungsindex die Möglichkeit, Auswirkungen eines Interessengruppenwettbewerbs in Anlehnung an BECKER (1983) zu untersuchen.

Weiterhin wurden die Auswirkungen umfassender Reformen auf die einzelnen Produktgruppen nicht untersucht. Die sektorale Sichtweise versperrte hier die Sicht auf sektorinterne Charakteristika. Infolgedessen muss die Frage, wer innerhalb der nationalen Agrarsektoren Gewinner bzw. Verlierer ist, unbeantwortet bleiben.

Jetzt handeln, die Krise nutzen Abschließend lässt sich damit festhalten: OLSONS These der Bedeutung der Gruppengröße und der SELEKTIVEN ANREIZE bestätigt sich für den Agrarsektor. Die theoretische Bedeutung der internen Charakteristika hat sich ferner in den Fallstudien empirisch bestätigt. Desgleichen konnten die vermuteten Wohlfahrtsverluste im Bereich der Agrarpolitik nachgewiesen werden. Um diesen Wohlfahrtsverlusten entgegenzuwirken, wurden zahlreiche Handlungsempfehlungen für staatliche Akteure formuliert. „Never waste a good crisis“ kann deshalb an dieser Stelle nur nochmals mit Nachdruck unterstrichen werden. Bessere Rahmenbedingungen als die aktuellen kann es für einen fundamentalen Strukturwandel in der Agrarpolitik kaum geben.

Literaturverzeichnis

AAIC (2009): Operating Principles, <http://www.aaic.com> zuletzt besucht am 20.04.2009.

AAREBROT, F. H./BAKKA, P. H. (2006): Die vergleichende Methode in der Politikwissenschaft, in: BERG-SCHLOSSER, D./MÜLLER-ROMMEL, F. (Hrsg.), Vergleichende Politikwissenschaft: Ein einführendes Studienbuch, S. 57–76, 4. Aufl., VS Verlag für Sozialwissenschaften.

ABLER, D. G. (1991): Campaign Contributions and House Voting on Sugar and Dairy Legislation, in: American Journal of Agricultural Economics, 73(1), S. 11–17.

ACUÑA, C. H. (Hrsg.) (1995): La nueva matriz política argentina, Colección La investigación social, Ed. Nueva Visión, Buenos Aires.

AFBF (2006): AFBF Membership Exceeds 6 Million - All Time High, <http://www.fb.org/index.php?fuseaction=newsroom.newsfocus&year=2006&file=nr1207b.html> zuletzt besucht am 22.04.2009.

AFBF (2009a): Convention News, <http://www.fb.org/index.php?fuseaction=2008annual.home> zuletzt besucht am 22.04.2009.

AFBF (2009b): Farm Bureau: Historical Highlights: 1919 - 1994, <http://www.fb.org/index.php?fuseaction=about.history> zuletzt besucht am 22.04.2009.

AFBF (2009c): Farm Facts, <http://www.fb.org/index.php?fuseaction=materials.farmfacts> zuletzt besucht am 22.04.2009.

AFBF (2009d): Member Service Programs, <http://www.fbcountry.com/A> zuletzt besucht am 22.04.2009.

AFBF (2009e): State Farm Bureaus, <http://www.fb.org/index.php?fuseaction=newsroom.statefbs> zuletzt besucht am 22.04.2009.

AINSWORTH, S./SENED, I. (1993): The role of lobbyists: entrepreneurs with two audiences, in: American Journal of Political Science, 37(3), S. 834–866.

- ALEMANN, U. v. (2000): Vom Korporatismus zum Lobbyismus: Die Zukunft der Verbände zwischen Globalisierung, Europäisierung und Berlinisierung, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, (26-27), S. 3–6.
- ALEMANN, U. v./ECKERT, F. (2006): Lobbyismus als Schattenpolitik, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, (15-16), S. 3–10.
- ANDERSON, K. (1986): Economic growth, structural change and the political economy of protection, in: ANDERSON, K./HAYAMI, Y. (Hrsg.), *The political economy of agricultural protection: East Asia in international perspective*, S. 7–16, Allen & Unwin, Sydney.
- ANDERSON, K. (1992): International Dimensions of the Political Economy of Distortionary Price and Trade Policies, in: GOLDIN, I./WINTERS, L. A. (Hrsg.), *Open economies: structural adjustment and agriculture: [papers from a joint conference held by the Centre for Economic Policy Research and the OECD Development Centre in Paris in April 1991]*, S. 290–310, Cambridge University Press, Cambridge.
- ANDERSON, K. (Hrsg.) (2009): *Distortions to agricultural incentives: A global perspective*, Palgrave Macmillan, London.
- ANDERSON, K./KURZWEIL, M./MARTIN, W./SANDRI, D./VALENZUELA, E. (2008): *Measuring distortions to agricultural incentives, revisited*, Policy Research Working Paper (Nr. 4612), World Bank, Washington D.C.
- ANDERSON, K./LATTIMORE, R./LLOYD, P./MACLAREN, D. (2007): *Distortions to Agricultural Incentives in Australia and New Zealand*, Agricultural Distortions Working Paper, World Bank, Washington D.C.
- ANDERSON, K./MARTIN, W. (Hrsg.) (2009): *Distortions to agricultural incentives in Asia*, World Bank, Washington D.C.
- ANDERSON, K./MARTIN, W./VAN DER MENSBRUGGHE, D. (2006): Distortions to world trade: Impacts on agricultural markets and farm incomes, in: *Review of Agricultural Economics*, 28(2), S. 168–194.
- ANDERSON, K./MASTERS, W. A. (Hrsg.) (2008): *Distortions to agricultural incentives in Africa*, World Bank, Washington D.C.
- ANDERSON, K./SWINNEN, J. (2008): *Distortions to agricultural incentives in Europe's transition economies*, World Bank, Washington D.C.

- API (2009): Aliansi Petani Indonesia, <http://www.api-tentang.blogspot.com/> zuletzt besucht am 18.04.2009.
- ARMINGEON, K. (2007): Die politische Rolle der Verbände in modernen Demokratien: Fünf Thesen, in: JARREN, O. (Hrsg.), *Entgrenzte Demokratie?: Herausforderungen für die politische Interessenvermittlung*, S. 107–122, Nomos, Baden-Baden.
- ATKINSON, M. M./COLEMAN, W. D. (1985): *Corporatism and Industrial Policy.*, in: CAWSON, A. (Hrsg.), *Organized interests and the state: Studies in meso-corporatism*, S. 22–44, Sage, London.
- ATKINSON, M. M./COLEMAN, W. D. (1989): *Strong States and Weak States: Sectoral Policy Networks in Advanced Capitalist Economies*, in: *British Journal of Political Science*, 19(1), S. 47–67.
- ATTESLANDER, P./CROMM, J. (2008): *Methoden der empirischen Sozialforschung*, 12. Aufl., Schmidt, Berlin.
- AUSTEN-SMITH, D. (1987): *Interest groups, campaign contributions, and probabilistic voting*, in: *Public Choice*, 54(2), S. 123–139.
- AUSWÄRTIGES AMT (2006): *Die Gemeinsame Agrarpolitik*, <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Europa/Aufgaben/Landwirtschaft.html> zuletzt besucht am 18.04.2009.
- AXELROD, R. (1984): *The evolution of cooperation*, Basic Books, New York.
- BAGWELL, K. (1991): *Optimal Export Policy for a New-Product Monopoly*, in: *The American Economic Review*, 81(5), S. 1156–1169.
- BALASSA, B. A. (1965): *Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage*, in: *The Manchester School*, 33(2), S. 99–123.
- BALLANCE, R. (1988): *Trade performance as an indicator of comparative advantage*, in: GREENAWAY, D. (Hrsg.), *Economic development and international trade*, S. 6–24, Macmillan Education, Houndsmills.
- BALLANCE, R./FORSTNER, H./MURRAY, T. (1985): *On measuring comparative advantage: A note on Bowen's indices*, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 121(2), S. 346–350.
- BALLANCE, R./FORSTNER, H./MURRAY, T. (1986): *More on measuring comparative advantage: A reply*, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122(2), S. 375–378.

- BECKER, G. S. (1983): A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence, in: *The Quarterly Journal of Economics*, 98(3), S. 371–400.
- BECKER, G. S. (1985): Public Policy, Pressure Groups, and dead weight costs, in: *Journal of Public Economics*, 28(3), S. 329–347.
- BECKER, G. S. (1986): The public interest hypothesis revisited: A new test of Peltzman's theory of regulation, in: *Public Choice*, 49(3), S. 223–234.
- BEN-ZION, U./EYTAN, Z. (1974): On money, votes, and policy in a democratic society, in: *Public Choice*, 17(1), S. 1–10.
- BENOIT, K./WIESEHOMMEIER, N. (2009): Expert Judgments, in: PICKEL, S./PICKEL, G./LAUTH, H.-J./JAHN, D. (Hrsg.), *Methoden der vergleichenden Politik- und Sozialwissenschaft: Neue Entwicklungen und Anwendungen*, S. 497–516, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- BENTAL, B./BEN-ZION, U. (1975): Political contribution and policy: Some extensions, in: *Public Choice*, 24(1), S. 1–12.
- BENTLEY, A. F. (1908): *The process of government: A study of social pressures*, Transaction Publishers, New Brunswick.
- BERTELSMANN STIFTUNG (2007): *Bertelsmann Transformation Index 2008: Politische Gestaltung im internationalen Vergleich*, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh.
- BEYME, K. (1983): Neo-Corporatism: A New Nut in an Old Shell?, in: *International Political Science Review*, 4(2), S. 173–196.
- BEYME, K. (2000): *Die politischen Theorien der Gegenwart: Eine Einführung*, 8. Aufl., Westdeutscher Verlag, Opladen.
- BEYME, K./ESCHENBURG, T. (1980): *Interessengruppen in der Demokratie. Theodor Eschenburg zum 75. Geb. gewidmet*, 5. Aufl., Piper, München.
- BHAGWATI, J. N. (1975): The generalized theory of distortions and welfare, in: BHAGWATI, J. N./JONES, R. W./MUNDELL, R. A./VANEK, J. (Hrsg.), *Trade, balance of payments and growth: Papers in international economics in honor of Charles P. Kindleberger*, S. 69–90, North-Holland, Amsterdam.
- BIENEN, D./FREUND, C./RITTBERGER, V. (1999): *Societal interests, policy networks and foreign policy: An outline of utilitarian-liberal foreign policy theory*, Tübinger Arbeitspapiere zur internationalen Politik und Friedensforschung (Nr. 33a), Institut für Politikwissenschaft, Tübingen.

- BIGGART, N. W./GUILLEN, M. F. (1999): Developing Difference: Social Organization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina, in: *American sociological review*, 6(5), S. 722–747.
- BIRLE, P. (1995): *Argentinien: Unternehmer, Staat und Demokratie*, Vervuert, Frankfurt a.M.
- BIRLE, P. (2002): Gewerkschaften, Unternehmerverbände und Staat: Der schwierige Abschied vom Klassenkampf durch Mittelsmann, in: BODEMER, K./PAGNI, A./WALDMANN, P. (Hrsg.), *Argentinien heute: Politik; Wirtschaft; Kultur*, S. 153–182, Vervuert, Frankfurt a.M.
- BLANKE, B./JÜRGENS, U./KASTENDIEK/HANS (1975): *Kritik der Politischen Wissenschaft: 2. Analysen von Politik und Ökonomie in der bürgerlichen Gesellschaft*, Campus-Verlag, Frankfurt a.M.
- BLOCH, F. E. (1993): Political support for minimum wage legislation: 1989, in: *Journal of Labor Research*, 14(2), S. 187–190.
- BORCHERT, J. (1987): *Legitimation und partikulare Interessen: Zur gesellschaftlichen Funktion u. institutionellen Struktur d. Kongresses im amerikanischen Interventionsstaat*, Lang, Frankfurt a.M.
- BOUCHER, M. (1991): Rent-seeking and the behavior of regulators: An empirical analysis, in: *Public Choice*, 69(1), S. 51–67.
- BOWEN, H. (1983): On the theoretical interpretation of indices of trade intensity and revealed comparative advantage, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 119(3), S. 464–472.
- BOWEN, H. (1985): On measuring comparative advantage: A reply and extension, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 121(2), S. 351–354.
- BOWEN, H. (1986): On measuring comparative advantage: Further comments, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122(2), S. 379–381.
- BPS-STATISTICS INDONESIA (2001): *Agricultural Census*, <http://www.bps.go.id/papers/statpaper5.pdf> zuletzt besucht am 11.04.2009.
- BPS-STATISTICS INDONESIA (2006a): *Harvested Area, Yield Rate and Production of Maize by Province*, <http://www.bps.go.id/sector/agri/pangan/tables.shtml> zuletzt besucht am 10.04.2009.

- BPS-STATISTICS INDONESIA (2006b): Harvested Area, Yield Rate and Production of Paddy by Province, <http://www.bps.go.id/sector/agri/pangan/tables.shtml> zuletzt besucht am 11.04.2009.
- BREYER, F./BUCHHOLZ, W. (2007): *Ökonomie des Sozialstaats*, Springer, Berlin.
- BRINKMANN, H. U. (1984): *Public interest groups im politischen System der USA: Organisierbarkeit und Einflußtechniken*, Leske + Budrich, Opladen.
- BTI (2006): Bertelsmann Transformations Index: 2004-2006, http://bti2006.bertelsmann-transformation-index.de/fileadmin/pdf/BTI_2006_Scores.xls zuletzt besucht am 05.03.2009.
- BULLOCK, D. S. (1992): Objectives and constraints of government policy: The countercyclity of transfers to agriculture, in: *American Journal of Agricultural Economics*, 74(3), S. 617–629.
- BUSCH-JANSER, F. (2004): *Staat und Lobbyismus: Eine Untersuchung der Legitimation und der Instrumente von unternehmerischer Einflussnahme*, poli-c-books, Berlin.
- CAMPBELL, A./CONVERSE, P./MILLER, W./STOKES, D. (1960): *The American voter*, Wiley, New York.
- CARRILLO, M. M. (2001): *El sector agropecuario mexicano: antecedentes recientes y perspectivas*, Instituto Politécnico Nacional, Mexico City.
- CEPAL (2008): *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2008*, United Nations, Santiago de Chile.
- CEPAL (2009): *Estadísticas e indicadores económicos*, <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegradaFlashProc.asp> zuletzt besucht am 27.03.2009.
- CHARI, R./MURPHY, G./HOGAN, J. (2007): Regulating Lobbyists: A Comparative Analysis of the United States, Canada, Germany and the European Union, in: *The Political Quarterly*, 78(3), S. 422–438.
- CHOI, J.-H. (2006): *Agricultural Cooperatives in Korea*, NACF, Seoul.
- CNA (2008a): *Directorio de Socios y Asociados*, <http://www.cna.org.mx/index.php?page=directorio> zuletzt besucht am 03.04.2009.
- CNA (2008b): *Gestión y Cabildeo*, <http://www.cna.org.mx/index.php?page=gestionycabildeo> zuletzt besucht am 03.04.2009.

- CNA (2008c): Representación, <http://www.cna.org.mx/index.php?page=servicios> zuletzt besucht am 03.04.2009.
- CNN (2009): Following the money: stimulus spending plan, by sector, <http://www.cnn.com/2009/POLITICS/02/18/stimulus.spending.chart/index.html> zuletzt besucht am 10.04.2009.
- COATES, D./HECKELMAN, J. C. (2003): Absolute and Relative Effects of Interest Groups on the Economy, in: HECKELMAN, J. C./COATES, D./OLSON, M. (Hrsg.), *Collective choice: Essays in honor of Mancur Olson*, S. 129–142, Springer, Berlin.
- COLLIER, D. (1991): New Perspectives on the Comparative Method, in: RUSTOW, D. A./ERICKSON, K. P. (Hrsg.), *Comparative political dynamics: Global research perspectives*, S. 7–31, HarperCollins, New York.
- CONGLETON, R. D./SHUGHART, W. F. (1990): The growth of social security: Electoral push or political pull, in: *Economic Inquiry*, 28(1), S. 109–132.
- CONINAGRO (2009): El cooperativismo en números, <http://www.coninagro.org.ar/enumeros.php> zuletzt besucht am 23.03.2009.
- CORDEN, W. M. (1971): *The theory of protection*, Clarendon Press, Oxford.
- CORDEN, W. M. (1997): *Trade policy and economic welfare*, 2. Aufl., Clarendon Press, Oxford, ISBN 0198775342.
- CRA (2009): Quienes Somos, <http://200.49.155.36/cra/interior.asp?id=33> zuletzt besucht am 24.03.2009.
- CRONAN, G. (2007): Case Studies: National Agricultural Cooperative Federation (NACF), <http://www.global300.coop/en/profiles/nacf> zuletzt besucht am 02.04.2009.
- CUENCARURAL (2009): Comunicado de la comisión de enlace de entidades agropecuarias, <http://www.cuencarural.com/actualidad/comunicado-de-la-comision-de-enlace-de-entidades-agropecuarias> zuletzt besucht am 29.03.2009.
- CZADA, R. (1992): Interessengruppen, Eigennutz und Institutionenbildung: Zur politischen Logik kollektiven Handelns, in: SCHUBERT, K. (Hrsg.), *Leistungen und Grenzen politisch-ökonomischer Theorie: Eine kritische Bestandsaufnahme zu Mancur Olson*, S. 57–78, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt.

- CZADA, R. M. (1991): Interest Groups, Self-Interest and the Institutionalization of Political Action, in: CZADA, R. (Hrsg.), Political choice: Institutions, rules, and the limits of rationality, S. 257–299, Campus, Frankfurt a.M.
- DAHL, R. A. (1956): A preface to democratic theory, University of Chicago Press, Chicago.
- DAHL, R. A. (2003): The democracy sourcebook, MIT Press, Cambridge.
- DAVIS, C. L. (2004): International Institutions and Issue Linkage: Building Support for Agricultural Trade Liberalization, in: American Political Science Review, 98(1), S. 153–169.
- DENZIN, N. K. (1970): The research act: A theoretical introduction to sociological methods, McGraw-Hill, New York.
- DEUTSCHER BAUERNVERBAND (29.05.2007): Aufgaben und Ziele, <http://www.bauernverband.de/index.php?redid=152874> zuletzt besucht am 10.04.2009.
- VAN DIJK, L./KOOT-DU BUY, A. H. E. B./SIEGERS, J. J. (1993): Day-care supply by Dutch municipalities, in: European Journal of Population, 9(4), S. 315–330.
- DIMARANAN, B. V. (2006): Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 6 Data Base, https://www.gtap.agecon.purdue.edu/databases/v6/v6_doco.asp zuletzt besucht am 29.04.2009.
- DIXIT, A. K./KYLE, A. S. (1985): The Use of Protection and Subsidies for Entry Promotion and Deterrence, in: The American Economic Review, 75(1), S. 139–152.
- DOGAN, M./PÉLASSY, D. (1990): How to compare nations: Strategies in comparative politics, 2. Aufl., Chatham House Publishers, Chatham.
- DOWNS, A. (1957a): An economic theory of democracy, Harper, New York.
- DOWNS, A. (1957b): An Economic Theory of Political Action in a Democracy, in: The Journal of Political Economy, 65(2), S. 135–150.
- DPRI (2008): Daftar Asosiasi, http://www.deptan.go.id/tampil.php?page=dir_asosiasi zuletzt besucht am 15.04.2009.
- EASTON, B. H. (1997): In stormy seas: The post-war New Zealand economy, University of Otago Press, Dunedin.

- ECKSTEIN, H. (1975): Case Study and Theory in Political Science, in: GREENSTEIN, F. I./POLSBY, N. (Hrsg.), Handbook of political science, S. 79–138, Addison-Wesley, Reading.
- EISMEIER, T. J./POLLOCK, P. H. (1986): Strategy and choice in Congressional elections: The role of political action committees, in: American Journal of Political Science, 30(1), S. 197–213.
- ENGELS, F./MARX, K. (1890): Werke (MEW) Band 37: Briefe Januar 1888 bis Dezember 1890, Dietz Verlag, Berlin.
- ESCHENBURG, R. (1975): Politische Unternehmer und öffentliche Güter, in: ARNDT, E./MICHALSKI, W./MOLITOR, B. (Hrsg.), Wirtschaft und Gesellschaft Ordnung ohne Dogma, S. 257–302, Mohr, Tübingen.
- ESTY, D. C./CAVES, R. E. (1983): Market structure and political influence: New data on political expenditures, activity and success, in: Economic Inquiry, 21(1), S. 24–38.
- FAIRBROTHER, M. (2007): Making Neoliberalism Possible: The State's Organization of Business Support for NAFTA in Mexico, in: Politics Society, 35(2), S. 265–300.
- FANE, G./WARR, P. G. (2008): Indonesia, in: ANDERSON, K./MARTIN, W. (Hrsg.), Distortion to Agricultural Incentives in Asia, S. 165–196, World Bank, Washington D.C.
- FAO (2007): FAO Statistical Yearbook 2005-2006: Indonesia, http://www.fao.org/statistics/yearbook/vol_1_2/pdf/Indonesia.pdf zuletzt besucht am 17.04.2009.
- FAO (2009a): FAOSTAT: TRADESTAT, <http://faostat.fao.org/site/611/default.aspx> zuletzt besucht am 12.03.2009.
- FAO (2009b): Resource STAT: Indonesia: Land, <http://faostat.fao.org/site/377/DesktopDefault.aspx?PageID=377> zuletzt besucht am 17.04.2009.
- FAOSTAT (2009): Coarse Grain: Producer Price, <http://faostat.fao.org/site/570/DesktopDefault.aspx?PageID=570> zuletzt besucht am 17.04.2009.
- FBB (2009): Member Services, <https://www.farmbureaubank.com/Services> zuletzt besucht am 03.04.2009.

- FEDERATED FARMERS (2008): 2008 General Election Manifesto, http://www.fedfarm.org.nz/f22,33671/33671_Manifesto_2008w2.pdf zuletzt besucht am 24.03.2009.
- FEENSTRA, R. C. (2004): *Advanced international trade: Theory and evidence*, Princeton University Press, Princeton.
- FLEMING, G. A. (1999): Agricultural Support Policies in a Small Open Economy: New Zealand in the 1920s, in: *The Economic History Review*, 52(2), S. 334–354.
- FRAENKEL, E. (1973): *Reformismus und Pluralismus: Materialien zu einer ungeschriebenen politischen Autobiographie*, Hoffmann und Campe, Hamburg.
- FREEDOM HOUSE (2007): *Freedom in the world: The annual survey of political rights*, Freedom House, New York.
- FREEDOM HOUSE (2009): *Freedom House Index: Country status by year*, Washington D.C.
- GAHLEN, B./RAHMEYER, F./STADLER, M. (1986): Zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Deutschen Wirtschaft, in: *Konjunkturpolitik*, 32(3), S. 130–149.
- GALASKIEWICZ, J. (2007): Has a Network Theory of Organizational Behaviour Lived Up to its Promises?, in: *Management and Organization Review*, 3(1), S. 1–18.
- GARDNER, B. L. (1987): Causes of U.S. farm commodity programs, in: *Journal of Political Economy*, 95(2), S. 290–310.
- GARDNER, B. L. (2008): *Distortions to Agricultural Incentives in the United States and Canada*, Agricultural Distortions Working Paper (Nr. 62), World Bank, Washington D.C.
- GAWANDE, K./HOEKMAN, B. (2006): *Lobbying and agricultural trade policy in the United States*, Policy Research Working Paper Series, World Bank, Washington D.C.
- GERRING, J. (2007): *Case study research: Principles and practices*, Cambridge University Press, Cambridge.
- GORTER, H./SWINNEN, J. (1994a): *Can Price Supports Negate The Social Gains From Public Research Expenditures In Agriculture?*, Working Papers (Nr. 6881), Cornell University Press, Cornell.

- GORTER, H./SWINNEN, J. (1994b): The Economic Polity Of Farm Policy, in: *Journal of Agricultural Economics*, 45(3), S. 312–326.
- GORTER, H./SWINNEN, J. (2002): Political economy of agricultural policy, in: GARDNER, B. L./RAUSSER, G. C. (Hrsg.), *Handbook of Agricultural Economics: Agricultural and Food Policy*, S. 1893–1943, Elsevier, Amsterdam.
- GRADDY, E. (1991): Toward a general theory of occupational regulation, in: *Social Science Quarterly*, 72(4), S. 676–695.
- GRADDY, E./NICHOL, M. B. (1989): Public members on occupational licensing boards: Effects on legislative regulatory reforms, in: *Southern Economic Journal*, 55(3), S. 610–625.
- GRAY, V./LOWERY, D. (1988): Interest Group Politics and Economic Growth in the U.S. States, in: *The American Political Science Review*, 82(1), S. 109–131.
- GREEN, D. P./SHAPIRO, I. (1999): *Rational choice: Eine Kritik am Beispiel von Anwendungen in der politischen Wissenschaft*, Oldenbourg, München.
- GROSSMAN, G. M./HELPMAN, E. (1994): Protection for Sale, in: *The American Economic Review*, 84(4), S. 833–850.
- GUTTMAN, J. M. (1978): Interest groups and the demand for agricultural research, in: *Journal of Political Economy*, 86(3), S. 467–484.
- GUTTMAN, J. M. (1980): Villages as interest groups: The demand for agricultural extension services in India, *UCLA Economics Working Papers* (Nr. 128).
- HAGUE, R./HARROP, M./BRESLIN, S. (1998): *Comparative government and politics: An introduction*, 4. Aufl., Macmillan, Basingstoke.
- HALBHERR, P./HARABI, N./BACHEM, M. (1988): *Die schweizerische Wettbewerbsfähigkeit auf dem Prüfstand: Herausforderung an Politik, Wirtschaft und Wissenschaft*, Haupt, Bern.
- HALPIN, D. (2005): 'Digging Deep to Keep their Clout': Agricultural Interest Groups in Australia, in: HALPIN, D. (Hrsg.), *Surviving global change?: Agricultural interest groups in comparative perspective*, S. 141–163, Ashgate, Aldershot.
- HANSEN, R. D. (1971): *La política del desarrollo Mexicano*, Siglo Veintiuno ed., México.

- HARBERGER, A. C. (1964): Taxation, Resource Allocation and Welfare, in: DUE, J. F. (Hrsg.), The role of direct and indirect taxes in the federal revenue system, S. 25–80, Princeton University Press, Princeton.
- HARDIN, R. (1993): Collective action, A book from Resources for the Future, 3. Aufl., Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- HECKELMAN, J. C. (2007): Explaining the rain: The rise and decline of nations after 25 years, in: Southern Economic Journal, 74(1), S. 18–33.
- HECKELMAN, J. C./COATES, D./OLSON, M. (Hrsg.) (2003): Collective choice: Essays in honor of Mancur Olson, Springer-Verlag, Berlin.
- HECKSCHER, E. F./OHLIN, B. G./FLAM, H. (1991): Heckscher-Ohlin trade theory, MIT Press, Cambridge.
- HILL, H. C. (2000): The Indonesian economy, 2. Aufl., Cambridge University Press, Cambridge.
- HILLMAN, A. (1980): Observations on the relation between “revealed comparative advantage“ and comparative advantage as indicated by pre-trade relative prices, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 116(2), S. 315–321.
- HIRSCHMAN, A. O. (1982): Shifting involvements: Private interests and public action, Princeton University Press, Princeton.
- HOLLINGSWORTH, R. J. (1991): Governance of the American economy, Cambridge University Press, Cambridge.
- HOMBURG, S. (2005): Allgemeine Steuerlehre, 4. Aufl., Vahlen, München.
- HONMA, M./HAYAMI, Y. (1986): The determinants of agricultural protection levels: an econometric analysis, in: ANDERSON, K./HAYAMI, Y. (Hrsg.), The political economy of agricultural protection: East Asia in international perspective, S. 39–49, Allen & Unwin, Sydney.
- HONMA, M./HAYAMI, Y. (2007): Distortions to Agricultural Incentives in Korea and Taiwan: Foundation for Advanced Studies on International Development, Agricultural Distortions Working Paper (Nr. 30), World Bank, Washington D.C.
- HORN, G. A./FRITSCHKE, U. (2002): Argentinien in der Krise, in: Wochenbericht, 69(12), S. 197–204.

- ILO (2006): Employment by sector: European Union, International Labor Organization, Genf.
- ILO (2007): Key Indicators of the Labour Market, International Labor Organization, Genf.
- ILO (2008): Employment by Sector: Indonesia, International Labor Organization, New York.
- ILO (2009): Trade Union Membership, International Labor Organization, Genf.
- IMF (2008): World Economic Outlook Database: Report for Selected Countries and Subjects, <http://imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/weodata/index.aspx> zuletzt besucht am 03.04.2009.
- INEGI (05.01.2005): Superficie por principal uso del suelo y tipo de vegetación, 2002, <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=mamb02&s=est&c=8518> zuletzt besucht am 29.03.2009.
- INEGI (2008): Censo agropecuario 2007, <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/agropecuario2007/defaultAgricola.asp?s=est&c=14581> zuletzt besucht am 30.03.2009.
- INEGI (2009): Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdiecoy.exe/597?s=est&c=13024> zuletzt besucht am 30.03.2009.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INDEC) (2002): Censo Nacional Agropecuario (CNA 2002), http://www.indec.mecon.ar/agropecuario/cna_defini.asp zuletzt besucht am 22.03.2009.
- JACOBSON, G. C. (1980): Money in Congressional Elections, Yale University Press, Yale.
- JAHN, D. (2006): Einführung in die vergleichende Politikwissenschaft, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- JANVRY, A./CHIRIBOGA, M./COLMENARES, H./HINTERMEISTER, A./HOWE, G./IRIGOYEN, R./MONARES, A. (1995): Reformas del sector agrícola y el campesinado en México, San José, Costa Rica.
- JARRELL, G. A. (1978): The demand for state regulation of the electric utility industry, in: Journal of Law and Economics, 21(2), S. 269–296.

- JARREN, O./STEINER, A./LACHENMEIER, D. (2007): Entgrenzte Demokratie?: Politische Interessenvermittlung im Mehrebenensystem, in: JARREN, O. (Hrsg.), Entgrenzte Demokratie?: Herausforderungen für die politische Interessenvermittlung, S. 333–361, Nomos, Baden-Baden.
- JOHNSON, R. W. M./SCHRODER, W. R./TAYLOR, N. W. (1989): Deregulation and the New Zealand agricultural sector: A review, in: Review of Marketing and Agricultural Economics, 57(1), S. 47–74.
- JONES, M. P./SAIEGH, S./SPILLER, P. T./TOMMASI, M. (2002): Amateur Legislators – Professional Politicians: The Consequences of Party-Centered Electoral Rules in a Federal System, in: American Journal of Political Science, 46(3), S. 656–669.
- KALT, J. P./ZUPAN, M. A. (1984): Capture and ideology in the economic theory of politics, in: American Economic Review, 74(3), S. 279–300.
- KAMATH, S. J. (1989): Concealed takings: Capture and rent-seeking in the Indian sugar industry, in: Public Choice, 62(2), S. 119–138.
- KATZENSTEIN, P. J. (1986): Between power and plenty: Foreign economic policies of advanced industrial states, University of Wisconsin Press, Madison.
- KELLE, U. (2007): Die Integration qualitativer und quantitativer Methoden in der empirischen Sozialforschung: Theoretische Grundlagen und methodologische Konzepte, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- KELLER, B. (1988): Olsons "Logik des kollektiven Handelns". Entwicklung, Kritik - und eine Alternative, in: Politische Vierteljahresschrift, 29(3), S. 388–406.
- KISCHGASSNER, G./POMMEREHNE, W. (1988): Government spending in federal systems: A comparison between Switzerland and Germany, in: LYBECK, J. A. (Hrsg.), Explaining the growth of government, S. 403–442, North-Holland, Amsterdam.
- KLEINFELD, R./WILLEMS, U./ZIMMER, A. (2007): Lobbyismus und Verbändeforschung: Eine Einleitung, in: KLEINFELD, R./WILLEMS, U./ZIMMER, A. (Hrsg.), Lobbying: Strukturen. Akteure. Strategien, S. 7–35, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- KNORR, A. (1997): Das ordnungspolitische Modell Neuseelands - ein Vorbild für Deutschland?, Mohr Siebeck, Tübingen.

- KREMENDAHL, H. (1977): Pluralismustheorie in Deutschland: Entstehung, Kritik, Perspektiven, Heggen, Leverkusen.
- KRISTOV, L./LINDERT, P./McCLELLAND, R. (1992): Pressure groups and redistribution, in: *Journal of Public Economics*, 48(2), S. 135–163.
- KRUEGER, A. O./SCHIFF, M./VALDÉS, A. (1991): *The Political Economy of Agricultural Pricing Policy: Band 1: Latin America, Band 2: Asia, Band 3: Africa and the Mediterranean*, A World Bank comparative study, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- KUHR, D./LIEBRICH, S. (16.01.2009): Rolle rückwärts der EU, <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/75/454756/text/> zuletzt besucht am 02.05.2009.
- KÜRZINGER, E. (1988): *Argentina: Blocked development*, German Development Institut, Berlin.
- LA GACETA (21.03.2009): La Mesa de Enlace agropecuaria declaró un paro por siete días, http://www.lagaceta.com.ar/nota/318735/economia/Mesa_Enlace_agropecuaria_declaro_un_paro_siete_dias.html zuletzt besucht am 25.03.2009.
- LA NACIÓN (12.03.2009): Con fuertes críticas a la Presidenta, el campo prometió que seguirá la lucha en el Congreso la semana próxima, http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=1107876 zuletzt besucht am 25.03.2009.
- LA PALOMBARA, J. (1960): The Utility and Limitations of Interest-Group Theory in Non-American Field Situations, in: *Journal of Politics*, 22(1), S. 29–49.
- LANDMAN, T. (2003): *Issues and methods in comparative politics: An introduction*, 2. Aufl., Routledge, London.
- LANGBEIN, L. I. (1993): PACs, lobbies and political conflict: The case of gun control, in: *Public Choice*, 77(3), S. 551–572.
- LANGE, J. (1998): *Die politische Ökonomie des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens NAFTA: Erwartete wirtschaftliche Auswirkungen Interessengruppen und der handelspolitische Entscheidungsprozeß*, IKO, Frankfurt a.M.
- LATTUADA, M. J. (1989): *La estrategia de las corporaciones agropecuarias sobre el estado: (con especial referencia al congreso nacional)*, Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración, Buenos Aires.

- LAUTH, H.-J. (2004): Demokratie und Demokratiemessung: Eine konzeptionelle Grundlegung für den interkulturellen Vergleich, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- LAUTH, H.-J./PICKEL, G./PICKEL, S. (2009): Methoden der vergleichenden Politikwissenschaft: Eine Einführung, Lehrbuch, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- LEHMBRUCH, G. (1979): Wandlung der Interessenpolitik im liberalen Korporatismus, in: ALEMANN, U. v./HEINZE, R. G. (Hrsg.), Verbände und Staat: Vom Pluralismus zum Korporatismus; Analysen, Positionen, Dokumente, S. 50–71, Westdeutscher Verlag, Opladen.
- LEHMBRUCH, G. (1991): Public Bureaucracies, Economic Governance Mechanisms, and the Development of Policy Networks, in: CZADA, R. (Hrsg.), Political choice: Institutions, rules, and the limits of rationality, S. 121–160, Campus, Frankfurt a.M.
- LEIF, T. (2004): Wer bewegt welche Ideen?: Medien und Lobbyismus in Deutschland, in: MÜLLER, U./GIEGOLD, S./ARHELGER, M. (Hrsg.), Gesteuerte Demokratie?: Wie neoliberale Eliten Politik und Öffentlichkeit beeinflussen, S. 84–89, VSA, Hamburg.
- LEIF, T. (2006): Die fünfte Gewalt: Lobbyismus in Deutschland, 1. Aufl., VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- LEIGH, J. P. (1994): Non-random assignment, vehicle safety inspection laws and high way fatalities, in: Public Choice, 78(3-4), S. 373–387.
- LENS, J. L. (2000): El concepto de "grupo de presión" en el marco de la dinámica de los fenómenos políticos actuales, in: IVANCICH, N./LENS, J. L. (Hrsg.), Actores de la modernidad: Sistemas políticos y nuevos protagonistas, S. 59–85, Ediciones Yagüe, Buenos Aires.
- LERNER, A. P. (1936): The Symmetry between Import and Export Taxes, in: *Economica*, 3(11), S. 306–313.
- LEVINE, S. (1979): The New Zealand political system: Politics in a small society, Allen & Unwin, Sydney.
- LIANOS, M. (2004): Gesteuerte Hauptstadt?: Die Berliner Lobbyszene, in: MÜLLER, U./GIEGOLD, S./ARHELGER, M. (Hrsg.), Gesteuerte Demokratie?: Wie neoliberale Eliten Politik und Öffentlichkeit beeinflussen, S. 90–94, VSA, Hamburg.

- LIESNER, H. H. (1958): The European Common Market and British Industry, in: *The Economic Journal*, 68(270), S. 302–316.
- LIJPHART, A. (1971): Comparative Politics and the Comparative Method, in: *The American Political Science Review*, 65(3), S. 682–693.
- LINDBLOM, C. K. (1994): The implications of organizational legitimacy for corporate social performance and disclosure, Paper presented at the Critical Perspectives on Accounting Conference, New York.
- LINDERT, P. H. (1991): Historical Patterns of Agricultural Policy, in: TIMMER, C. P. (Hrsg.), *Agriculture and the state: growth, employment, and poverty in developing countries, Food systems and agrarian change*, S. 29–83, Cornell University Press, Ithaca.
- LÖSCHE, P. (2006): Demokratie braucht Lobbying, in: LEIF, T./SPETH, R. (Hrsg.), *Die fünfte Gewalt: Lobbyismus in Deutschland*, S. 53–68, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- LUCE, R. D./RAIFFA, H. (1957): *Games and decisions: Introduction and critical survey*, Wiley, New York.
- MACKINLAY, H. (2004): Rural Producers' Organizations and the State in Mexico: The Political Consequences of Economic Restructuring, in: MIDDLEBROOK, K. J. (Hrsg.), *Dilemmas of political change in Mexico*, S. 286–331, Institute of Latin American Studies, London.
- MAGGI, G. (1996): Strategic Trade Policies with Endogenous Mode of Competition, in: *The American Economic Review*, 86(1), S. 237–258.
- MANZETTI, L. (1992): The Evolution of Agricultural Interest Groups in Argentina, in: *Journal of Latin American Studies*, 24(3), S. 585–616.
- MANZETTI, L. (1993): *Institutions, parties, and coalitions in Argentine politics*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.
- MARGOLIS, H. (1982): *Altruism and rationality: A theory of social choice*, University of Chicago Press, Chicago.
- MARIN, B. (1983): Organizing Interests by Interest Organizations: Associational Prerequisites of Cooperation in Austria, in: *International Political Science Review*, 4(2), S. 197–216.

- MAYRING, P. (2001): Kombination und Integration qualitativer und quantitativer Analyse, in: Forum Qualitative Sozialforschung / Forum Qualitative Social Research, 2(1).
- MCCORMICK, R. E./TOLLISON, R. D. (1981): Legislatures as unions, in: Journal of Political Economy, 86(1), S. 63–78.
- VAN DER MENSBRUGGHE, D. (22.12.2005): LINKAGE Technical Reference Document: Version 6.0, <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1100792545130/LinkageTechNote.pdf> zuletzt besucht am 26.04.2009.
- MEUSER, M./NAGEL, U. (1991): ExpertInneninterviews - vielfach erprobt, wenig bedacht, in: GARZ, D./KRAIMER, K. (Hrsg.), Qualitativ-empirische Sozialforschung: Konzepte, Methoden, Analysen, S. 441–471, Westdeutscher Verlag, Opladen.
- MEUSER, M./NAGEL, U. (2009): Das Experteninterview – konzeptionelle Grundlagen und methodische, in: PICKEL, S./PICKEL, G./LAUTH, H.-J./JAHN, D. (Hrsg.), Methoden der vergleichenden Politik- und Sozialwissenschaft: Neue Entwicklungen und Anwendungen, S. 465–479, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- MICHAELS, R. J. (1992): What's legal and what's not: The regulation of opiates in 1912, in: Economic Inquiry, 30(4), S. 696–713.
- MILL, J. S. (1906): A system of logic, ratiocinative and inductive: being a connected view of the principles of evidence and the methods of scientific investigation, 8. Aufl., Longmans, Green, London.
- MILLER, T. C. (1991): Agricultural price policies and political interest group competition, in: Journal of Policy Modeling, 13(4), S. 489–513.
- MILNE, R. S. (1966): Political parties in New Zealand, Clarendon Press, Oxford.
- MINISTRY OF AGRICULTURE AND FORESTRY (2007): Introduction of the Ministry of Agriculture & Forestry, <http://english.mifaff.go.kr/LCMS/COMMON/DWN.jsp?fold=/english/2007/&fileName=200706.pdf> zuletzt besucht am 13.04.2009.
- MINISTRY OF LABOR (2009): Industrial Relations: Unionization & Labor Dispute, http://english.molab.go.kr/english/Industrial/Industrial_Dispute.jsp zuletzt besucht am 13.04.2009.

- MIRRELES, J. A. (2006): *Welfare, incentives, and taxation*, Oxford University Press, Oxford.
- MITCHELL, R. C. (1979): National environmental lobbies and the apparent ideology of collective action, in: RUSSELL, C. S. (Hrsg.), *Collective decision making*, S. 87–121, Hopkins University Press, Baltimore.
- MOE, T. M. (1980): *The organization of interests: Incentives and the internal dynamics of political interest groups*, University of Chicago Press, Chicago.
- MORAVCSIK, A. (1997): Taking preferences seriously: A Liberal Theory of International Politics, in: *International Organization*, 51(4), S. 513–553.
- MUELLER, D. C. (2007): *Public choice III*, 7. Aufl., Cambridge University Press, Cambridge.
- MUNO, W. (2009): Fallstudien und die vergleichende Methode, in: PICKEL, S./PICKEL, G./LAUTH, H.-J./JAHN, D. (Hrsg.), *Methoden der vergleichenden Politik- und Sozialwissenschaft: Neue Entwicklungen und Anwendungen*, S. 113–131, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- NACF (2007): Sustainability Report: 2006-2007, http://www.nonghyup.com/eng/file/about/csm/2007/csm_report_2007.pdf zuletzt besucht am 10.04.2009.
- NACF (2009): Our Commitment: Educational Support, <http://www.nonghyup.com/eng/commitment/education.jsp> zuletzt besucht am 10.04.2009.
- NAYGA, R. M. (1994): New Zealand's statutory marketing boards: Recent developments and issues, in: *Agribusiness*, 10(1), S. 83–92.
- NECK, R./SCHNEIDER, F. (1988): The growth of the public sector in Austria: An explanatory analysis, in: LYBECK, J. A. (Hrsg.), *Explaining the growth of government*, S. 231–263, North-Holland, Amsterdam.
- NELSON, F. J./SCHERTZ, L. P. (1996): Provisions of the Federal Agriculture Improvement and Reform Act of 1996, <http://www.ers.usda.gov/Publications/AIB729/> zuletzt besucht am 05.04.2009.
- NELSON, R. A. (1982): An empirical test of the Ramsey theory and Stigler-Peltzman theory of public utility pricing, in: *Economic Inquiry*, 20(2), S. 277–290.
- NEUMAN, W. R. (1986): *The paradox of mass politics: Knowledge and opinion in the American electorate*, Harvard University Press, Cambridge.

- NFU (2009a): About NFU, <http://nfu.org/about> zuletzt besucht am 05.04.2009.
- NFU (2009b): Competition and Concentration, <http://nfu.org/issues/economic-policy/competition-concentration> zuletzt besucht am 05.04.2009.
- NFU (2009c): Fair Trade vs. Free Trade, <http://nfu.org/issues/trade/fair-trade-vs-free-trade> zuletzt besucht am 05.04.2009.
- NFU (2009d): Federal Budget, <http://nfu.org/issues/economic-policy/federal-budget> zuletzt besucht am 05.04.2009.
- NOHLEN, D./KRIZ, J. (1994): Lexikon der Politik: 2. Politikwissenschaftliche Methoden, Beck, München.
- NUN, J./LATTUADA, M. J. (1991): El gobierno de Alfonsín y las corporaciones agrarias, Colección "Sentido común y política", Manantial, Buenos Aires.
- OECD (15.03.2002): Consumer support estimate, <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=428> zuletzt besucht am 10.02.2009.
- OECD (2006): Agricultural and fisheries policies in Mexico: Recent achievements, continuing the reform agenda, OECD, Paris.
- OECD (2007): Agricultural Policies in Non-OECD Countries: Monitoring and evaluation 2007, Bd. 2007, OECD, Paris.
- OECD (2008a): Agricultural policies in OECD countries / At a glance, OECD, Paris.
- OECD (2008b): Country Statistical Profiles 2008: South Korea, OECD, Paris.
- OECD (2008c): OECD Factbook: Economic, Environmental, and Social Statistics, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2008d): Producer and Consumer Support Estimates, OECD Database 1986-2007, http://www.oecd.org/document/59/0,3343,en_2649_33797_39551355_1_1_1_1,00.html zuletzt besucht am 02.03.2009.
- OECD (2008e): Producer Support Estimate and Related Indicators of Agricultural Support: Concepts, Calculations, Interpretation and Use, <http://www.oecd.org/dataoecd/18/31/41121738.pdf> zuletzt besucht am 14.04.2009.
- OECD (2009a): Country Statistical Profiles 2009: Mexico, <http://stats.oecd.org/wbos/Index.aspx?DatasetCode=CSP2009> zuletzt besucht am 02.04.2009.

- OECD (2009b): Ratification of the Convention on the OECD: member countries, http://www.oecd.org/document/58/0,3343,en_2649_201185_1889402_1_1_1_1,00.html zuletzt besucht am 08.04.2009.
- OLSON, M. (1965): *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*, Harvard University Press, Cambridge.
- OLSON, M. (1968): *Die Logik des kollektiven Handelns: Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*, Mohr, Tübingen.
- OLSON, M. (1985): Space, Agriculture, and Organization, in: *American Journal of Agricultural Economics*, 67(5), S. 928–937.
- OLSON, M. L. (1982): *The rise and decline of nations: Economic growth, stagflation, and social rigidities*, Yale University Press, New Haven.
- OPENSECRETS.ORG (2002): Agriculture: Farm Security Act, <http://www.opensecrets.org/payback/issue.php?issueid=AG1&congno=107> zuletzt besucht am 02.04.2009.
- OPENSECRETS.ORG (2005): Agribusiness: PAC Contributions to Federal Candidates, <http://www.opensecrets.org/pacs/sector.php?cycle=2004&txt=A> zuletzt besucht am 02.04.2009.
- OPENSECRETS.ORG (2007): Agribusiness: Background, <http://www.opensecrets.org/industries/background.php?cycle=2008&ind=A> zuletzt besucht am 02.04.2009.
- OPENSECRETS.ORG (2009): Ranked Sectors, <http://www.opensecrets.org/lobby/top.php?indexType=c> zuletzt besucht am 02.04.2009.
- PALOMINO, M. L. (1988): *Tradición y poder: La sociedad rural argentina (1955 - 1983)*, CISEA, Buenos Aires.
- PAPIER, H.-J. (2007): Lobbyismus und parlamentarische Demokratie, in: *Für Die Freiheit*, (1), S. 1–3.
- PELTZMAN, S. (1976): Toward a more general theory of regulation, in: *NBER Working Paper Series*, (133).
- PÉREZ ESPEJO, R. (1997): *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la ganadería mexicana*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.

- PINCUS, J. J. (1975): Pressure Groups and the Pattern of Tariffs, in: *The Journal of Political Economy*, 83(4), S. 757–778.
- PLOTNICK, R. D. (1986): An Interest Group Model of Direct Income Redistribution, in: *The Review of Economics and Statistics*, 68(4), S. 594–602.
- POTTERS, J./SLOOF, R. (1996): Interest Groups: A Survey of empirical models that try to assess their influence, in: *European Journal of Political Economy*, 12(3), S. 403–442.
- POTTERS, J./VAN WINDEN, F. (1992): Lobbying and asymmetric information, in: *Public Choice*, 74(3), S. 269–292.
- PRZEWORSKI, A./TEUNE, H. (1970): *The logic of comparative social inquiry*, Wiley-Interscience, New York.
- REICHEL, R. (2002): *Ökonomische Theorie der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften*, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- RELLO, F./FERNÁNDEZ, M. T. (1990): La uniones de ejidos y otras organizaciones regionales en México, in: RELLO, F./FERNÁNDEZ, M. T./AVILA, A./CERVANTES, A. (Hrsg.), *Las organizaciones de productores rurales en México*, S. 17–62, Facultad de Economía Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F.
- RENAUD, P. S. A./VAN WINDEN, F. (1988): Fiscal behaviour and the growth of government in the Netherlands, in: LYBECK, J. A. (Hrsg.), *Explaining the growth of government*, North-Holland, Amsterdam.
- RENAUD, P. S. A./VAN WINDEN, F. (1991): Behavior and budgetary autonomy of local governments, in: *European Journal of Political Economy*, 7(4), S. 547–577.
- REUTTER, W. (2002): Verbände, Staat und Demokratie: Zur Kritik der Korporatismustheorie, in: *Zeitschrift für Parlamentsfragen*, 33(3), S. 501–511.
- RICARDO, D. (1817): *On the principles of political economy, and taxation*, Murray, London.
- ROEKASAH, E. A./PENNY, D. H. (1967): Bimas: A New Approach to Agricultural Extension in Indonesia, in: *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 3(7), S. 60–67.

- ROJAS HERRERA, J. J./MOYANO ESTRADA, E. (1997): Acción colectiva y representación de intereses en la agricultura mexicana: El caso del sector ejidal, in: *Agricultura y sociedad*, 22(82), S. 45–78.
- RUCHT, D. (2007): Das intermediäre System politischer Interessenvermittlung, in: JARREN, O. (Hrsg.), *Entgrenzte Demokratie?: Herausforderungen für die politische Interessenvermittlung*, S. 19–32, Nomos, Baden-Baden.
- SALAMON, L. M./SIEGFRIED, J. J. (1977): Economic Power and Political Influence: The Impact of Industry Structure on Public Policy, in: *The American Political Science Review*, 71(3), S. 1026–1043.
- SALANIÉ, B. (2003): *The economics of taxation*, MIT Press, Cambridge.
- SANGMEISTER, H. (2009): Lateinamerika im Sog der Finanzkrise, in: *GIGA-focus*, (1), S. 1–7.
- SARTORI, G. (1994): Compare Why and How. Comparing, Miscomparing and the Comparative Method, in: DOGAN, M./KAZANCIGIL, A. (Hrsg.), *Comparing nations: Concepts, strategies, substance*, S. 14–34, Blackwell, Oxford.
- SCHAAL, G. S. (2006): Entwicklungspfade der Politischen Theorie nach 1945, in: BRODOZ, A./SCHAAL, G. S. (Hrsg.), *Politische Theorien der Gegenwart: Eine Einführung*, S. 499–539, Leske + Budrich, Opladen.
- SCHATTSCHEIDER, E. E. (1960): *The semisovereign people: A realist's view of democracy in America*, Wadsworth, Boston.
- SCHLOZMAN, K. L./TIERNEY, J. T. (1986): *Organized interests and American democracy*, Harper & Row, New York.
- SCHMID, J. (1998): *Verbände: Interessenvermittlung und Interessenorganisationen*, Oldenbourg, München.
- SCHMID, J./BUHR, D./ROTH, C./STEFFEN, C. (2006): *Wirtschaftspolitik für Politologen*, Schöningh, Paderborn.
- SCHMITTER, P. C. (1974): Still the Century of Corporatism?, in: *Review of Politics*, 36(1), S. 85–131.
- SCHMITTER, P. C. (1979): Interessenvermittlung und Regierbarkeit, in: ALEMANN, U. v./HEINZE, R. G. (Hrsg.), *Verbände und Staat: Vom Pluralismus zum Korporatismus; Analysen, Positionen, Dokumente*, S. 92–114, Westdeutscher Verlag, Opladen.

- SCHNEPF, R. D./DOHLMAN, E./BOLLING, C. (2001): Agriculture in Brazil and Argentina: developments and prospects for major field crops, U.S. Department of Agriculture, Washington D.C.
- SCHROEDEL, J. R. (1986): Campaign contributions and legislative outcomes, in: *Western Political Quarterly*, 39(3), S. 371–389.
- SCHUMPETER, J. A. (1942): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, Francke, Stuttgart.
- SEBALDT, M. (1997): Verbände und Demokratie: Funktionen bundesdeutscher Interessengruppen in Theorie und Praxis, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, (36-37), S. 27–37.
- SEBALDT, M. (2007): Strukturen des Lobbying: Deutschland und die USA im Vergleich, in: KLEINFELD, R./WILLEMS, U./ZIMMER, A. (Hrsg.), *Lobbying: Strukturen. Akteure. Strategien*, S. 92–123, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- SIAP (2009): Avance de siembras y cosechas, <http://www.siap.gob.mx/ventana.php?idLiga=1036&tipo=1> zuletzt besucht am 28.03.2009.
- SIAROFF, A. (1999): Corporatism in 24 industrial democracies: Menaning and measurement, in: *European Journal of Political Research*, 36(2), S. 175–205.
- SILBERMAN, J./DURDEN, G. C. (1976): determining legislative preferences on the minimum wage: an economic approach, in: *Journal of Political Economy*, 84(2), S. 317–329.
- SLOOF, R. (1997): *Game-theoretic Models of the Political Influence of Interest Groups*, Thesis Publishers, Amsterdam.
- SMITH, A. (1776): *Wealth of Nations*, Modern Library, New York.
- SMITH, W. (2004): Revolution or evolution? New Zealand agriculture since 1984, in: *Geojournal*, 59(2), S. 107–118.
- SMITH, W./KELLY, S. (20.11.2008): Farmer and grower organisations, <http://www.TeAra.govt.nz/TheSettledLandscape/FarmingSupportServices/FarmerAndGrowerOrganisations/en> zuletzt besucht am 30.03.2009.
- SNOW, P. (1996): Argentina: politics in a conflict society, in: WIARDA, H. J./KLINE, H. F. (Hrsg.), *Latin American politics and development*, S. 71–108, Westview Press, Boulder.

- SNYDER, J. M. (1990): Campaign contributions as investments: The U.S. House of Representatives 1980-1986, in: *Journal of Political Economy*, 98(6), S. 1195–1227.
- SNYDER, J. M. (1992): Long-term investing in politicians: Or, give early, give often, in: *Journal of Law and Economics*, 35(1), S. 15–43.
- SNYDER, J. M. (1993): The market for campaign contributions: Evidence for the U.S. Senate 1980-1986, in: *Economics and Politics*, 5(3), S. 219–240.
- SOLOAGA, I./LARA, G. (2007): Distortions to Agricultural Incentives in Mexico, *Agricultural Distortions Working Paper (Nr. 17)*, World Bank, Washington D.C.
- SOLOAGA, I./LARA, G. (2008): Mexico, in: ANDERSON, K. (Hrsg.), *Distortions to agricultural incentives in Latin America*, S. 243–271, World Bank, Washington D.C.
- STASAVAGE, D. (2004): Open-Door or Closed-Door?: Transparency in Domestic and International Bargaining, in: *International Organization*, 58(4), S. 667–703.
- STATISTICS NEW ZEALAND (2002): *Agriculture statistics: 2002*, Statistics New Zealand, Wellington.
- STATISTICS NEW ZEALAND (2005): *Labour Market Statistics: 2005*, Statistics New Zealand, Wellington.
- STATISTICS NEW ZEALAND (2008a): *Global New Zealand International Trade, Investment and Travel Profile*, www.stats.govt.nz/products-and-services/global-new-zealand zuletzt besucht am 02.04.2009.
- STATISTICS NEW ZEALAND (2008b): *Labour Market Statistics: 2008*, Statistics New Zealand, Wellington.
- STEFFANI, W. (1980): *Pluralistische Demokratie: Studien zur Theorie und Praxis*, Leske + Budrich, Opladen.
- STIGLER, G. J. (1971): The Theory of Economic Regulation, in: *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), S. 3–21.
- STREEK, W. (1983): Between pluralism and corporatism: German business associations and the state, in: *Journal of Public Policy*, 3(3), S. 265–284.
- STURZENEGGER, A./OTRERA, W./MOSQUERA, B. (1990): Trade, exchange rate, and agricultural pricing policies in Argentina, *The Political economy of agricultural pricing policy*, World Bank, Washington D.C.

- STURZENEGGER, A. C./SALAZNI, M. (2007): Distortions to Agricultural Incentives in Argentina, Agricultural Distortions Working Paper (Nr. 11), World Bank, Washington D.C.
- STURZENEGGER, A. C./SALAZNI, M. (2008): Argentina, in: ANDERSON, K. (Hrsg.), Distortions to agricultural incentives in Latin America, S. 59–85, World Bank, Washington D.C.
- SWINNEN, J./VAN DER ZEE, F. A. (1993): The political economy of agricultural policies: A survey, in: *European Review Agricultural Economics*, 20(3), S. 261–290.
- SWINNEN, J. F. M. (1994): A Positive Theory of Agricultural Protection, in: *American Journal of Agricultural Economics*, 76(1), S. 1–14.
- TEIGEN, L. D. (1987): Agricultural Parity: Historical Review and Alternative Calculations, Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington D.C.
- TESKE, P. (1991): Interests and institutions in state regulation, in: *American Journal of Political Science*, 35(1), S. 139–154.
- THE ECONOMIST (02.04.2009a): Democracy in South-East Asia: The Indonesian surprise, in: *The Economist*.
- THE ECONOMIST (02.04.2009b): Indonesian Democracy: Beyond the Crossroads, in: *The Economist*.
- THE ECONOMIST (12.03.2009): The state and the economy: Germany: How to restart the engine?, in: *The Economist*.
- THE ECONOMIST (26.03.2009): Argentina's election: The Kirchners make a dash for it, in: *The Economist*.
- THE ECONOMIST (31.07.2008): The Doha round...and round...and round, in: *The Economist*.
- THE JAKARTA POST (21.01.2004): WSF to peak with massive protest at U.S Consulate, in: *The Jakarta Post*.
- THE NEW YORK TIMES (05.07.2008): Argentina Export Tax Sets Off Political Furor, in: *The New York Times*.

- THIES, C. G./PORCHE, S. (2007): The Political Economy of Agricultural Protection, in: *Journal of Politics*, 69(1), S. 116–127.
- TRANSPARENCY INTERNATIONAL (2006): Corruption Perceptions Index: 2005, http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2005 zuletzt besucht am 19.04.2009.
- TRANSPARENCY INTERNATIONAL (2009): Corruptions Perceptions Index: 2008, http://www.transparency.org/news_room/in_focus/2008/cpi2008/cpi_2008_table zuletzt besucht am 19.04.2009.
- TREFLER, D. (1993): Trade Liberalization and the Theory of Endogenous Protection: An Econometric Study of U.S. Import Policy, in: *The Journal of Political Economy*, 101(1), S. 138–160.
- TRUMAN, D. B. (1951): *The Governmental Process: Political Interests and Public Opinion*, Alfred A. Knopf, New York.
- UN (2008): Indonesia: GDP: All Series, <http://unstats.un.org/unsd/snaama/resultsCountry.asp?Country=360> zuletzt besucht am 13.04.2009.
- UN (2009): Gross Value Added by Kind of Economic Activity at constant (1990) prices - US Dollars, <http://data.un.org/Data.aspx?d=SNAAMA&f=grID%3A202%3BcurrID%3AUSD%3BpcFlag%3A0%3BitID%3A12> zuletzt besucht am 13.04.2009.
- UNDP (2008): Human Development Index: Trends, <http://hdr.undp.org/en/media/HDI2008Tables.xls> zuletzt besucht am 13.03.2009.
- UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION (17.04.2009): Comtrade, http://data.un.org/Data.aspx?d=ComTrade&f=_11Code%3a1 zuletzt besucht am 13.04.2009.
- U.S. DEPARTMENT OF LABOR (2009): Agriculture, Forestry, and Fishing: Employment, <http://www.bls.gov/oco/cg/cgs001.htm> zuletzt besucht am 09.04.2009.
- U.S. DEPARTMENT OF STATE (2008): Background Note: South Korea: Profile, <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/2800.htm> zuletzt besucht am 13.04.2009.
- USDA (2005): Background on the Current Round of WTO Negotiations, <http://www.fas.usda.gov/itp/wto/background.htm> zuletzt besucht am 02.04.2009.
- USDA (2007a): 2007 Census of Agriculture: Demographics, http://www.agcensus.usda.gov/Publications/2007/Online_Highlights/Fact_Sheets/demographics.pdf zuletzt besucht am 29.03.2009.

- USDA (2007b): 2007 Census of Agriculture: Economics, http://www.agcensus.usda.gov/Publications/2007/Online_Highlights/Fact_Sheets/economics.pdf zuletzt besucht am 29.03.2009.
- USDA (2007c): 2007 Census of Agriculture: Farm Numbers, http://www.agcensus.usda.gov/Publications/2007/Online_Highlights/Fact_Sheets/farm_numbers.pdf zuletzt besucht am 01.04.2009.
- USDA (2007d): Structure and Finances of U.S. Farms: Family Farm Report, <http://www.ers.usda.gov/publications/eib24/eib24b.pdf> zuletzt besucht am 28.03.2009.
- USDA (2009a): Charts and Maps: A Comparison of U.S. Wage Rates, http://www.nass.usda.gov/Charts_and_Maps/graphics/data/fl_allwg.txt zuletzt besucht am 29.03.2009.
- USDA (2009b): Data Sets: State Fact Sheets: United States, <http://www.ers.usda.gov/StateFacts/US.HTM> zuletzt besucht am 29.03.2009.
- USDA (2009c): Farms and Land: National Statistics, <http://www.nass.usda.gov/QuickStats/index2.jsp> zuletzt besucht am 29.03.2009.
- VALDES, A./ANDERSON, K. (2008): Distortions to agricultural incentives in Latin America, World Bank, Washington D.C.
- VOLLRATH, T. L. (1987): Revealed Competitiveness for Wheat: Staff Report No. AGES861030, USDA, Washington D.C.
- VOLLRATH, T. L. (1989): Competitiveness and Protection in World Agriculture: Agricultural Information Bulletin No. 567, USDA, Washington D.C.
- VOLLRATH, T. L. (1991): A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(2), S. 265–280.
- VOUSDEN, N. (1990): The economics of trade protection, Cambridge University Press, Cambridge.
- VOWE, G. (2006): Feldzüge um die öffentliche Meinung: Politische Kommunikation in Kampagnen am Beispiel von Brent Spar und Mururoa, in: RÖTTGER, U. (Hrsg.), *PR-Kampagnen: Über die Inszenierung von Öffentlichkeit*, S. 75–94, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

- WEBER, J. (1981): Die Interessengruppen im politischen System der Bundesrepublik Deutschland, Kohlhammer, München.
- WEIMANN, J. (2006): Wirtschaftspolitik: Allokation und kollektive Entscheidung, Springer, Berlin.
- WELCH, W. P. (1979): Patterns of contributions: Economic interest and ideological groups, in: ALEXANDER, H. E. (Hrsg.), Political finance, S. 199–220, Sage Publications, Beverly Hills.
- WELCH, W. P. (1980): Allocation of political monies: Economic interest groups, in: Public Choice, 35(1), S. 97–120.
- WELCH, W. P. (1981): Money and votes: A simultaneous equation model, in: Public Choice, 36(2), S. 209–234.
- WESSELS, B. (2001): Schlussbetrachtung: Einblicke - Ausblicke: Interessenvermittlung und Demokratie, in: ZIMMER, A. (Hrsg.), Verbände und Demokratie in Deutschland, S. 359–365, Leske + Budrich, Opladen.
- WILLIAMSON, O. E. (1975): Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications: A study in the economics of internal organization, The Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O. E. (1985): The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting, The Free Press, New York.
- WILSON, G. K. (2005): Farmers, Interests and the American State, in: HALPIN, D. (Hrsg.), Surviving global change?: Agricultural interest groups in comparative perspective, S. 167–188, Ashgate, Aldershot.
- VAN WINDEN, F. (1999): On the economic theory of interest groups: Towards a group frame of reference in political economics, in: Public Choice, 100(1-2), S. 1–29.
- WINDHOFF-HÉRITIER, A./CZADA, R. (1991): Introduction, in: CZADA, R. (Hrsg.), Political choice: Institutions, rules, and the limits of rationality, S. 9–26, Campus, Frankfurt a.M.
- WINTER, T. (2007): Asymmetrien der verbandlichen Interessenvermittlung, in: KLEINFELD, R./WILLEMS, U./ZIMMER, A. (Hrsg.), Lobbying: Strukturen. Akteure. Strategien, S. 217–239, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

- WOOLLEY, J. T./PETERS, G. (2009): The American Presidency Project, <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/index.php?pid=15599> zuletzt besucht am 06.04.2009.
- WORLD BANK (1986): The hesitant recovery and prospects for sustained growth: Trade and pricing policies in World agriculture; development indicators, World development report, Oxford University Press, Oxford.
- WORLD BANK (2007): Agriculture for development, World development report, World Bank, Washington D.C.
- WORLD BANK (2008): World Development Indicators 2008, World Bank, Washington D.C.
- WRIGHT, J. R. (1985): PACs, contributions, and roll calls: An organizational perspective, in: American Journal of Political Science, 79(2), S. 400–414.
- WTO (2008): Country Profiles: Indonesia, <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=ID> zuletzt besucht am 13.04.2009.
- YEATS, A. (1985): On the appropriate interpretation of the revealed comparative advantage index: Implications of a methodology based on industry sector analysis, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 121(1), S. 61–73.
- YOUNG, D. (1991): Interest group politics and the licensing of public accountants, in: The Accounting Review, 66, S. 809–817.
- YOUNG, E. (2008): The 2002 Farm Bill: Provisions and Economic Implications, <http://www.ers.usda.gov/Publications/AP/AP022/> zuletzt besucht am 03.04.2009.