



University of Bremen

SUDAN ECONOMY RESEARCH GROUP

DISCUSSION PAPERS

Landwirtschaftliche Vermarktung und Marktpolitik

**Strukturen, Defizite und politische Optionen im
agrarischen Marketing von Regenfelddbau und
Viehwirtschaft.**

By: Peter Oesterdiekhoff

Universität Bremen
Sudanforschungsgruppe Bremen
Diskussionsbeiträge

D-2800 Bremen 33, Federal Republic of Germany

P.O. Box 330440 (Postfach 330440)

Telex: UNI 245811

Telephone: (0421) 218-3074

Sudan Economy Research Group
Discussion Paper No. 12
Editor: Karl Wohlmuth,
Professor of Economics,
University of Bremen

Landwirtschaftliche Vermarktung und Marktpolitik

Strukturen, Defizite und politische Optionen im
agrarischen Marketing von Regenfeldbau und
Viehwirtschaft.

By: Peter Oesterdiekhoff

Bremen, June 1988

INHALT

Summary		5
1	Landwirtschaftliche Vermarktung in der entwicklungspolitischen Diskussion	9
2	Die Organisation landwirtschaftlicher Output-Märkte	
2.1	Zur Entstehung des Agrarmarktsystems	15
2.2	Vermarktungsstufen und -institutionen	18
3	Strukturen der Vermarktung einzelner Erzeugnisse	
3.1	Erdnüsse	
3.1.1	Produktion und Verwendung	27
3.1.2	Marktwege und -strukturen	30
3.1.3	Preise und Preisstrukturen	37
3.2	Sesam	
3.2.1	Produktion und Verwendung	42
3.2.2	Vermarktungswege und Marktstrukturen	45
3.2.3	Preise und Preisstrukturen	49
3.3	Gummiarabikum	
3.3.1	Produktion	54
3.3.2	Vermarktungswege und Marktstrukturen	56
3.3.3	Preisstrukturen und Verteilungstrends	61
3.4	Vieh	
3.4.1	Produktion und Angebot	71
3.4.2	Vermarktungswege und -institutionen	76
3.4.3	Preise und Preispolitik	81
3.5	Getreide	
3.5.1	Produktion und Angebot	85
3.5.2	Vermarktung und Marktpolitik	87
3.5.3	Preisbewegungen und Preispolitik	93
4	Zusammenfassung und Schlußfolgerungen	99
Bibliographie		105

SUMMARY

In a broad outline the particularities of the current marketing system can be depicted as follows:

- The marketing infrastructure is grossly deficient in regard to transport, storage, finance and communication. Disposition over market services is, moreover, highly concentrated on the relatively small group of wholesalers and the two parastatal companies.
- This and the typical difficulties peasants meet when taking up cash cropping besides subsistence production, are responsible for the exclusion of smallholders from official markets. They are confined to a sort of informal marketing (to rural traders, shop keepers etc.) involving low producer prices which can scarcely be influenced by price policies.
- Price and market policies did not only ignore the fact that the majority of producers are beyond official reach, they likewise failed to take account of parallel markets which are far more important than formal markets in terms of traded volumes. With the gradual shift of market outlets from export to domestic demand the scope of informal and illegal marketing has continuously been widening and increasingly provided means and ways to shirk taxes and other market duties.
- Viewed in a macroeconomic context, the marketing system is biased in favour of urban final demand and export trade. In this respect, current marketing still is not different from the colonial market system, as both aim at syphoning off agricultural surpluses being directed to other (metropolitan, urban, industrial and administrative) sectors.

Market policies failed to come forward with a different approach which would not only have to face strong resistance from merchants disposing of noticeable political influence, but would also require as necessary precondition fundamental changes in overall agricultural policies. It might well be that after more than a decade of stagnation and the severe set-back during the drought, a point has been reached at

which the government is bound to rethink conventional post-colonial attitudes towards agriculture. She has been reminded to the overwhelming importance of this sector in the very moment when marketed surpluses rapidly decreased impairing the overall economic performance. Although the government started to slightly restrict the scope of traders' market power (on meat, grain and oilseeds markets) and to increase some floor prices (particularly for gum arabic), it is still not clear whether these measures are first steps of a comprehensive programme or merely a rough and ready repair.

The main adjustments a new market policy approach should include, have to address deficiencies in transport, storage, and pricing. Infrastructural gaps have proved to be a severe bottleneck in agricultural marketing. This applies to transport as well as to storage and communication. An extension of transport capacities is a prerequisite of any increase in marketed surpluses; otherwise, a sheer augmentation of the tradable produce will inevitably renew the situation of 1982 when the bumper crop of groundnuts in the Western Provinces could not be conveyed for lack of transport (World Bank 1983, Vol. III, 53). While transport by trucks is charged with relatively high costs, transport by rail is cheap, but unreliable and demanding long waiting times. High marketing margins are thus a consequence of transport deficiencies, too, involving a drain on producer prices and revenues.

There is also common agreement that inadequate public storage capacities should be addressed by a regionally balanced extension programme (FAO 1986, 54; Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 134ff.; Government of Sudan 1986, 37ff.). Disposition of storage facilities can be an important element of market power; it is also often, in conjunction with limited and monopolized transport capacities, responsible for excessive price fluctuations. While government operated stockpiles should be run in order to smooth out short-term price fluctuations and to maintain sufficient supplies to domestic and export markets, crop storing at village and household level should be given due attention. A multi-system approach based on government controlled storages at district level, public controlled village stores and traditional stores at household level can provide a maximum of benefits in terms of food security and price stabilization (for details see Fuad Ibrahim 1987, 32ff.).

Considering the low income level and the dependence on traders and moneylenders of the great majority of smallholders, it is obvious that the built-up of storages at village and household level requires financial and political support. In some areas the Agricultural Bank has launched credit schemes for smallholders who are members of cooperatives. Besides production costs the loans cover also inventory and marketing expenses. The crops are stored in warehouses provided by the Bank and sold late in the season when prices have risen. Currently only groundnuts and sesame are included in this programme, but it can easily be extended so as to comprise more crops and regions (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 129). For that reason, marketing cooperatives should be introduced and promoted in collaboration with the Agricultural Bank or a regional development institution which is able to render support in finance and marketing.

The topic of price policies is a particularly ticklish one as it touches on vested economic interests (for a general discussion see Bates 1981, 30ff.). The price mechanism has been employed by the government as a means of resource transfer out of the agricultural sector, as evidenced particularly by the price structure and policy of gum marketing. It works mainly to the benefit of the central budget taking fair account of the traders' interest as can be learned from the "top to down" calculation of floor prices. However, this procedure leaves out of account important implications of agricultural pricing, especially those which have bearing on the smallholders' earnings and cropping decisions. The "top to down" price fixing should hence be checked up by a "bottom up" approach starting from the monetary needs of smallholders.

Up to now, the level of nominal and real producer prices more or less appears to be a casual outcome of official price determination. But higher prices which should be established gradually in order to avoid market disturbances, are a prerequisite of any agricultural recovery programme. As for gum arabic, higher prices are also needed to give acacias enhanced economic value in order to build up a strong safeguard against cutting the ecologically valuable stands. Short-term fluctuations should be smoothed out as they put a burden on consumers and producers alike to the benefit of traders. A stable and transparent price might be even more of a price incentive than a mere price increase, as it reduces risks of cash cropping to smallholders operating under difficult ecological conditions.

Though the importance of a new marketing policy should not be underestimated it is not argued here that changes merely in marketing and market policies can bring about agricultural recovery. Cultivation and animal husbandry are suffering from numerous ailments requiring a different kind of remedy. Nevertheless, marketing will inevitably be an important aspect of policy considerations, last not least in regard to new economic strategies. In order to alter the subordinate position of agriculture, it is, just as from a marketing point of view, advisable to pursue a higher degree of market integration within the scope of a regionally inward looking development. Economic linkages within rural areas should be enhanced on a regional level without ignoring chances of interregional and also international specialization. A higher degree of processing agricultural raw materials in the countryside must be achieved, so as to generate more employment, additional income and a better provision of manufactured commodities which would enhance producer incentives to cash cropping smallholders. In this context, small scale manufacturing should be promoted as it is well-suited for intensifying forward and backward linkages to the "leading" agricultural sector.

In order to implement rehabilitation and recovery programmes and to provide adequate producer incentives, agriculture needs a higher share of its surplus for intra-sectoral consumption and investment. Hence market channels would have to be redirected so as to take a more horizontal course, while their current flow is mainly vertical, i.e. leading from rural sources to urban markets with inherent drains and leakages of agricultural surplus. At least at this point, however, the matter turns out to be an eminently political one, as it touches on vested economic and political interests of the state, mercantile classes and urban consumers.

1. LANDWIRTSCHAFTLICHE VERMARKTUNG IN DER ENTWICKLUNGSPOLITISCHEN DISKUSSION

In die Diskussion um Planung und Evaluierung von Entwicklungsprozessen und -projekten hat das Thema der Organisation agrarischer Märkte erst recht spät Eingang gefunden. Obwohl bereits in den sechziger Jahren auf dieses Defizit hingewiesen wurde (vgl. Abbott 1967, 393 und 1968, 87ff.; ebenso Jones 1972, 18f.), sind die methodischen und empirischen Lücken in der Erforschung agrarischer Outputmärkte noch immer unverhältnismäßig groß - sowohl in Relation zu anderen Themen wie auch in Hinblick auf die politische Bedeutung dieses Themas. Es mag durchaus der Fall sein, daß sich die Wirtschaftsforschung nur zögernd mit Fragen der Vermarktung befaßte, solange sie der "klassischen" Auffassung Rechnung trug, "that production is what matters" (Abbott 1968, 393). Der gleichen "klassischen" Tradition waren aber auch die frühen empirischen Arbeiten über landwirtschaftliche Märkte verpflichtet, die kompetitive und effiziente Märkte ausmachten, daher keine marktstrukturellen Probleme identifizierten und eine "laisser-faire"-Politik nahelegten.

Diese Einstellung spiegelte sich zwar im geringen Stellenwert, den die agrarische Vermarktung in den Entwicklungsbudgets erhielt (Abbott 1968, 90), doch verhinderte sie keineswegs, daß die Regierungen vieler Länder in gravierender Weise in das landwirtschaftliche Marktwesen - insbesondere in die Outputmärkte - intervenierten. Vor allem Exportgüter waren Gegenstand staatlicher Marktpolitik, die sich in vielen Ländern auf die von den Kolonialmächten hinterlassenen Marketing Boards stützen konnte (vgl. Bates 1981, 11ff.).

Auch im Sudan intervenierte der Staat hauptsächlich in die Vermarktung von Exportgütern, u.a. durch die Verordnung von Marktvorschriften, die Verkündung von Minimumpreisen und die Etablierung parastaatlicher Aufkauf- und Exportmonopole. Auf Märkten, die ausschließlich der heimischen Versorgung dienten, war staatliche Präsenz hingegen geringer ausgeprägt, bevor Defizite in der (städtischen!) Nahrungsmittelversorgung die Regierung zum Eintreffen veranlaßten.

Während das landwirtschaftliche Marktwesen in der Verteilung staatlicher Mittel weitgehend vernachlässigt wurde, setzte sich die Entwicklungsplanung mit oft unrealistisch optimistischen Annahmen über Lücken im Kenntnisstand hinweg und

produzierte eine Reihe typischer Entscheidungsfehler. Dazu zählen z.B. die Überschätzung der Angebotsreaktion der Bauern auf Produktionsanreize und der Marktchancen geplanter Produkte, die Fehlplatzierung von Lager- und Verarbeitungsfazilitäten, eine kontraproduktive Festsetzung von Marktordnungen (Preisvorschriften, Lizenzvergabe etc.) u.a.m. (vgl. Abbott 1968, 94ff.). Auch der Mißerfolg einiger agroindustrieller Projekte des Sudan in den sechziger und siebziger Jahren geht auf derartige Fehlentscheidungen zurück.

Anfang der achtziger Jahre wurde das Interesse an der landwirtschaftlichen Markt- und Preispolitik afrikanischer Länder durch die Aussagen des Berg-Reportes intensiviert. Sowohl in seiner Diagnose der Krisenursachen wie in den Empfehlungen stehen nicht Eigenschaften der Agrarproduktion, sondern der Vermarktung, und hier wiederum insbesondere die Preisstruktur, im Mittelpunkt. Damit wird implizit behauptet, daß einer Expansion der landwirtschaftlichen Produktion, vor allem der Exportproduktion, Hindernisse im Wege stehen, die in der Zirkulationssphäre zu suchen sind (vgl. u.a. Mackintosh 1985, 80). Die langjährige Vernachlässigung mit agrarischer Vermarktung verknüpfter Aspekte hinter unmittelbaren Produktionsproblemen wird hier abgelöst durch eine umgekehrte Sicht, die auf die Effekte von Markt- und Preispolitik gerichtet ist und die Produktion als abhängige Variable sieht. Dabei wird auf die Struktur relevanter Preise - der Preise auf Output-, Input- und Konsumgütermärkten - fokussiert, die als primäre Ursache für Veränderungen in Volumen und Struktur des Output interpretiert wird (Lele 1986, 33 und 41).

Die Attacke auf die Marktpolitik afrikanischer Länder zielt insbesondere auf vier Faktoren, die für die Verwerfung der Preisstruktur und damit für strukturelle "imbalances" verantwortlich gemacht werden:

- Das institutionelle Arrangement, vor allem die Präsenz und das Verhalten staatlicher Instanzen produziere Ineffizienz im Marketingsystem und behindere marktliche Anpassungsvorgänge;
- der Prozeß der Preisbildung, der vor allem auf Märkten exportabler Güter administrativen Einflüssen unterliegt, bringe Preisstrukturen hervor, die von denen des Weltmarktes abweichen mit der Folge, daß komparative Vorteile nicht wirksam werden;

- die hohe Steuerbelastung auf Exportprodukten, welche die Produzentenpreise reduzieren und Produktionsanreize dämpfen, trage signifikant zur mangelnden strukturellen Anpassung bei;
- die Überbewertung der heimischen Währung wirke sich ebenfalls wie eine Besteuerung der Exporteure und eine Protektion der Binnenmarktproduktion aus.

Diese Formel ist auch auf die wirtschaftliche Situation des Sudan angewandt worden. In der Tat lassen empirische Ergebnisse darauf schließen, daß Markt- und Preisstrukturen abträgliche Auswirkungen auf Produktion und Angebotsausgeübtheit haben. Sie spielten - wie unten noch erläutert wird - eine Rolle, wenn Produktionskapazitäten nicht ausgenutzt wurden oder die Outputstruktur sich in einer Weise wandelte, die aus der Sicht angebotsorientierter Anpassungspolitik problematisiert worden ist¹.

Diese Einflüsse lassen sich aber auch für Mängel in der institutionellen und infrastrukturellen Ausstattung des Marketingsystems feststellen, wie z.B. unzureichende Lager- und Transportfazilitäten, knappe und teure Kreditversorgung und unzulängliche Marktkontrollen zum Schutz der Produzenten gegen marktbeherrschende Händler. Zu wenig ist - nicht nur im Falle des Sudan - über Zustandekommen und Entwicklung der Produzentenpreise, über die Produktions- und Angebotsreaktion der Bauern auf Preisvariationen, über den Zusammenhang von Kredit- und Warenbeziehungen zwischen Bauern und Händlern und über die Handelsmargen auf einzelnen Vermarktungsstufen bekannt, um schon mit Gewißheit die Struktur agrarischer Outputmärkte und -preise als primäre Produktionsschranke identifizieren zu können; eine Anpassungsstrategie, in deren Zentrum die Beeinflussung des Angebots durch veränderte Preisstrukturen steht, befindet sich daher nicht auf sicherer empirischer Grundlage.

Damit ist aber noch keineswegs gesagt, daß der Ansatz des Berg-Reports als irrelevant angesehen werden muß und seine Diagnose im Bereich landwirtschaftlicher Vermarktung nicht auf wesentliche Mängel hinweist (zur Kritik an der Kritik des Berg-Reports vgl. Sandler und Smith 1986, 115ff.). Zweifellos spielen die o.a. vier

¹ Vgl. die entsprechenden Ausführungen in Regierung des Sudan 1986a, 41, wo nicht nur zum ersten Mal von offiziell sudanesischer Seite auf den Stellenwert der Vermarktung im Agarsektor eingegangen wird, sondern hierin auch gleich "the most important constraint on increasing production in rainfed areas" gesehen wird; siehe auch Weltbank 1983, Bd. I, 34ff.

Punkte - währungspolitische und fiskalische Eingriffe, administrierte Preisbildung und monopolistisches Gebaren parastaatlicher Instanzen - eine bedeutende Rolle im Marketingsystem des Sudan.

Wie unten in den produktspezifischen Darstellungen noch beschrieben wird, sind Veränderungen der Outputstruktur auch auf diese Einflüsse zurückzuführen. Hinweise auf "price disincentives" infolge hoher fiskalischer Belastungen der Agrarexporte und großer Handelsmargen wurden schon früher gegeben (vgl. Beshai 1976; Oesterdiekhoff 1979 und 1983); ihre negativen Folgen finden aber jetzt mehr Beachtung, da sie die Fähigkeit des Agrarsektors, ausreichende Exportüberschüsse zu erwirtschaften, zunehmend infrage stellen.

In diesem Zusammenhang spielt der Regenfeldbau eine besondere Rolle, da eine Expansion aufgrund seiner relativ geringen Importintensität hohe Nettoexporte ermöglicht. In ihren neueren strategischen Überlegungen mißt die Regierung des Sudan diesem Aspekt eine große Bedeutung zu, wie die Bildung einer speziellen Arbeitsgruppe für "Marketing, Pricing and Incentives" im Rahmen der Erarbeitung einer Strategie für den Regenfeldbau indiziert (vgl. Regierung des Sudan 1986b). In offensichtlich enger Anlehnung an den Report der Weltbank von 1983 (vgl. Weltbank 1983, Bd. I und III) konzentriert sich die Betrachtung auf Faktoren, die sich in den "producer incentives" niederschlagen, wobei vornehmlich der Steuerbelastung, den Wechselkursen und der Handelsmarge Beachtung geschenkt werden.

In der Absicht, den Gegenstand dieser Diskussion eingehender zu beschreiben, werden in der vorliegenden Studie die wichtigsten agrarischen Outputmärkte und marktpolitischen Interventionen im Sudan gegeben. Der Begriff landwirtschaftliche Vermarktung umfaßt drei Aspekte:

- die Marktwege und Marktfunktionen (Lagerhaltung, Transport, erste Verarbeitung, Finanzierung), soweit zur Vermarktung erforderlich oder geeignet;
- Marktstrukturen, Interaktionen zwischen Produzent, Händler und staatlicher Marktagentur und die
- staatliche Preis- und Abgabenpolitik.

In den folgenden Kapiteln wird zunächst ein allgemeiner Überblick über die Entwicklung und Struktur der Agrarmärkte im Sudan gegeben, bevor auf produktspezifische Eigenschaften der Vermarktung eingegangen wird. Dabei werden, soweit

darüber Informationen vorliegen, auch spezifische Ergebnisse von Preisbildungsprozessen auf einzelnen Marktstufen beschrieben, soweit darüber Informationen vorliegen. Schließlich werden Maßnahmen und Auswirkungen staatlicher Interventionen, insbesondere ihre preis- und verteilungspolitischen Resultate, dargestellt.

2 DIE ORGANISATION LANDWIRTSCHAFTLICHER OUTPUT-MÄRKTE

2.1 Zur Entstehung des Agrarmarktsystems

In der Entwicklung des landwirtschaftlichen Marktsystems im Sudan spiegeln sich deutlich die historischen Etappen der zunehmenden Eingliederung des Landes in den Weltmarkt. Nach der Einverleibung in die türkisch-ägyptische Herrschaft fand eine Intensivierung der Außenhandelsbeziehungen des Sudan statt, die traditionell auf Ägypten konzentriert waren und mit dem Export von Sklaven, Straußenfedern und Gummiarabikum ständige Ausfuhrüberschüsse hervorgebracht hatten. Die Phase der Turkiya kennzeichnete jedoch ein rapides Wachstum europäischer Importe über Ägypten, das mit der Verbreitung und schließlich Dominanz kleinasiatischer und levantinischer Händler und Handelsgesellschaften im Sudan einherging. Elfenbein, Gummiarabikum, Straußenfedern und Perlen waren Ende des 19. Jahrhunderts die wichtigsten Ausfuhr Güter, Produkte einer Sammeltätigkeit, die mit dem Subsistenzcharakter der Agrarproduktion nicht kollidierte (Hassan Abdul Aziz Ahmed 1974, 16; Herzog 1957, 156).

Neben den beherrschenden ausländischen Handelshäusern vermochten sich - zunächst noch nur als rural traders - Händler aus dem Nordsudan (Jellaba) zu etablieren, die über ein weit gespanntes Netz aus familiären und finanziellen Beziehungen verfügten. Sie stammten aus einer Region, die für den Transit des ägyptisch-sudanesischen Außenhandels bis zu Beginn des 20. Jahrhunderts zentrale Funktionen wahrnahm und auf dieser Grundlage ein relativ hohes Urbanisierungsniveau erreicht hatte¹. Das harsche Steuerregime der Turkija, die auch dem Handel hohe Steuern auferlegte, und die staatliche Monopolisierung einträglicher Exporte (Gummiarabikum, Elfenbein, Straußenfedern) ließen jedoch sowohl den Binnen- wie den Außenhandel nur innerhalb begrenzter Spielräume expandieren.

¹ Vgl. Kürchhoff 1906, 279ff., der die Bedeutung von Berber, Shendi, Wadi Halfa und Dongola aus Reiseberichten des 19. Jahrhunderts erhellt. Khartoum, eine Gründung der ägyptisch-türkischen Besatzungsmacht, entwickelte sich erst in der 2. Hälfte des 19. Jahrhunderts zu einem bedeutenden Handelsplatz, vermochte dann aber den nubischen Städten den Rang abzulaufen.

Mit der Errichtung der britisch-ägyptischen Herrschaft verbesserten sich die Gewinnaussichten dieser Aktivitäten, da zu den ersten Maßnahmen der Regierung des Kondominiums die Bekämpfung der Unsicherheiten auf den Handelswegen und der Ausbau des Transportwesens zählten. Der sukzessive Ausbau des Verkehrsnetzes (Straßen, Schifffahrt, Eisenbahn) induzierte unmittelbare und spektakuläre Anstiege der landwirtschaftlichen Marktproduktion; so expandierte der Export von Gummiarabikum aus El Obeid innerhalb eines Jahres um 40%, als 1912 der Anschluß an die Bahnverbindung nach Khartoum und Port Sudan hergestellt war². Neben den staatlich organisierten Plantagen mit dominanter Exportorientierung verbreitete sich eine kleinbäuerliche Warenproduktion, die sowohl an Inlands- wie an Exportmärkte angebunden war. Wichtigste Güter mit überregionaler Bedeutung sind neben dem traditionell vermarkteten Gummiarabikum insbesondere Ölsaaten (Sesam, Erdnüsse) und Vieh (Rinder, Kamele, Schafe).

Doch waren bis weit in das 20. Jahrhundert hinein periphere Regionen weitgehend autark. Importierte Handelswaren wie z.B. Tee, Zucker und Seife wurden entweder gar nicht nachgefragt oder nur gelegentlich von Wanderhändlern umgesetzt. Andererseits vermochte auch die regional wenig differenzierte Primärproduktion kaum die Entstehung von Marktbeziehungen anzuregen. Erst der Zwang, zur Entrichtung der Steuern an monetäre Mittel zu gelangen, und der vor allem bei der traditionellen Elite und den in ihre Dörfer zurückkehrenden Arbeitsmigranten beobachtete Hang, Prestigegüter nachzufragen, führten zu einer kontinuierlichen Ausbreitung von Geld- und Warenbeziehungen.

Eine entscheidende Rolle spielt in diesem Prozeß die Einführung neuer Anbaufrüchte wie z.B. Zuckerrohr, Kassawa, Zitrusfrüchte, Mangos, Guavas, Tabak, Koriander und neue Hirse- und Erdnußsorten. Sie läßt eine begrenzte Diversifikation der regionalen Produktionsstruktur entstehen und schafft damit größere Anreize für die Etablierung überregionaler Handelsbeziehungen.

Die Durchsetzung der Marktproduktion ist von regional unterschiedlicher Geschwindigkeit und Intensität gekennzeichnet. In den nördlichen Provinzen, insbesondere entlang des Nil, konnte sie schneller Fuß fassen, da diese Landesteile

² Mahmoud 1984, 35; zweifellos kommen in diesem Exportzuwachs neben produktions- auch handelsablenkende Effekte des neuen Transportmittels zum Ausdruck, da zur gleichen Zeit der Export von Gummiarabikum nach Ägypten abzunehmen begann.

zum Teil schon lange kommerziell erschlossen waren, zum Teil darüber hinaus von den infrastrukturellen Verbesserungen während der kolonialen Phase in besonderer Weise profitierten. Aber auch in den westlichen Provinzen - in Kordofan und Darfur - fand der Anbau von cash crops eine rasche Verbreitung; schon 1911 wurde die Befürchtung geäußert, daß der Subsistenzanbau von Hirse allzu sehr unter der Verbreitung von Sesam leiden könnte (El Fatih Shaa El Din 1984, 20). Die Entwicklung vollzog sich in den südlichen Provinzen verhaltener, obwohl auch dort die Kolonialverwaltung bestrebt war, landwirtschaftliche Marktproduktion einzuführen. Diese erlangte jedoch kaum überregionale Bedeutung, da den Händlern (Jellabas) der Zugang in diese Region untersagt wurde und damit die Erschließung ihres Potentials für nationale oder Exportmärkte sich verzögerte.

Das rasche Wachstum landwirtschaftlicher Exporte ging einher mit einer kontinuierlichen Expansion des Binnenmarktes für Nahrungsmittel und andere landwirtschaftliche Erzeugnisse. Als Folge der fortschreitenden Kommerzialisierung der Agrarproduktion entstanden, aktiv gefördert von der Kolonialverwaltung, viele Suqs für den lokalen Handel, während ältere Markttorte eine neue Bedeutung erhielten. Neben schon bestehenden Handelszentren wie z.B. El Obeid und Omdurman entwickelten sich weitere bedeutende Knotenpunkte interregionalen Handels wie Kosti, Kassala, Gedaref, Malakal, Wau und El Fasher³. Ferner entstanden Dienstleistungszentren wie Khartoum, Atbara und Port Sudan, deren Existenz bzw. Expansion eng mit dem Handelssektor verknüpft ist.

Obwohl die Jellaba-Händler wesentlich an der Ausweitung der Geld- und Warenbeziehungen mitgewirkt haben und ihr ökonomischer und politischer Stellenwert eine starke Aufwertung erfuhr, repräsentierten sie vor der Unabhängigkeit des Sudan nur die unteren Ebenen des Handelssektors. Das große Handelskapital war nahezu ausschließlich ausländischer - vorwiegend britischer - Herkunft und beherrschte vor allem den Außenhandel, aber auch das Transport- und Versicherungswesen, den Finanzsektor (Barclays Bank) und die ersten Ansätze agro-industrieller Verarbeitung (El Fatih Shaa El Din 1984, 32f.). Es nutzte seine überlegene Finanzkraft, um in doppelter Weise von den Warenbeziehungen des Agrarsektors zu profitieren: es importierte Waren, die über ein verzweigtes, von Kreditbezie-

³ El Fatih ShaaEl Din 1984, 39; El Hay Bilal Omer 1985, 80. Allerdings gibt es auch Beispiele urbanen Bedeutungsverlustes, den z.B. Dongola und andere nubische Städte in Folge veränderter Handelsrouten erlitten; vgl. Herzog 1957, 159.

hungen mit kleineren Händlern (rural traders) geprägtes Netzwerk abgesetzt wurden und sammelte auf gleichem Wege, aber in umgekehrter Richtung, landwirtschaftliche Produkte für den Export, wobei die abhängigen Händler, zumeist Jellabas, als Agenten und Kommissonäre beteiligt wurden.

Erst in der letzten Phase der Kolonialherrschaft revidierte die Verwaltung ihre restriktive Politik gegenüber dem einheimischen Handel⁴. Der unabhängige Staat intervenierte in vielfältiger Weise im Interesse des nationalen Handelskapitals: er bevorzugte sudanesishe Handelsfirmen bei der Vergabe von Importlizenzen, erhöhte die Gewinnaussichten im Außenhandel durch das System der zollfreien "nil value"-Importe, ließ agro-kommerziellen Aktivitäten massive Unterstützung zukommen (pump schemes, mechanized farming) und belastete den vom privaten Handel dominierten Binnenhandel nur gering mit Steuern und Abgaben.

Nachdem schon 1960 die erste sudanesishe Bank, die Sudan Commercial Bank entstanden war, wurde der Sudanisierung des Handels vor allem nach 1964 von der neuen Regierung Vorschub geleistet. Die Sudanisierung, die auch auf dörflicher Ebene um sich griff, ließ einheimisches Handelskapital mehr und mehr im Großhandelsgeschäft tätig werden, das zuvor von Ägyptern, Europäern, Indern und anderen Nationalitäten dominiert war (Mahmoud 1984, 40; Sellin 1980, 632; Kuhn 1970, 221). In diesem Zusammenhang stehen auch die Nationalisierungen zu Beginn der 70er Jahre, denen wichtige Positionen ausländischer Handelsfirmen und Banken zum Opfer fielen.

2.2 Vermarktungsstufen und -institutionen

An den strukturellen Merkmalen agrarischer Vermarktung hat die Indigenisierung des Handels allerdings keine Veränderungen bewirkt. Die hierarchische Ordnung unter den Marktteilnehmern, an deren Spitze im Außenhandel engagierte Großhändler stehen, die über größere Kapitalmengen verfügen und mit Hilfe von

⁴ Duffield interpretiert diese Wendung als einen Versuch des britischen Kolonialismus, im Hinblick auf die bevorstehende politische Unabhängigkeit des Sudan eine einheimische, agro-kommerzielle Bourgeoisie als potentiellen Bündnispartner heranzuziehen, vgl. ders. 1978, 7 und El Fatih Shaa El Din 1984, 41.

Agenten und finanziell abhängigen rural traders auf vielen Märkten gleichzeitig operieren, spiegelt noch die Phase des Einbruchs ausländischen Handelskapitals in eine kaum kommerzialisierte und monetarisierte Ökonomie. Am unteren Ende der Handelskette stehen die rural traders (shop keepers, bush traders), die nur geringe Kapitalmengen im direkten Kontakt mit bäuerlichen und nomadischen Produzenten zirkulieren lassen können und häufig von den finanziellen Ressourcen der Großhändler (town merchants) abhängig sind, welche über Warenkredite die Aktivitäten ihrer Klientel finanzieren.

Heute sind es nicht mehr hauptsächlich die Wanderhändler, die für den Marktan-schluß auch peripherer Regionen sorgen, sondern in erster Linie die "village shop keepers", die eine zentrale dörfliche Institution darstellen; sie spielen für die kleinbäuerliche Ökonomie eine weit größere Rolle als andere Repräsentanten des monetarisierten Sektors wie Mühlen- und Ölpresenbesitzer, Transportunternehmen, Brunnenbesitzer und Bäcker. Sie liefern Konsumgüter des täglichen Bedarfs, sind die wichtigsten Abnehmer kleinbäuerlicher cash crops und die bevorzugte Quelle von Krediten, die von Farmhaushalten insbesondere vor der Erntezeit zur Finanzierung ihres Konsums dringend benötigt werden (Reeves und Frankenberger 1981, 35). Mit dem Verkauf ihrer Produkte an den "shopkeeper" finanzieren die bäuerlichen Haushalte - oft noch im Naturaltausch - ihren Bedarf an Konsumgütern, die sie vom Markt beziehen, wozu inzwischen nicht nur importierte Produkte zählen, sondern zunehmend auch Subsistenzprodukte, die nach der Ernte von den Bauern verkauft und vor der neuen Ernte, wenn ihre Vorräte zur Neige gehen, zurückgekauft werden müssen.

Aus der Sicht der kleinbäuerlichen Produzenten sprechen einige Gründe für den Absatz ihrer Erzeugnisse an den Dorfhändler. Er ermöglicht einen Verkauf in kleinen Losgrößen in Abhängigkeit vom Geldbedarf der Haushalte, erspart Transport- und Zeitaufwand eines Marktbesuchs und läßt eine rasche Liquidierung von Erntevorräten im Falle dringenden Geldbedarfs zu. Zudem ist die Lieferung an den Dorfhändler als Rückzahlung eines Kredites, den dieser in Geld oder Konsumgütern gegeben hat, oft schon vertraglich fixiert; dieser informale Kredit (shayl) ermöglicht den Farmhaushalten, die schwierige Situation gegen Ende der Anbauperiode zu überbrücken, wenn Nahrungsmittelvorräte und Geldreserven zur Neige gehen (Reeves und Frankenberger 1981, 37).

Obwohl die Mechanismen informaler Kredite im Vermarktungsprozeß schon häufig detailliert beschrieben wurden (zu den Techniken des shayl vgl. Shaw 1966, Wilmington 1955; Mohamed Hashim Awad 1967 und El Hay Bilal Omer 1985), ist ihr globaler Stellenwert im Handelssektor unbekannt. Während einige Regionalstudien einen nur minimalen Verbreitungsgrad von shayl-Geschäften beschreiben, stellen andere Untersuchungen fest, daß shayl ein signifikantes Moment in der kleinbäuerlichen Marktproduktion ist. Hunting Technical Services (1977, 67) beschreiben shayl in der Yebel Marra-Region als ihrer hohen Kosten wegen wenig verbreitete Kreditart. Hingegen ist Duffield (1978, 16) zufolge die Mehrzahl der Bauern von Maiurno gezwungen, den Großteil ihrer Ernte zur Deckung von shayl-Verpflichtungen zu verwenden. Hadari (1972, 27) registriert eine weite Verbreitung von shayl in Südkordofan, während Ahmed Humeida Ahmed Ali (1984, 11), der Daten einer Studie der Agricultural Bank of Sudan zitiert, feststellt, daß 50% der Bauern im Distrikt von Umm Ruwaba in shayl-Beziehungen verwickelt waren. Shayl floriert vor allem in den westlichen Provinzen aufgrund seines informalen, flexiblen und den lokalen Bedingungen angepaßten Charakters. Vermutlich wird in den empirischen Studien die Signifikanz von shayl sogar noch systematisch unterschätzt, da die Beteiligten an einer Offenlegung kaum interessiert sind und zum anderen versteckte shayl-Elemente in den Warenbeziehungen zwischen Bauern und Dorfhändlern zu vermuten sind (Keddeman 1978, 74).

Den Vermarktungsprozeß beeinflußt der informale Kredit in mehrfacher Hinsicht:

- Obwohl auch über diesen Aspekt nur bruchstückhafte Informationen vorliegen, ist übereinstimmend festgestellt worden, daß eine erhebliche Reduzierung der Produzentenpreise im Rahmen von shayl-Kontrakten stattfindet. Die hierzu vorliegenden Daten aus Dorf- und Regionalstudien konvergieren um einen Wert von 50% des Marktpreises, der den Bauern für ihre Ernte angerechnet wird⁵. Allerdings muß in Betracht gezogen werden, daß shayl-Preise selbst innerhalb eines Dorfes zwischen Produzenten mit unterschiedlicher Kreditwürdigkeit differieren und stärker verschuldeten Bauern geringere Preise angerechnet werden (Ahmed Humeida Ahmed Ali 1984, 10f.).
- Der Entscheidungsspielraum der Produzenten wird eingeschränkt. Ihre Abgabeverpflichtung unterbindet oder verringert eine Lagerhaltung, die zur Aus-

⁵ Vgl. Humeida Ahmed Ali 1984, 11; Keddeman 1978, 74. Für einzelne Produkte vgl. unten die produktspezifischen Beschreibungen.

nutzung saisonaler Preisspannen und Risikominimierung notwendig wäre. Ferner ist den shayl-Produzenten die Möglichkeit genommen, an Arbitrage-Geschäften zur Ausnutzung regionaler Preisdiskrepanzen teilzunehmen.

- Die ohnehin asymmetrische Interaktion mit dem Händler, der als Oligopolist auf dem Geld- und Konsumgütermarkt und als Oligopsonist auf dem landwirtschaftlichen Absatzmarkt agiert, kann sich unter den Bedingungen von shayl-Kontrakten zu einem Monopol/Monopson entwickeln. In diesem extremen Stadium vollständiger Erntepfändung, in welchem der Produzent keine anderen Kredite mehr aufnehmen kann, operiert er auf einem Waren-Terminmarkt, der von einem Monopson, dem Händler/Gläubiger, beherrscht wird. Dessen Position auf dem Warenmarkt wird gesichert und komplettiert durch sein Monopol über Geld, so daß ihm eine zweifache Monopolrente zufällt (vgl. Beshai 1976, 267).
- Die staatlichen Minimum-Preisvorschriften für die wichtigsten cash crops können auf die faktischen Produzentenpreise kaum Einfluß nehmen, solange diese zugleich Gegenstand von verdeckten Kreditvereinbarungen sind. Shayl ist zugleich eine Kredit- und ein Handelskontrakt: für die islamische Bevölkerung kann er als Warengeschäft dargestellt werden, um die implizite Verzinsung nicht offenzulegen; gegenüber Preis-Kontrollbehörden - sofern diese überhaupt zu intervenieren vermögen - könnten hingegen die niedrigen Produzentenpreise als Kreditkosten interpretiert werden. Preispolitische Interventionen der Regierung in der Absicht, über Preisanreize Produktion und Angebot zu steuern, wären daher in diesem Bereich wirkungslos. "Marketing, credit, and prices discourage production expansion and higher efficiency ... and the tendency is clearly towards perpetuating subsistence production" (FAO 1975, 7).

Die dörfliche Position des Händlers/Gläubigers, der zuweilen noch über Transport- und Verarbeitungsfazilitäten verfügt, beruht auf seiner Einbindung in ein Vermarktungssystem, welches ihn erst mit den für seine dörflichen Geschäfte notwendigen Waren, Absatzkanälen und liquiden Mitteln versorgt. Um diese Grundlagen seiner Aktivitäten zu sichern, ist er - direkt oder über Agenten - mit einem Großhändler assoziiert, der als Lieferant von Konsumgütern, Abnehmer von Primärprodukten und Quelle von Krediten eine Position dem Dorfhändler gegenüber einnimmt, die häufig dessen Position vis-à-vis den kleinbäuerlichen Produzenten widerspiegelt (El Hay Bilal Omer 1985, 89).

Der Großhändler, der gleichzeitig mit Konsumgütern und Agrarerzeugnissen handelt, vermag über eine Vielzahl derartiger Beziehungen seine Umsätze zu sichern. Auch auf dieser Marktstufe trifft so wiederum ein Oligopol/Oligopson auf der Nachfrageseite mit einer atomistischen Struktur des Angebots landwirtschaftlicher Produkte zusammen (Ahmed Hamza Khalifa 1976, 213; Beshai 1976, 26f.)

Stabilisiert wird diese Konstellation durch eine hohe Konzentration von Kapital, Lager- und Transportfazilitäten, die den Großhandel eine multifunktionale Rolle im Vermarktungssystem spielen läßt. Die Kontrolle über Vermarktungsfunktionen kann gerade in einem Marktsystem nicht hoch genug eingeschätzt werden, das an chronischen Defiziten im infrastrukturellen und Dienstleistungsbereich leidet. Reeves und Frankenberger (1981, 39) zufolge wird das Monopson der Handelsfirmen und Großhändler auf dem Auktionsmarkt von Abu Haraz/Kordofan durch ihre ausschließliche Verfügung über Lagereinrichtungen gesichert; zudem sind sie in der Lage, ihre Agenten, die zugleich Ladeninhaber in Abu Haraz sind, mit Kapitalvorschüssen auszustatten, so daß diese in großen Mengen aufkaufen können. Hingegen sehen sich z.B. Dorfhändler, die nicht über Transportmöglichkeiten verfügen, gezwungen, die von ihnen gesammelten cash crops einem Transportunternehmer zu überlassen, der entweder Händler auf eigene Rechnung oder Repräsentant eines Großhändlers ist. Sie sind daher schon von der untersten Stufe der formalen, regulierten Vermarktung, den ruralen Auktionsmärkten, ausgeschlossen. Die Ausgrenzung unabhängiger Marktteilnehmer setzt sich auf höheren Marktstufen zwangsläufig fort, da das für den Marktzugang notwendige Minimum an Ressourcen mit den Marktstufen ansteigt⁶.

Ein anschauliches Beispiel dieses Konzentrationsprozesses geben Reeves und Frankenberger (1981, 38). Aus fünfundzwanzig umliegenden Dörfern werden Sesam, Gummiarabikum, Erdnüsse und Karkadeh an Ladeninhaber in Abu Haraz verkauft. Diese agieren als Agenten der immerhin fünfzehn Handelsfirmen und Großhändler aus El Obeid. Doch indiziert diese Zahl von Nachfragern keineswegs kompetitive Bedingungen: allein eine Firma in El Obeid konnte im November 1980 63% des Angebots von Erdnüssen, das gesamte Sesam- und Karkadeh-Angebot und die Hälfte des vermarkteten Gummiarabikums aufkaufen (zur Marktmacht

⁶ Dies ist auch formal festgelegt: um z.B. eine Handelslizenz in En Nahud zu erhalten, muß der Bewerber nachweisen, daß er über LS 40.000 verfügt; Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 22.

und -strategie vgl. auch Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 24f.).

Seinem erklärten Ziel, mit Hilfe von Auktionsmärkten und Minimumpreisvorschriften der Bildung von Marktmacht zu begegnen, konnte der Staat unter diesen Bedingungen kaum gerecht werden, wenn der politische Wille dazu überhaupt jemals vorhanden war. Die häufig beobachtete Inaktivität der lokalen Preiskontrollbehörden bei Unterschreiten der Minimumpreise spricht dafür, daß die Etablierung regulierter Märkte und halbstaatlicher Handelsgesellschaften vorwiegend in anderer, nämlich fiskalischer Absicht geschehen ist. Während die auf dem Auktionsmarkt erhobenen Abgaben - ushur und gebana - den kommunalen Budgets zufließen, führen die parastaatlichen Exportgesellschaften, die Sudan Oilseeds Company und die Gum Arabic Company, eine Vielzahl von Steuern und Abgaben an die Zentralregierung ab.

Die als Ergebnis der Indigenisierung des Handels entstandenen Gesellschaften stellen eine Allianz von Staat und privatem Handelskapital dar, die sowohl in der gemischten Kapitalbeteiligung wie in ihrem Marktverhalten zum Ausdruck kommt. An der 1969 gegründeten Gum Arabic Company ist der private Sektor mit 70%, an der 1974 gegründeten Sudan Oilseeds Company mit 42% der Anteile beteiligt; im Board of Directors beider Gesellschaften sind private Geschäftsleute gegenüber Repräsentanten des Staates in der Mehrheit. Auf den Auktionsmärkten dürfen sie nur aktiv werden, wenn die Minimumpreise unterschritten oder die Märkte nicht geräumt werden. Da sie daran gebunden sind, als Preisfixierer auf dem Niveau der Minimumpreise zu agieren, stellen sie keine effektive Bedrohung der Nachfragemacht des privaten Großhandels dar. Auf dessen Druck hin wurde sogar 1980 das Exportmonopol der Sudan Oilseeds Company aufgehoben. Mehrere private Exporteure ebenso wie eine Vielzahl von Aufkäufern auf den regionalen Märkten belebten die Nachfrage mit der Folge steigender Auktions- und sonstiger Marktpreise (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 20). Das Monopol der Sudan Oilseeds Company wurde jedoch 1986 wieder eingeführt, nachdem sich in den beiden vorhergehenden Jahren herausgestellt hatte, daß diese Nachfragebelebung zu Binnenmarktpreisen führt, die über den Weltmarktpreisen liegen. In der Saison 1986/87 hat die Sudan Oilseeds Company einen garantierten Fixpreis für Erdnüsse verkündet, zu dem sie beliebige Mengen aufzunehmen zusichert (siehe Kap. 3.1.2).

Eine Beschreibung der Marktwege und -institutionen des Sudan wäre unvollständig ohne Berücksichtigung der Parallelmärkte. Etwa die Hälfte der Erdnußernte des Distriktes von En Nahud, dem wichtigsten Anbaugebiet, gelangt nicht auf den Auktionsmarkt; vor allem die lokal verarbeiteten Erdnüsse können leicht der Steuererhebung entzogen werden, da sie nicht der Exportprozedur und den damit vorhandenen Kontrollmöglichkeiten unterliegen (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 26). Der starke Aufschwung der Speiseöl-industrie läßt vermuten, daß die Steuerflucht durch Umgehung der Auktionsmärkte noch zunimmt. In der Vermarktung von Sesam dürfte sie noch stärker ausgeprägt sein als bei Erdnüssen, da Sesam etwa zur Hälfte von der lokalen Ölindustrie nachgefragt wird.

In den Grenzgebieten ist in den letzten Jahren der Schmuggel aufgeblüht, forciert durch den Nachfragesog der angrenzenden Defizitregionen des Tschad und Äthiopiens. Es wird vermutet, daß schon im Jahre 1973/74 25 % der Erdnußernte des Sudan über die Grenzen geschmuggelt worden sind (Regierung des Sudan 1986b, 27). Der illegale Export von Speiseöl aus den westlichen Provinzen beläuft sich z.Z. sogar auf 50 % der gesamten Produktion nach Angaben des Sudan Oilseeds Company, die damit auch das hohe Preisniveau in Nyala erklärt ⁷. Nicht unerheblich dürfte auch der Schmuggel von Getreide aus der Kassala/Gedaref-Region und von der Küste des Roten Meeres sein (Antoun 1986, 12). Die FAO (1982, 15) spricht von einem "substantial, but unrecorded volume of illegal trade across the borders to neighbouring countries, notably Ethiopia". Auch wenn das Volumen des Schmuggels unter dem heimischen Getreidedefizit der Jahre 1983 bis 1985 gelitten hat, wird es mit der guten Ernte und den niedrigen Inlandspreisen von 1986 wieder zunehmen.

Nur ein geringer Teil des kommerziellen "off-take" der Viehherden gelangt auf die offiziellen Märkte (s.u.). Der illegale Export von Vieh - zum Beispiel Schafe nach Saudi Arabien, Kamele nach Ägypten und Rinder nach Zentralafrika - kann auf eine traditionsreiche Geschichte zurückblicken, die selbst durch die katastrophalen Auswirkungen der Dürre 1983 bis 1985 nicht unterbrochen wurde. Vermutlich trifft die Feststellung der Weltbank (1983, Vol. I, 28), "smuggling accounts for the major part of the export trade in livestock", noch immer zu. Dafür spricht die

⁷ Nach Auskunft der Sudan Oilseeds Company/Khartoum im Februar 1987 kostete Erdnußöl LS 95/Jerkar in Nyala, in Khartoum jedoch nur LS 70.

geringe Effektivität des 1986 vom Handelsministeriums dekretierten Exportbanns, mit dessen Hilfe die hohen Inlandspreise bekämpft werden sollten.

Die Bewegungen auf den Parallelmärkten sind nicht unabhängig von Preisentwicklung und -politik auf den offiziellen Märkten. Der Hang zu illegalen Exporten z.B. ist eine Funktion der Differenz zwischen Inlands- und Auslandspreisen und wird daher durch Marktstrukturen und staatliche Interventionen mit preisdrückendem Effekt angeregt. Wenn neben offiziellen Marktwegen und -preisen auch solche informaler Art existieren, müssen quantitative Analysen (z.B. von Angebots- und Nachfrageelastizitäten) und politische Empfehlungen, die dies nicht in Rechnung stellen, mit einem Ungenauigkeits- bzw. Unsicherheitsfaktor behaftet sein. Gerade über die Interferenzen beider Marktsegmente ist aber wenig bekannt, so daß Schlußfolgerungen auf der Grundlage verfügbarer (offizieller) Daten mit Vorsicht zu interpretieren sind.

Auf dieses Problem wurde sehr eindringlich schon 1979 von Harriss hingewiesen, als sie die These, stagnierende Marktüberschüsse der Landwirtschaft in den Sahelländern seien eine Folge der offiziellen Preispolitik, problematisierte: "There is no research to show whether present stagnation is a result of a high response to low official prices (often announced too late in the year to influence plantings), or a low response to high parallel market prices, or a high response to parallel market prices that are lower than official prices" (Harriss 1979, 375).

Wie weiter unten noch dargestellt wird, stellte sich dieses Problem der offiziellen Markt- und Preispolitik des Sudan bis in die 80er Jahre hinein gar nicht, weil sie sich an der Vorstellung preisunelastischen Verhaltens kleinbäuerlicher Produzenten orientierte und die Existenz von Parallelmärkten negierte; dies kommt am deutlichsten in der Berechnungsweise der Minimumpreise zum Ausdruck, die neben den jeweiligen Exportpreisen für Erdnüsse, Sesam und Gummiarabikum als Ausgangswert ausschließlich die Marketingkosten und Handelsmargen der einzelnen Vermarktungsstufen berücksichtigte, Angebots- und Einkommensaspekten aber in keiner Weise Rechnung trug. Die neueren von der Weltbank und dem IWF inspirierten Konzepte unterstellen hingegen die erste Variante ("high response to low official prices"), ohne allerdings bisher die Richtigkeit ihrer Annahmen empirisch überprüft zu haben.

3. STRUKTUREN DER VERMARKTUNG EINZELNER ERZEUGNISSE

In den folgenden Kapiteln werden die Vermarktungsbedingungen der wichtigsten Produkte des Agrarsektors beschrieben. Dabei werden auch die Resultate der Marktprozesse und ihre Auswirkungen auf die sektoralen terms of trade in die Betrachtung einbezogen. Die Analyse der Verteilung produktspezifischer Exporteinkommen wirft Licht nicht nur auf die Interaktion zwischen Produzenten und Händlern, sondern auch auf Ziele und Strategien der parastaatlichen Marktgesellschaften sowie Absichten und Implikationen preispolitischer Entscheidungen.

3.1 Erdnüsse

3.1.1 Produktion und Verwendung

Das Volumen der Erdnußernte ist seit Mitte der 70er Jahre durch einen leicht abwärts gerichteten Trend gekennzeichnet, der 1982/83 in ein jähes Absacken der Produktion umschlägt. Lag der Durchschnitt der Produktion in den fünf vorhergehenden Jahren noch bei 830.620 to, so wurden 1982/83 nur 501.400 to geerntet. Dieser Einbruch setzte sich fort: 1984/85 und 1985/86 wurden 378.000 bzw. 274.000 to geerntet, für die Saison 1986/87 wurde ein Erntevolumen von 350.000 to erwartet (Weltbank 1983, Vol. II, 117; Agricultural Situation and Outlook 1985/86, 26; Auskunft der Sudan Oilseeds Company, Khartoum, Februar 1987).

Hinter dem starken Rückgang des Erntevolumens stehen gleichzeitig negative Flächen- und Ertragseffekte. Lag die mit Erdnußkulturen bedeckte Nutzfläche in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre noch bei etwa 2,4 Mio. Feddan, so schrumpfte sie in den Jahren 1982/83 bis 1985/86 von 1,62 Mio. auf 0,95 Mio. Feddan, wobei der Regenfelddbau und der bewässerte Anbau in etwa proportionale Anteile einbüßten.

Erdnüsse werden sowohl im bewässerten Anbau - vor allem in der Gezira und im Rahad Scheme - wie im traditionellen Regenfeldbau kultiviert, wobei der überwiegende Teil der Erdnußernte im kleinbäuerlichen Regenfeldbau anfällt. Im Zeitraum 1979/80 bis 1983/84 brachte er auf knapp 86 % der gesamten mit Erdnüssen bepflanzten Anbaufläche etwa 64 % der Ernte ein; in der Saison 1985/86 fallen noch immer 66 % der Ernte im Regenfeldbau an, der ca. 85 % der gesamten Erdnußfläche umfaßte (Agricultural Situation and Outlook 1985/86, 26).

Dahinter verbergen sich aber nicht nur drastische Rückgänge in absoluten Zahlen, sondern auch starke regionale Verschiebungen innerhalb der Subsektoren. Während die Reduzierung der Anbaufläche in den bewässerten Schemes auf Entscheidungen des Managements zurückgeht, macht sich im Regenfeldbau der klimatische Faktor in einem besonders starken Verfall der Flächenenerträge bemerkbar. Dabei ist vor allem das bisherige Anbauzentrum Nordkordofan betroffen, wo die Flächenenerträge 1984/85 nur noch 12 % des Durchschnitts der Jahre 1979/80 bis 1983/84 ausmachten. Obwohl die Produktivität im folgenden Jahr wieder gestiegen ist, beträgt die Anbaufläche 1985/86 weniger als 20 % des Fünfjahresdurchschnitts. Das Produktionszentrum hat sich damit von Nordkordofan in das von der Dürre weniger heimgesuchte Süddarfur verlagert, das nun mehr als die Hälfte der Anbaufläche und Erntemenge im Regenfeldbau umfaßt (1985/86 jeweils 58 %; Agricultural Situation and Outlook 1985/86, 26).

Auch in der Verwendungsstruktur zeichnen sich drastische Verschiebungen ab. Während der Exportanteil entkernter Erdnüsse 1982/83 auf einem Tiefstand von 1,6 % der gesamten Ernte angelangt war, beanspruchten der direkte Konsum und die industrielle Verarbeitung im Inland wachsende Anteile des Output (Tab. 1). Auch in der Vermarktung von Erdnußöl hat ein Wandel vom Export- zum Binnenmarkt stattgefunden. Diese Tendenz läßt sich bei Erdnüssen und Erdnußöl seit etwa 1979 beobachten, sie setzte also schon einige Jahre vor den durch die Dürre bedingten Produktionseinbrüchen ein. Nach Auskunft der Sudan Oilseeds Company wird für 1986/87 ein Exportvolumen von ca. 30.000 to erwartet, was etwa 15 % der Erdnußernte nach Entkernung entspricht. Dann hätte sich der Exportanteil zwar wieder stabilisiert, doch längst nicht das Niveau der ersten Hälfte der 70er Jahre wiedergewonnen, als 25 % bis mehr als 50 % der Erdnüsse in den Export gingen (Weltbank 1983, Bd. II, 123).

Tabelle 1

Verwendungsstruktur des Erdnußoutput
(in v.H., soweit nicht anders notiert)

		73/74 bis 77/78*	80/81	82/83	85/86
1	Output (ungeschalt) ('000 Tonnen)	100,0 (809,0)	100,0 (741,0)	100,0 (501,0)	100,0 (327,0)
1.1	Export	1,0	2,7	1,7	0,0
1.2	Inlandsangebot	99,0	97,3	98,3	100,0
2	Output (entkernt) ('000 Tonnen)	100,0 (479,0)	100,0 (433,0)	100,0 (295,0)	100,0 (196,0)
2.1	Exporte	36,0	16,2	1,6	3,8
2.2	Inlandsangebot	64,0	83,8	98,4	96,2
2.2.1	Direkter Konsum	10,0	11,1	17,3	22,3
2.2.2	Saatgut	10,0	12,8	13,7	13,3
2.2.3	Verluste	12,0	6,2	6,1	5,0
2.2.4	Verarbeitung zu Oel ¹	32,0	53,8	61,3	55,6
2.2.4.1	Export	4,6	13,0	3,8	0,0
2.2.4.2	Inlandsangebot	27,4	40,8	57,5	55,6
3	Oelkuchen ('000 Tonnen)	100,0 (76,0)	100,0 (116,0)	100,0 (90,0)	100,0 (54,5)
3.1	Export	53,0	109,7	165,0	29,9
3.2	Inlandsangebot ²	47,0	-9,7	-65,0	70,1

Quellen: Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 19;
Weltbank 1983, Vol. II, 123; Weltbank 1987, Vol. III, 61.

* Durchschnitt der Jahre 1973/74 bis 1977/78.

¹ In Abweichung von der für diese Teile benutzten Quellen wird unter 2.2.4 nicht das Gewicht des Speiseöloutput, sondern der zu seiner Herstellung aufgewendeten Erdnußmenge in Relation zum gesamten Erdnußoutput (entkernt) gesetzt. Dies zeigt deutlicher die Allokation des im Inland verfügbaren Output, während eine Darstellung des Speiseöloutput als gewichtsmäßiger Anteil der Erdnußernte ökonomisch ohne Aussage ist. Die Extraktionsrate (Ölmenge:Erdnußinput in Gewichtseinheit) wird mit 45 % angesetzt.

² Negative Zahlen zeigen einen Abbau von Vorräten an.

Signifikante Exportzuwächse sind erst nach erheblichen Produktionsanstiegen zu erwarten, die wieder einen Überschuß über den Inlandsbedarf entstehen lassen. Die Entwicklung der vergangenen Jahre hat auch die Rohstoffversorgung der Ölpresen und damit das Angebot an Speiseöl auf dem Binnenmarkt verknappt. Daher hat sich der Anteil der Nachfrage der Ölpresen am gesamten Output in dem in Tab. 1 erfaßten Zeitraum fast verdoppelt, obwohl ihre absolute Menge nur um ca. 18 % gestiegen ist. Der aus dieser Richtung kommende Nachfragesog muß vor dem Hintergrund der beträchtlich expandierenden Speiseölindustrie gesehen werden. Dabei wurde eine Tendenz zu großen industriellen Einheiten beobachtet, die mangels ausreichender Rohstoffversorgung nicht ausgelastet werden und daher hohe Stückkosten verursachen. Zwar ließen sich auf dem unterversorgten Binnenmarkt hohe Preise durchsetzen, doch wurde damit auch der Abstand zu den Preisen für Ölsaaten vergrößert: "Farmers are faced with unfavourable terms of trade as they get oil at much higher prices than what they get for sesame and ground-nuts" (Regierung des Sudan/UNDP 1986, Bd. II, 38). Um gleichzeitig die Speiseölindustrie mit Rohstoff zu versorgen und den Export wieder zu beleben, muß das Angebot an Erdnüssen stark ausgeweitet werden. Dazu bedarf es aber adäquater Preisanreize, die mit einer Verbesserung der terms of trade der Erdnußbauern einhergehen müssen.

3.1.2 Marktwege und -strukturen

Die Vermarktung von Erdnüssen in den bewässerten schemes weist einige Besonderheiten auf gegenüber der Vermarktung im Regenfeldbau. Im Gezira Scheme, dem wichtigsten Produktionsstandort im bewässerten Anbau, aber auch im Rahad und El Suki Scheme fanden Erdnüsse erst recht spät Eingang. Organisierte Märkte, den Auktionsmärkten der westlichen Provinzen vergleichbar, haben sich in den schemes nicht entwickelt. Die Pächter setzen daher ihre Ernte sowohl an kleine Dorfhändler wie an Großhändler aus Khartoum ab. Ein signifikanter Teil der Ernte wurde Anfang der siebziger Jahre über shayl-Kontrakte vermarktet. Vor allem Pächter mit halben Pachtstellen waren auf diese Kreditquelle angewiesen, die sie jedoch mit besonders ungünstigen Konditionen konfrontierte: Sie erhielten durchschnittlich nur etwa 45 % des Marktpreises für ihre Erdnußernte angerechnet

(Farah Hassan Adam und Apaya 1973, 111; Vgl. auch Ahmed Humeida und Zohair Mubarak 1976, 29 und Oesterdiekhoff 1979, 30f.).

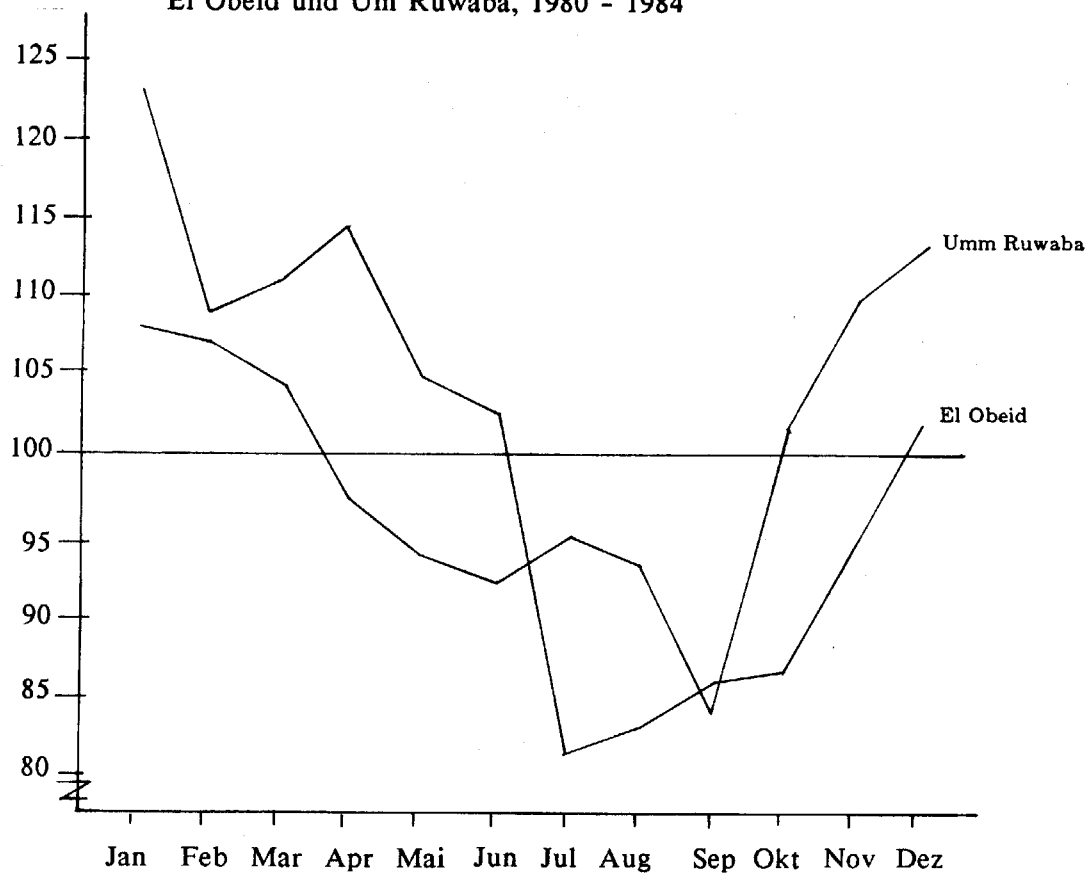
Die in den 60er Jahren gegründeten Absatzgenossenschaften wurden durch Kreditsperren seitens des Sudan Gezira Board Anfang der 70er Jahre geschwächt und konnten durch den Boykott des privaten Handels schließlich vom Markt verdrängt werden, nachdem sie zu ihrer Blütezeit mehr als die Hälfte der Erdnußproduktion in der Gezira vermarktet hatten. Der Genossenschaftssektor wurde jedoch neu belebt unter Beteiligung der Agricultural Bank, die auch in anderen Bereichen eine aktivere Rolle im landwirtschaftlichen Marketing zu spielen beginnt. Die Bank gibt den Pächtern Darlehen in Höhe von 70 % des Wertes ihrer erwarteten Ernte. Die erste Hälfte des Darlehens wird zur Finanzierung der Ernte, die dem Pächter Kosten für Fremdarbeitskräfte entstehen läßt, ausgezahlt, der Rest dient der Finanzierung des Transportes und anderer "post-harvest services". Die 57 Genossenschaften umfassende Union und die Agricultural Bank organisieren eine kollektive Vermarktung durch Repräsentanten in Khartoum. Aus den Erlösen werden zuerst die Darlehensschulden gedeckt, bevor Überschüsse an Genossenschaftsmitglieder ausgezahlt werden (Mohamed Farah Gibriel 1984, 10f.).

Im Gegensatz zu diesem direkten Absatz ist die Vermarktung von Erzeugnissen des kleinbäuerlichen Regenfeldbaus durch ein hierarchisches System von Märkten und Institutionen gekennzeichnet. Auf der primären Marktstufe interagieren Bauern mit Dorfhändlern, Transportunternehmern und anderen Aufkäufern auf eigene oder fremde Rechnung. Das Angebot zeigt wie auf allen agrarischen Outputmärkten des Sudan ein markantes saisonales Profil: Die Ernte beginnt im Herbst (Oktober/November) und dauert in den Dezember hinein, auf den Auktionsmärkten sind die Umsätze daher auf Dezember und Januar konzentriert; sie schwinden rasch im Februar und März, wenn die Exporteure ihren Bedarf gedeckt haben. Von April bis Juni treten nur noch Speiseölhersteller als Nachfrager auf (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 26f.).

Die Bauern unterliegen jedoch in der Wahl des Verkaufszeitpunktes Restriktionen, die aus finanziellen Engpässen oder Tilgungspflichten (shayl) resultieren. Sie müssen daher das saisonale Preistief in Kauf nehmen, um an dringend benötigte Liquidität zu kommen bzw. um shayl-Schulden zu tilgen; wenn die Schulden in Naturalien getilgt werden müssen, wird die abzuliefernde Menge nach den gerin-

gen "post-harvest prices" bemessen. Das gilt insbesondere für die Bauern, die als share croppers aus südlichen Regionen zugewandert sind und nach der Ernte wieder zurückkehren wollen. Ernteteilungssysteme sind vor allem in Kordofan verbreitet und dominieren schwerpunktmäßig im Erdnußanbau unter Beteiligung von Händlern, die einen im Kontrakt festgelegten Teil der Produktionskosten - nur das Saatgut oder auch weitere Vorleistungen - finanzieren (vgl. Abdalla Mohamed Abusin und Percy 1971, 15; Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 26).

Saisonale Preisindices für Erdnüsse auf den Auktionsmärkten
El Obeid und Umm Ruwaba, 1980 - 1984



Quelle: Agricultural Prices in Sudan. A Historical Review and
Analysis, 1970 - 1984, Ministry of Agriculture and Natural Resources,
Khartoum 1985, 94.

Die schon von früheren Untersuchungen registrierte Relation zwischen effektiven Erzeuger- und Marktpreisen wird auch von neueren Informationen bestätigt: In

den 60er und 70er Jahren wurden shayl-Preise in Höhe von 50 % der Marktpreise in Kordofan und in der Gezira (s.o.) registriert; in Gedaref wurde 1983 drei Monate vor Erntebeginn ein shayl-Preis beobachtet, der ebenfalls nur die Hälfte des Erntepreises betrug, welcher selbst schon den saisonalen Tiefstand darstellte (Abdalla Mohamed Abusin und Percy 1971, 15; Low 1967, 41; Weltbank 1983, Bd. III, 56).

Die Auktionsmärkte spielen die Rolle regionaler Sammelstellen, auf denen sich das "offizielle" Marktangebot des jeweiligen Distriktes konzentriert. Wie schon erwähnt, gelangt nicht die gesamte vermarktete Ernte auf die Auktionsmärkte. Während für En Nahud, den größten Auktionsmarkt bis zur Dürre 1983, der Umfang des Parallelmarktes mit 50 % beziffert wird, kommen einer anderen Schätzung zufolge selten mehr als 35 % des gesamten Erdnußangebots im Sudan auf die Auktionsmärkte (Mohamed Farah Gibriel 1984, 12). In der Tat ist nicht auszuschließen, daß mit Verschiebung von der Export- auf die Inlandsnachfrage der Anteil nicht registrierter Transaktionen zunimmt, da die Chancen erfolgreicher Steuerflucht auf dem weniger kontrollierten Binnenmarkt größer sind. Dennoch sind die Auktionsmärkte in der Vermarktung von weitreichender Bedeutung, da sie als "Preisführer" in lokale Preisbildungsprozesse ihrer Distrikte hineinwirken. Bedeutende Nachfrager, Exporteure und industrielle Weiterverarbeiter decken ihren Bedarf auf großen Auktionsmärkten, deren Preise als Richtschnur für kleinere Märkte gelten.

Als solche Marktzentren rangieren in Kordofan El Obeid, En Nahud, Er Rahad und Umm Ruwaba, in Darfur Nyala und in der Blue Nile Province Tendelti, Kosti und Ed Dueim. Um die Konfiguration von Anbietern und Nachfragern eines großen Auktionsmarktes und die dort praktizierten Kauf- und Verkaufsstrategien zu beschreiben, wird in den folgenden Ausführungen En Nahud, bis zur Dürre der bei weitem größte Umschlagplatz für Erdnüsse, exemplarisch dargestellt¹.

Trotz der enormen Einbußen im Produktions- und Marktvolumen, die Nordkordofan und insbesondere der Distrikt von En Nahud infolge der Dürre hinnehmen mußten, wurden in der Saison 1985/86 902.000 Kantar bzw. knapp 15 % der

¹ Die Beschreibung trifft gleichermaßen auf Sesam zu, dessen Vermarktung im selben Rahmen stattfindet; einige Abweichungen werden im nächsten Kapitel dargestellt. Die folgenden Ausführungen beruhen auf Daten der Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 22f. und eigenen Informationen, die während eines Aufenthaltes im Februar 1987 gewonnen wurden.

gesamten Erdnußernte des Sudan auf dem Auktionsmarkt En Nahud umgeschlagen (Auskunft des Local Council von En Nahud, Februar 1987). Nach Daten der Saison 1980/81 werden ca. 10 bis 14 % der auktionierten Ernte von der lokalen Speiseölinindustrie nachgefragt. Die übrige Menge wird in En Nahud entkernt und per LKW nach El Obeid transportiert, wo die Nüsse verlesen werden. Die beste Handelsware wird unter der Bezeichnung HPS (hand-picked selected) per Bahn nach Port Sudan verfrachtet und ist für den Export bestimmt. Die Qualitätsklasse FAQ (fairly average quality) ist ebenfalls exportfähig, wird aber neben dem Ausschuß (beschädigte Kerne) auch auf dem Inlandsmarkt angeboten. Im Durchschnitt wird aus 2 to ungradierten Erdnüssen 1 to HPS selektiert. HPS-Qualitäten werden ausschließlich von Erdnüssen aus Kordofan erzielt, während alle Erdnüsse der Blue Nile Province nur als FAQ etikettiert werden. Der Weltmarkt honoriert diese Differenzierung: in der Saison 1984/85 belief sich der Exportpreis (FOB Port Sudan) für HPS auf \$ 750/to, mehr als das Doppelte der für FAQ erzielten \$ 350 (Auskunft des Ministry of Trade and Commerce, Khartoum, Februar 1987).

Der Distrikt En Nahud umfaßt ca. 4.000 Dörfer mit 15 bis 25 Dorfmärkten und 6 "council markets". Letztere sind Märkte in Orten, in denen ein "rural council" residiert, zu dessen Aufgaben die Betreuung der Märkte seines Subdistriktes zählt. Sein hauptsächlich fiskalisches Interesse läßt die ruralen Märkte jedoch oft zu "tax collection points" (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 17) degenerieren, wobei auch die Steuererhebung nur auf groben Schätzungen des jeweiligen Gewichtes und Wertes der Transaktionen beruht.

Auf dem zentralen Auktionsmarkt von En Nahud treten als Anbieter neben wohlhabenden Bauern, die etwa 20 % des Angebotes repräsentieren, Dorfhändler, Transportunternehmer (LKW-Besitzer) und Zwischenkäufer (dubai) auf. Die anbietenden Bauern, die mit eigenen und aufgekauften Produkten auf dem Markt auftreten, stehen unter einem für sie ungünstigen Handlungszwang, da sie angesichts der monetären und Opportunitätskosten ihres Marktbesuches in der Wahl des Verkaufszeitpunktes nur innerhalb enger Grenzen disponieren können. Bei ungünstigen Preisen sind sie daher nach kurzer Zeit zum Verkauf gezwungen, zumal alternative Optionen, der Rückzug des Angebotes oder das Ausweichen auf andere Märkte, mit dem Nachteil verbunden sind, daß bereits abgeführte Marktabgaben verloren gehen.

Die Zwischenkäufer (dubai) nutzen die Situation der Bauern aus, indem sie deren Angebote außerhalb des Auktionsmarktes aufkaufen und zu größeren Einheiten zusammenstellen, die den großen Händlern im Auktionsverfahren angeboten werden. Die dubai verfügen über genug Liquidität, um kleine Angebotsmengen zu größeren Posten - etwa 10 Kantar täglich - zu aggregieren, womit sie dem Bedürfnis der Nachfrager nach rascher Bedienung gerecht werden. Sie besitzen jedoch nicht hinreichend Kapital, um nennenswerte Mengen über einen Zeitraum zu lagern, der ausreichend groß wäre, um eine Beteiligung an Spekulationsgeschäften zu gestatten. Auf der Nachfrageseite stehen neben den etwa 20 größeren Händlern und einer kleinen Gruppe von Ölmühlenbesitzern Vertreter der Exportgesellschaft Sudan Oilseeds Company, die seit 1986 wieder das Monopol innehat, das sie schon von 1974 bis 1980 besaß (s.o.). Die Ölmühlenbesitzer sind mangels Umlaufkapital zumeist nicht in der Lage, Vorräte an Rohstoffen anzulegen, wenn die Preise unmittelbar nach der Ernte auf dem saisonalen Tiefstand angelangt sind. Sie müssen daher kontinuierlich einkaufen, um ihre Produktionskapazitäten auszulasten, und sind von saisonalen Preisschwankungen am stärksten betroffen.

Die Privathändler müssen einige Bedingungen erfüllen, um zur Auktion zugelassen zu werden: neben einem Mindestkapitalbesitz müssen sie ein Gewinnsteuerzertifikat, eine Handelslizenz und die Bürgschaft einer Bank oder einer bedeutenden Persönlichkeit der Geschäftswelt nachweisen, was von den 20 Händlern in En Nahud 1982/83 nur 11 gelungen war. Diese Händler besitzen hinreichend Kapital und Lagerfazilitäten, um in Erwartung steigender Preise Vorräte anzulegen oder auf den Markt in El Obeid auszuweichen. Sie füllen ihre Lager zu Beginn der Saison, wenn die Preise noch relativ niedrig sind, um später an Ölmühlenbesitzer und Repräsentanten der Exportgesellschaft zu verkaufen. Letztere werden erst im Laufe des Dezember tätig, wenn Schätzungen über die internationale Ernte und zu erwartende Ausfuhrpreise vorliegen. Da die Auktionspreise von Erdnüssen stark von der Exportnachfrage beeinflusst werden, daher erst ab Dezember wieder von ihrem saisonalen Tiefpunkt zu steigen beginnen, können die Spekulanten von Preisanstiegen profitieren, die sich u.U. auf 30 % und mehr innerhalb von ca. zwei Monaten belaufen.

Nach der Wiedereinführung ihres Monopols hat die Sudan Oilseeds Company, um ihre Abhängigkeit von großen Zulieferern zu reduzieren, die Märkte mit einem

weiten Netz von Agenten überdeckt und zusätzliche Transportkapazitäten aufgebaut. Im Gegensatz zur früher geltenden Regel, nur bei Unterschreitungen des Minimumpreises aktiv werden zu dürfen (s.o.), garantierte die Sudan Oilseeds Company in der Marktsaison 1986/87 allen Anbietern einen Fixpreis, der für große Auktionsmärkte (En Nahud, El Obeid, Nyala) auf LS 55/Kantar festgesetzt wurde. Für kleinere Auktionsmärkte in der Peripherie werden Abzüge von den Fixpreisen der jeweiligen zentralen Märkte veranschlagt, die den Transportaufwand reflektieren sollen (Auskunft der Sudan Oilseeds Company, Khartoum, Februar 1987).

Dieses gegenüber den früheren Verhaltensregeln stärker in das Marktgeschehen eingreifende Auftreten der Exportgesellschaft ist ein Bruch des Kompromisses zwischen Staat und privatem Großhandel, den die Sudan Oilseeds Company, aber auch die Gum Arabic Company repräsentieren (vgl. Oesterdiekhoff 1979, 18ff.). Offensichtlich konnte die Sudan Oilseeds Company stärker interventionistisch agieren, ohne Widerstand seitens des Handels zu provozieren, weil das Exportgeschäft auf unerhebliche Dimensionen geschrumpft war. Das knappe Angebot an Erdnüssen und die relativ intensive Nachfrage im Inland haben seit 1984 die Inlandspreise kontinuierlich über das Exportpreisniveau getrieben. Infolge dieser Entwicklung hat der Sudan etliche Auslandsmärkte verloren (Auskunft der Sudan Oilseeds Company, Khartoum, Januar 1987). Eine Rückgewinnung verlorener Positionen machte einen direkteren Zugriff der Exportgesellschaft auf das Inlandsangebot notwendig, wobei auch eine Beschneidung des Aktions- und Gewinnspielraums privater Großhändler in Kauf genommen wurde. Die Abnahmegarantie zu einem gegenüber der Vorjahressaison mehr als verdoppelten Fixpreis schränkt die Nachfragemacht des privaten Handels auf den Preisbereich oberhalb des Fixpreises ein, der aber mehr als die Minimumpreise die tatsächliche Marktlage zum Ausdruck bringt. Damit ist eine gewisse Marktkontrolle möglich, die vom Handel umso weniger umgangen werden kann, je mehr die Sudan Oilseeds Company ihre Präsenz auf den großen Auktionsmärkten ausbaut.

In der Saison 1986/87 hat der Handel auf diese Restriktionen mit einem partiellen Rückzug aus dem Exportmarketing reagiert. Seine Kontrakte mit der Sudan Oilseeds Company, die eine Lieferung von 100.000 to an die Exportgesellschaft vorsahen, wurden nur zu einem Drittel eingehalten (Auskunft der Sudan Oilseeds Company, Khartoum, Februar 1987). Damit wird vermutlich der Substitution pri-

vater Händler als Lieferanten durch Agenten der Sudan Oilseeds Company weiter Vorschub geleistet.

Die Auswirkungen dieses Prozesses auf die Preisbildung der Auktionsmärkte lassen sich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht absehen. Sie werden stark vom Zielsystem der Sudan Oilseeds Company beeinflusst, das bisher primär auf die Maximierung ihrer Handelsspanne orientiert war und auf entwicklungspolitische Erwägungen keinen erkennbaren Bezug genommen hat. Seit Beginn ihrer Tätigkeit 1974 hat sich die Spanne zwischen Produzenten- und Exportpreisen merklich ausgeweitet zugunsten vor allem der Beteiligung des Staates am Exportwert von Erdnüssen und Sesam (vgl. Oesterdiekhoff 1979, 38f. und 51ff.). Das gegenwärtige Dilemma, angesichts eines wachsenden Exportzwanges einerseits den Produzenten stärkere "incentives" vermitteln zu müssen, um die Angebotsmenge zu erhöhen, andererseits aber das Inlandspreisniveau zu stabilisieren bzw. zu senken, um auf Auslandsmärkten konkurrenzfähig zu bleiben bzw. wieder zu werden, stellt die Sudan Oilseeds Company vor Probleme, für die sie bisher noch keine Lösungen formuliert hat.

3.1.3 Preise und Preisstrukturen

Der säkulare Trend der nominalen Auktionspreise wird in den 70er Jahren durch eine flache Kurve mit geringem Anstieg repräsentiert. In den Jahren 1974 bis 1978 machen sich sogar depressive Einflüsse geltend, in denen sich die Etablierung des Monopols der Sudan Oilseeds Company reflektiert (vgl. Tabelle 2). Die Aufhebung des Monopols und das Auftreten von zwei anderen großen Exportgesellschaften in der Saison 1980/81 gaben den Auktionsmarktpreisen vehementen Auftrieb. Während sie in El Obeid innerhalb nur eines Jahres von LS 5,48/Kantar auf LS 9,99 stiegen, konnten sie sich in En Nahud von LS 4,31 fast verdreifachen auf LS 12,61. Bis zur Saison 1985/86 hatten sie sich mit LS 54,00 bzw LS 41,25 gegenüber 1979/80 etwa verzehnfacht.

Seit 1984/85 hat dieser rapide Preisschub die Inlandpreise über das Exportpreinsniveau steigen lassen. Der durchschnittliche Auktionsmarktpreis von El Obeid lag 1984/85 um 22 % über dem Exportpreisäquivalent von LS 790,5/to.²

Das 1986 wiedereingesetzte Monopol der Sudan Oilseeds Company operiert nun mit einem Fixpreis, der dem Auktionspreis der Vorsaison in etwa entspricht, nachdem die Minimumpreise von der realen Preisentwicklung der Jahre 1980 bis 1985 zur Bedeutungslosigkeit verurteilt worden waren. Es ist fraglich, ob es auf diese Weise gelingt, wieder wachsende Teile der Produktion zu konkurrenzfähigen Preisen für den Export abzuschöpfen. Darüber wird nicht allein die Entwicklung der Weltmarktpreise und der internen Produktionskosten, sondern auch die Marktpolitik der Sudan Oilseeds Company entscheiden (s.u.).

Der Etablierung einer monopolistischen Exportgesellschaft mit staatlicher Beteiligung ist es zuzuschreiben, daß der Staat zu wesentlichen Anteilen am Außenhandelsgewinn partizipiert. Die Sudan Oilseeds Company führt 65 % des Bruttogewinnes als business profit tax ab, 5 % der Erlöse als development tax und 2 % als stabilization fees, ferner ist der Staat als Kapitaleigner mit 58 % am Nettogewinn beteiligt. An den Staat fallen außerdem die Marktabgaben (usher und gebana) sowie die Exportabgaben in Höhe von 8 % des Ausfuhrwertes.

Die Ausdehnung des staatlichen Anteils am Exportwert schlug sich nieder in einer kontinuierlichen Auseinanderentwicklung der Export- und Auktionspreise. Bei relativ sinkenden Vermarktungskosten hatte sich der Spielraum für Handels-

² Das Exportpreisäquivalent wird aus einem gewichteten Durchschnitt der Dollarpreise für HPS- und FAQ-Sorten ermittelt. Der Mittelwert wird je zur Hälfte zum offiziellen und zu einem höheren Kurs in sudanesischer Pfund konvertiert. 1984/85 wurde diese Rechnung folgendermaßen durchgeführt:

Exportpreise in \$/to HPS	\$ 750,00
Exportpreise in \$/to FA+Q	\$ 350,00
Gewichtetes Mittel $\$ 750 \times 0,4$	
$+ \$ 350 \times 0,6 =$	\$ 510,00
Konversion von je \$ 255,00 in LS	
Kurs LS 1,30/\$	LS 331,50
LS 1,80/\$	LS 459,00
Summe	LS 790,50

(Nach Auskunft des Ministry of Trade and Commerce, Khartoum, Januar 1987).

gewinne schon Mitte der 70er Jahre gegenüber den Vorjahren deutlich ausgeweitet (vgl. Tabelle 2 und Oesterdiekhoff 1979, 39). Mit Beginn der Tätigkeit der Sudan Oilseeds Company wird das Auktionspreisniveau von der raschen Entwicklung der Exportpreise deutlich abgehängt, um erst nach Aufhebung des Monopols und infolge der drastischen Angebotsverknappungen wieder Auftrieb zu erhalten und schließlich das Exportpreisniveau zu überschreiten. Deutlich reflektiert sich die Phase des monopolistischen Exportmarketing in den realen Preisen der Jahre 1974/75 bis 1979/80. Die mit dem Konsumgüterpreisindex deflationierten Auktionspreise sanken in diesem Zeitraum in El Obeid von LS 1,73/Kantar auf LS 1,18, in En Nahud von LS 1,55 auf LS 0,93. Aus der Gegenüberstellung der "producer prices" mit Konsumgüterpreisen wurden in Dokumenten der Weltbank bzw. der Regierung des Sudan "barter terms of trade" und "real producer prices" in Indexform ermittelt. In beiden Zeitreihen zeichnen sich 1974/75 und 1980/81 die gleichen Einschnitte ab, die auch die deflationierten Auktionspreise kennzeichnen (vgl. Tabelle 2).

Der Regierungsreport macht für die sinkende Exportleistung u.a. explizit die Preispolitik der Sudan Oilseeds Company verantwortlich, "since these policies were not conducive for increased production" (Regierung des Sudan 1986b, 27). In der Tat ist das Produktionsvolumen seit 1978 gesunken, also noch bevor die Dürre den tendenziellen Rückgang zu einer jähen Schrumpfung werden ließ. Die in der ersten Hälfte der 70er Jahre rasch gestiegenen "income terms of trade" der Exportproduzenten spiegeln die zunächst rasche Zunahme der Produktion und nominalen Preise. Von der "bumper crop" 1978 abgesehen stagnierte das Erntevolumen seit 1975 jedoch, so daß sich die "income terms of trade" bis 1980 regressiv verhielten. Ihr Anstieg 1981 ging allein auf Preiserhöhungen zurück, denen jedoch vermutlich aufgrund der einsetzenden Dürre keine Produktionssteigerungen mehr folgen konnten.

In Kordofan, der am meisten betroffenen Region, wurde die Produktion von ca. 180.000 to 1981/82 innerhalb eines Jahres etwa halbiert auf 96.000 to (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 21). Vermutlich hat demnach das Preisgebaren der Sudan Oilseeds Company signifikant zur Stagnation der nominalen und Reduzierung der realen Auktionsmarktpreise beigetragen und dadurch negative Einflüsse auf Produktion und Angebot ausgelöst. Eine Strategie,

Tabelle 2 Preise und Terms of Trade von Erdnüssen

	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87
Minimumpreise (LS/Kantar)																
El Obeid				3,25	3,20	3,20	3,20	4,01	4,50	5,40	7,17	10,00	12,50	17,50	21,40	55,00
En Nahud														17,92	20,70	55,00
Auktionspreise																
El Obeid	1,62	1,74	3,86	3,53	2,80	4,37	3,61	4,85	5,48	9,99	9,15	16,20	24,80	43,37	54,00	55,00
En Nahud	1,46	1,53	3,10	3,17	3,19	2,85	3,11	4,57	4,31	12,61	15,00	17,78	25,00		41,25	55,00
Auktionspreise El Obeid in % der Exportpreise FOB Port Sudan	45,88	44,51	73,81	40,20	43,28	60,53	38,89	42,19	38,26	29,72	36,04			122,13		
Deflationierte Auktionspreise a)																
El Obeid	1,42	1,31	2,36	1,73	1,32	1,82	1,27	1,43	1,18	1,80	1,33	1,79	2,14	2,58	2,70	
En Nahud	1,28	1,15	1,90	1,55	1,51	1,18	1,09	1,35	0,93	2,27	2,18	1,96	2,16			
Barter Terms of Trade	100,0	158,6	132,9	115,2	120,8	98,5	95,9	137,2	65,1	176,5		271,0				
Income Terms of Trade ^{c)}	100,0	232,7	190,2	276,3	248,6	187,9	254,7	288,3	143,5	338,1						

- a) Deflationiert mit dem Konsumgüterpreisindex für Khartoum (Durchschnitt der Indices für low und high salaries) auf der Basis Januar 1970 = 100.
- b) Index der "Produzentenpreise" (Auktionsmarktpreise) in Relation zum Index der Konsumgüterpreise (urban low income).
- c) Index der Bruttoeinkommen der Produzenten in Relation zum Index der Konsumgüterpreise (urban low income).

Quellen: Regierung des Sudan 1986 b; Weltbank 1983, Bd. III; Agricultural Prices in Sudan. A Historical Review and Analysis, 1970 - 1984, Ministry of Agriculture and Natural Resources, Khartoum 1985; Unterlagen der Local Councils El Obeid und En Nahud.

die sich zum Ziel setzt, die Produktion auf ein Niveau zu heben, das neben der Deckung der Inlandsnachfrage deutlich höhere Exportanteile zuläßt, kann sich daher nicht darauf verlassen, daß mit dem Abklingen der negativen klimatischen Einflüsse die Produktionsergebnisse der 70er Jahre sich wieder einstellen. Vielmehr müssen dazu, wie in einem Strategiepapier der Regierung betont wird (Regierung des Sudan 1986b, 27 und 29), neben produktivitätsfördernden Maßnahmen die Preisanreize verstärkt und das Vermarktungssystem verbessert werden.

3.2 Sesam

3.2.1 Produktion und Verwendung

Im kleinbäuerlichen Regenfeldbau spielt Sesam eine traditionell bedeutsame Rolle als Ölfrucht und auch im unverarbeiteten Zustand genießbares Nahrungsmittel. Vielerorts wird Sesam noch vorwiegend für den Eigenverbrauch angebaut und teils für die hauswirtschaftliche Speiseölgewinnung verwendet, teils als Getreidesubstitut für "all sorts of meals" konsumiert (Hadari 1972, 50). Doch ist es auch zu einer verbreiteten cash crop avanciert, da die hohe urbane Nachfrage nach Speiseöl sicheren Absatz verspricht, die Ernte weniger Risiken ausgesetzt ist als beim Anbau von Dura und die Anbaukosten geringer sind als in der Erdnußproduktion. Im mechanisierten Regenfeldbau hat sich Sesam neben Dura als wichtigste Anbaufrucht etabliert. Die rasche Verbreitung in den mechanized farming schemes Anfang der 70er Jahre verdankte es seiner hohen Rentabilität, die neben seiner natürlichen Eignung für den Regenfeldbau steigende Inlands- und Exportpreise reflektierte (Oesterdiekhoff 1980, 333).

Die Entwicklung der Produktions- und Ertragsziffern hat langfristig den gleichen Verlauf genommen, der auch den Erdnußanbau kennzeichnet: nach einem Aufschwung Ende der 60er und in der ersten Hälfte der 70er Jahre setzte eine Stagnation bzw. leichte Rezession ein, die in den 80er Jahren in drastische Rückschläge hinsichtlich Output und Flächenerträge einmündete. Bis 1972/73 findet der vehemente Aufstieg des Sesam zur wichtigsten cash crop des Regenfeldbaus statt. In der Saison 1972/73 werden 2,8 Mio. Feddan bzw. mehr als 23 % der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche dem Anbau von Sesam gewidmet, dessen Output in diesem bislang unübertroffenen Jahr 340.200 to beträgt. Seit 1965/66 hatte sich die Anbaufläche damit verdreifacht, als Anteil an der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche des Sudan etwa verdoppelt (Sidgi Awad Kaballo 1984, 52). Die Rekordernte von 1972/73 wurde jedoch nicht wiederholt, vielmehr stagnierte der Output auf einem Niveau von 210.000 bis 240.000 to, von dem er 1982/83 abrupt auf 140.000 to fiel. In den Jahren 1984/85 und 1985/86 wurden nur noch 130.000 bzw. 131.000 to Sesam geerntet (Weltbank 1983, Bd. II, 122; Agricultural Situation and Outlook 1985/86, 29).

Im Laufe dieser Abwärtsentwicklung wurde die Bedeutung des kleinbäuerlichen Regenfeldbaus für den Sesamanbau reduziert, obwohl mit Ausnahme des Jahres 1984/85 stets mehr als die Hälfte der Ernte von der traditionellen Landwirtschaft eingebracht wurde. In den 70er Jahren lag ihr Anteil am Gesamtoutput zumeist über 70 %, im Durchschnitt der Jahre 1979/80 bis 1983/84 betrug er 66 %, um im Dürrejahr 1984/85 auf 46 % zu sinken und 1985/86 wieder auf 58 % zu steigen (Agricultural Situation and Outlook 1985/86, 29). Die regionalen Schwerpunkte des kleinbäuerlichen Sesamanbaus liegen in Nordkordofan, Süddarfur und der in Blue Nile Province, während der Anbau in den mechanized schemes sich auf die Regionen um Gedaref und Damazin konzentriert. In allen Anbauzentren hat ein starker Rückgang der Flächenerträge stattgefunden. Wurden im Durchschnitt der Jahre 1979/80 bis 1983/84 von den mechanized schemes 126 kg/Feddan geerntet, so erzielten sie 1985 nur noch einen Ertrag von 49 kg; im kleinbäuerlichen Anbau sanken die Erträge im gleichen Zeitraum von 95 kg auf 57 kg/Feddan (Agricultural Situation and Outlook 1985/86, 29).

Auch in der Verwendungsstruktur hat sich eine Entwicklung vollzogen, die an synchrone Änderungen in der Allokation des Erdnußoutput erinnert (vgl. Tabelle 3). Der Exportanteil an der gesamten Sesamproduktion stieg rasch von ca. 23 % Mitte der 50er Jahre auf ein Niveau, das im Durchschnitt der Jahre 1960-68 bei 46,8 % lag (ungewichteter Jahresdurchschnitt nach Zahlen in Beshai 1976, 202). In den 70er Jahren beanspruchte der Inlandsverbrauch jedoch einen höheren Anteil, so daß in den Jahren 1974/75 bis 1977/78 die Exportquote zwischen 28 und 44 % schwankte. Sie sank 1978/79 abrupt auf ca. 17 % und stagnierte in den folgenden Jahren bei etwa 20 %. Erst der scharfe Produktionsrückgang 1982/83, der sich ausschließlich in einer Reduzierung der für die industrielle Weiterverarbeitung zur Verfügung stehenden Exportmenge niederschlug, ließ den Exportanteil wieder steigen, wobei allerdings die Exportmenge weiterhin stagnierte (Weltbank 1983, Vol. II, 122). Für 1986/87 strebt die Sudan Oilseeds Company bei einer erwarteten Ernte von etwa 200.000 to ein Exportvolumen von 75.000 to an (Auskunft der Sudan Oilseeds Company, Khartoum, Januar 1987). Auch wenn dieses Ziel realisiert würde, wäre das Niveau der Exporte zu Beginn der 70er Jahre noch nicht wieder erreicht.

Tabelle 3 Verwendungsstruktur des Sesamoutput
(in v.H., soweit nicht anders notiert)

		74/75 bis 77/78*	80/81	82/83
1	Output	100	100	100
	('000 Tonnen)	(236)	(211)	(163)
1.1	Export	38	21	41
1.2	Inlandsangebot	62	79	63 ^a
1.2.1	Direkter Konsum	14	18	25
1.2.2	Saatgut	3	3	2
1.2.3	Verluste	5	5	4
1.2.4	Speiseöl	41	53	31
1.2.4.1	Export	1	0	0
1.2.4.2	Inlandsangebot	40	53	31
2	Ölkuchen	100	100	100
	('000 Tonnen)	(48,2)	(55,4)	(25,4)
2.1	Export	50	31	0
2.2	Inlandsangebot	50	69	100

* Durchschnitt der Jahre 1974/75 bis 1977/78

^a Die für die Jahre 1981/82 bis 1985/86 verfügbaren Daten sind in solchem Maß inkonsistent, daß sie für diese Tabelle nicht verwendet werden können. Die Summe der einzelnen Verwendungen ergäbe wesentlich höhere Werte als der gesamte Output. Für 1982/83 beträgt diese Abweichung nur 5.000 to, was sich in der Verwendungsstruktur bei einem Output von 242.000 to nicht allzu störend auswirkt. Fehlerhafte Berechnungen kennzeichnen auch die Daten in Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study (1983, 31), die daher hier nicht verwendet werden können (vgl. dagegen Tab. 1).

Quellen: Weltbank 1983, Bd. II, 122; Weltbank 1987, Bd. III, 60.

Der Anstieg des inländischen Verbrauchs geht hauptsächlich auf die Expansion der Speiseölindustrie zurück, die einen ständig wachsenden Teil der Sesamernte beanspruchte. Dieser Zuwachs reflektiert die von der Regierung geförderte Expansion der Speiseölindustrie, die schließlich zur Entstehung großer Überkapazitäten führte. Der 1981 bestehenden Verarbeitungskapazität von 1,3 Mio. to Ölsaaten (Erdnüsse, Sesam) stand ein Erntevolumen von insgesamt ca. 950.000 to gegenüber, welches demnach - unter Berücksichtigung der Abzüge für Saatgut und Lagerverluste - die Produktionskapazitäten auch dann nur zu zwei

Drittel ausgelastet hätte, wenn weder Exporte noch ein direkter Konsum stattgefunden hätten. Dennoch befanden sich zusätzliche 400.000 to Verarbeitungskapazität im Aufbau (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 34f.).

Die Standortschwerpunkte der Speiseölindustrie liegen in Khartoum, Port Sudan, Kordofan und in der Gezira. Da sich die größten und effizientesten Anlagen in Port Sudan und Khartoum befinden, hat die Speiseölindustrie der traditionellen Anbauregion Kordofans nur selten (z.B. während nationaler Defizite) Gelegenheit, ihre Produkte auf die lukrativen Märkte der Three Towns zu lancieren, wie es noch Mitte der 70er Jahre möglich war. An dieser Entwicklung waren auch Händler/Weiterverarbeiter aus den Markttorten Kordofans (El Obeid, Umm Ruwaba, Rahad), die dort seit den 20er Jahren in die lokale, überwiegend noch manufakturrell betriebene Speiseölgewinnung investierten und diese zu einem wichtigen Element der Regionalwirtschaft machten, nicht unbeteiligt, da sie es in den 70er Jahren häufig vorzogen, Neuinvestitionen in moderne Extraktionsanlagen in die Absatzzentren der östlichen Provinzen zu plazieren (vgl. Mahmoud 1984, 83ff.).

Die Extraktionsanlagen können Erdnüsse oder Sesam verarbeiten und benötigen nur eine kurze Umrüstzeit, wenn ein Wechsel der zu verarbeitenden Ölsaart stattfindet. Diese technische Substitutionsmöglichkeit wird von den Ölmühlenbesitzern auch ausgenutzt, wenn die Preisdifferenzen zwischen Erdnüssen und Sesam einen kritischen Wert überschreiten. Auch der Endkonsum reagiert auf das Preisverhältnis von Erdnuß- und Sesamöl, so daß Preisanstiege bei Verknappungen einer Ölsorte entsprechende Nachfrageverschiebungen auslösen (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 36). Umsatz und Preise von Erdnüssen und Sesam bzw. der jeweiligen Speiseöle üben daher wechselseitige Einflüsse aus.

3.2.2 Vermarktungswege und Marktstrukturen

Das Vermarktungssystem von Sesam ist mit dem für Erdnüsse im wesentlichen identisch. Es sind die gleichen Händler, die ihre Geschäfte sowohl in Sesam wie in

Erdnüssen tätigen, die gleichen Auktionsmärkte, auf denen beide Ölsaaten umgeschlagen werden, die gleichen Nachfrager, die Ölsaaten für die industrielle Verarbeitung aufkaufen, und schließlich exportiert die Sudan Oilseeds Company sowohl Erdnüsse wie Sesam. Als cash crop im kleinbäuerlichen Regenfeldbau ist Sesam in besonderer Weise geeignet, da mit einer relativ verlässlichen Nachfrage gerechnet werden kann, andererseits aber auch der Eigenverbrauch recht beträchtlich ist. Mit dieser doppelten Verwendung als cash crop und food staple crop ist Sesam wichtiger Bestandteil einer noch subsistenzwirtschaftlich orientierten Landwirtschaft, die ihr Anbauprogramm aber schon "with an eye on the market" (Beshai 1976, 194) bestimmt.

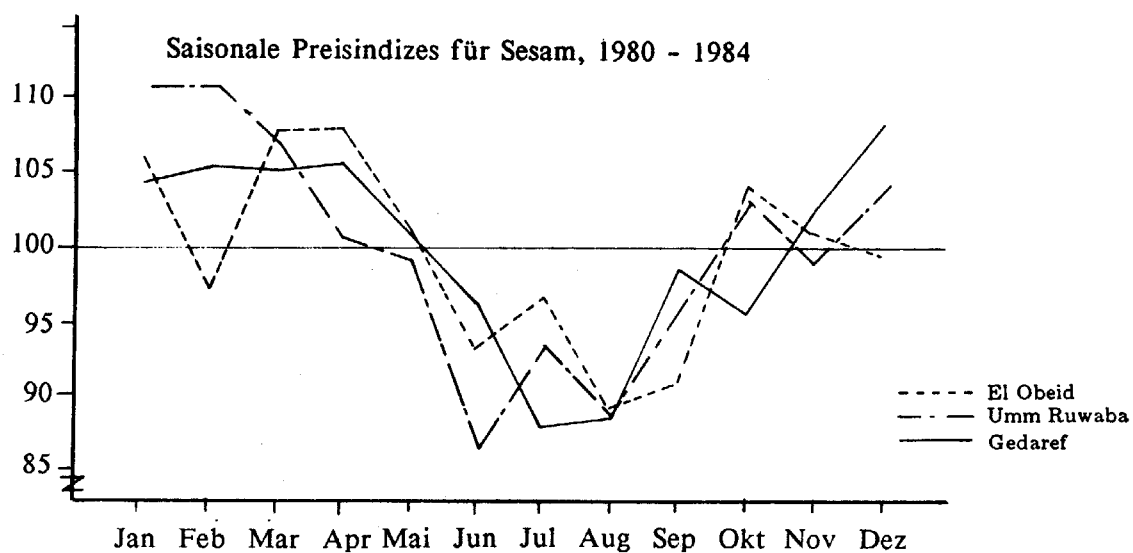
Sesamproduzenten sind mit folgenden spezifischen Marktbedingungen konfrontiert:

- Eine Lagerhaltung ist nur über relativ kurze Zeiträume möglich, da Sesam anfällig gegenüber Schädlingen ist und hohe Gewichtsverluste erleidet. Der von den Bauern im allgemeinen bevorzugte Verkauf in kleinen Mengen, verteilt über einen großen Zeitraum, ist damit weiter eingeschränkt (über shayl-Verpflichtungen und finanzielle Engpässe hinaus).
- Die monetären Flächenerträge sind höher und geringeren Risiken ausgesetzt als z.B. im Anbau von Dura, da Sesam in Gebieten mit höherem Niederschlag angepflanzt wird. Von Händlern/Geldverleihern wird daher vorzugsweise Sesam zum Gegenstand von shayl-Geschäften gemacht.
- Auch seines höheren spezifischen Wertes und der daher geringeren relativen Transportkosten wegen ist Sesam als Handelsware geeignet und gesucht.

Die Auswertung einer Reihe von Dorf- und Regionalstudien sowie Preisstatistiken erlaubt die approximative Schlußfolgerung, daß in der Blue Nile Province und in Kordofan die Kleinbauern in shayl-Kontrakten - ebenso wie im Erdnußmarketing - mit der Hälfte des Marktpreises zur Erntezeit entgolten werden. Die Verbreitung von shayl variiert lokal und ist erwartungsgemäß in ärmeren Dörfern besonders ausgeprägt (vgl. Abdalla Mohamed Abusin und Percy 1971, 18; Abdel Razig El Beshir Mohamed 1970 , 100ff.; Oesterdiekhoff 1979, 44f.).

Die größten Auktionsmärkte für Sesam sind Gedaref in der Kassala-Province, El Obeid und Umm Ruwaba in Kordofan und Singa, Kosti und Tendelti in der Blue Nile-Province. Auch im Sesammarketing verlaufen die Marktwege aber nur zu einem Teil über die Auktionsmärkte. Wie in der Vermarktung von Erdnüssen existiert ein Parallelmarkt, der hinsichtlich des Umschlagvolumens sogar weitaus überwiegend ist. Wird für die Jahre 1965-67 der Anteil der auktionierten Sesamernte an der gesamten Ernte auf 45 % geschätzt, so wird Anfang der 70er Jahre nur noch mit 15-20 % gerechnet (Beshai 1976, 196). Aus offiziellen Produktions- und Marktstatistiken ergeben sich für die Jahre 1978/79 bis 1980/81 Quoten von 17,7 %, 3,1 % und 11,1 % (Internal Trade Statistics and Price Indices, 1980/81, 14; Weltbank 1983, Bd. II, 122; Agricultural Situation and Outlook 1985/86, 30f.). In Kordofan haben 1981/82 bei einem Erntevolumen von 88.000 to nur 6.200 to bzw. 7 % die Auktionsmärkte El Obeid und Umm Ruwaba passiert; daneben gelangte ein kleiner Teil auf die dörflichen Auktionsmärkte, doch ist die Ernte überwiegend direkt an die Speiseölindustrie gelangt (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 33). Die Umgehung des Auktionsverfahrens ist nur zulässig, wenn die Transaktionen außerhalb einer bestimmten Distanz vom nächsten Auktionsmarkt stattfinden. Käufer und Verkäufer haben allerdings ein gemeinsames Interesse an illegalen Geschäften, um Marktabgaben (usher, gebana) zu vermeiden.

Die saisonalen Preisschwankungen sind auch bei Sesam stark ausgeprägt und folgen auf allen Märkten einem ähnlichen Muster. Die Preisspitzen liegen in der Periode von Januar bis April, während der Tiefstand in den Juni oder Juli fällt. Da der Speiseölkonsum im Sommer zurückgeht, läßt auch die Nachfrage nach Ölsaaten in diesen Monaten nach. Ab August/September steigen die Preise jedoch, um im Oktober/November in Reaktion auf die neue Ernte kurzfristig wieder zu fallen. In den Wintermonaten addiert sich die Exportnachfrage zum steigenden Bedarf der lokalen Speiseölindustrie, so daß bis etwa April ein hohes Preisniveau auf allen Märkten vorherrscht. Der anschließende Preisverfall reflektiert die nachlassende Nachfrage und vermutlich auch die schlechteren Qualitäten, die erst jetzt auf den Markt gelangen (Agricultural Prices in Sudan: Historical Review and Analysis, 1970-1984, 16).



Quelle: Agricultural Prices in Sudan. A Historical Review and Analysis, 1970 - 1984,

Ministry of Agriculture and Natural Resources, Khartoum 1985, 87.

Die saisonalen "price spreads" markieren die Obergrenzen für Bruttogewinne aus Spekulationsgeschäften. Im Durchschnitt der Jahre 1980-84 machte die Spanne zwischen saisonalen Höchst- und Tiefstpreisen in Gedaref, El Obeid und Umm Ruwaba ca. 44 %, 21 % und 30 % des jeweiligen Tiefstpreises aus (berechnet nach saisonalen Preis-Indices in Agricultural Prices in Sudan: Historical Review and Analysis, 1970-1984, 212). Über hinreichende finanzielle Mittel und Lagerfazilitäten verfügende Händler sind demzufolge in der Lage, innerhalb eines Zeitraumes von 4-5 Monaten Handelsmargen in entsprechender Höhe zu realisieren.

Auch der Sesamexport fällt seit 1986/87 wieder unter das Monopol der Sudan Oilseeds Company, nachdem 1980 bis Anfang 1986 eine oligopolistische Konkurrenz im Ölsaatenexport geherrscht hat. Ebenso wie im Erdnußmarketing operiert die Sudan Oilseeds Company mit einem Fixpreis, der in der Saison 1986/87 für große Märkte auf LS 61/Kantar festgelegt ist. Da der Sudan als größter Sesamexporteur mit einem Weltmarktanteil von ca. 50 % seit Anfang der 60er Jahre über eine starke Position als Anbieter hochwertiger Sesamsorten verfügte, lassen sich auf deren Ausfuhren höhere Abgaben legen als auf Erdnußexporte, die auf einem stark kompetitiven Markt abgesetzt werden. Neben der development tax und den stabilization fees muß die Sudan Oilseeds Company daher 8 % des Ausfuhrwertes von Sesam an den Staat abführen.

3.2.3 Preise und Preisstrukturen

Auch in der Preisentwicklung lassen sich Parallelen zwischen der Sesam- und Erdnußvermarktung erkennen. Die nominalen Auktionsmarktpreise sind in den 60er und 70er Jahren durch einen leicht steigenden Trend gekennzeichnet, der erst 1975 unterbrochen wird. In den 60er Jahren dürfte dieser Trend vor allem die günstige Exportposition hochwertiger Sesamsorten reflektieren, die sich auch in einer leichten Verbesserung der Commodity Terms of Trade niederschlug (Beshai 1976, 198). Nach einer Zwischenphase stagnativer Preisentwicklung zwischen 1974 und 1978, deren Beginn mit der Phase monopolistischer Geschäftstätigkeit der Sudan Oilseeds Company koinzidiert, sind seit Ende der 70er Jahre rapide Preisanstiege zu verzeichnen, in denen neben dem allgemeinen inflationären Trend die Konkurrenz zwischen Export- und zunehmender Inlandsnachfrage (vgl. Tabelle 3) bei stagnierendem bzw. schrumpfendem Angebot zum Ausdruck kommt. Nach Aufhebung des Monopols der Sudan Oilseeds Company konnten diese preistreibenden Faktoren sich stark entfalten und das Nominalpreisniveau der Auktionsmärkte bis 1984/85 innerhalb von 4 Jahren etwa verfünffachen (vgl. Tabelle 4). Nachdem 1985/86 in En Nahud und Umm Ruwaba Durchschnittspreise von LS 75,0 bzw. LS 76,2/Kantar registriert wurden und schon Anfang 1985 saisonale Preisspitzen von LS 87,0 in El Obeid aufgetreten waren (Mitteilung des Local Council En Nahud, Februar 1987; Agricultural Commodity Prices 1985, Summary, 12), wurde das Exportmonopol der Sudan Oilseeds Company wieder errichtet. Sie trat in der Saison 1986/87 mit einer Abnahmegarantie zu einem Fixpreis von LS 61,0/Kantar auf den Auktionsmärkten auf.

Die Durchsetzung des Fixpreises als allgemeiner Marktpreis würde das Nominalpreisniveau auf den Stand von etwa 1984 zurückwerfen. Da die Inflation seither keineswegs zum Stillstand gekommen ist oder auch nur sich verlangsamt hat (vgl. Sudanow, 11/1986, 12ff.), werden die realen, d.h. mit dem Konsumgüterpreisindex deflationierten Auktionsmarktpreise (vgl. Tabelle 4) damit beträchtlich unter das Niveau von 1984/85 gedrückt.

Die Zeitreihen der realen Auktionsmarktpreise und Terms of Trade lassen noch deutlicher als die nominalen Preise die repressiven Tendenzen der monopolistischen Phase von 1974/75 bis 1979/80 erkennen. In Gedaref und El Obeid wurden die realen Preise stärker als in Umm Ruwaba gedrückt, so daß sie

zeitweise weniger als die Hälfte ihres Niveaus von 1974/75 ausmachten. Die Tatsache, daß die Minimumpreise in El Obeid in den Jahren 1976/77 und 1977/78 49 % bzw. 40 % des Exportpreises betrugen, nachdem sie vor 1974/75 zwischen 63 % und 73 % gelegen hatten (Oesterdiekhoff 1979, 51), weist darauf hin, daß die realen Preiseinbußen nicht sinkenden Exportpreisen zuzuschreiben sind, sondern gezielter Preispolitik in der Absicht, die Spanne zwischen Binnenmarkt- und Exportpreisen auszuweiten. Dies wird bestätigt durch den geringeren Preiseinbruch in Umm Ruwaba während der monopolistischen Phase (vgl. Tabelle 4): Im Zentrum der Sesamölgewinnung werden die Marktpreise stärker von der industriellen und in geringerem Maße von der Exportnachfrage beeinflusst; daher konnte die Sudan Oilseeds Company ihr Ziel, das inländische Preisniveau vom Exportpreisniveau abzuhängen, auf den stärker exportorientierten Märkten Gedaref und El Obeid leichter durchzusetzen.

Diese Absicht wird im Vergleich der von der Sudan Oilseeds Company festgesetzten Einkaufspreise mit den Exportpreisen evident. In der Saison 1976/77 offerierte die Sudan Oilseeds Company einen gegenüber der Vorsaison um 1,2 % erhöhten Einkaufspreis, während die Exportpreise um 9,2 % gestiegen waren; 1977/78 erhöhte sie ihre Preisofferte um 1,4 %, realisierte aber einen Exportpreisanstieg von 22,3 % (Sidgi Awad Kaballo 1984, 38). Gegenüber der offiziellen Behauptung, die Einkaufspreise der Sudan Oilseeds Company und die Minimumpreise auf den Auktionsmärkten würden nach Maßgabe der internationalen Preisentwicklung festgelegt, ist daher Mißtrauen angebracht.

Die nach Aufhebung des Monopols der Sudan Oilseeds Company stattfindenden Preisschübe auf den Auktionsmärkten reduzierten - ebenso wie in der Erdnußvermarktung - die Spanne zwischen Binnenmarkt- und Exportpreisen. Dem Exportpreis Port Sudan/FOB von LS 78,6/Kantar im Jahr 1985/86 standen Auktionsmarktpreise von durchschnittlich LS 75,0 in En Nahud, LS 76,2 in Umm Ruwaba, LS 83,2 in El Obeid und LS 71,06 in Gedaref gegenüber. Wird die Bruttohandelsmarge mit 38-40 % des FOB-Preises angesetzt, wovon fast die Hälfte allein auf Transport- und Hafenkosten entfällt (Regierung des Sudan 1986b, 44f.), so läßt sich absehen, daß Sesamangebote des Sudan in diesem Jahr auf dem Weltmarkt nicht konkurrenzfähig waren. Sofern es der Sudan Oilseeds Company in der Saison 1986/87 gelingt, in direkten Käufen auf den Auktionsmärkten den von

Tabelle 4 Preise und Preisstrukturen von Sesam

	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87
Minimumpreise (LS/Kantar)																
Gedaref				5,25	4,90	4,90	4,90	7,50	9,50	12,00	13,40	19,40	24,25	33,95	48,00	61,00
El Obeid					4,60	4,60	4,60	6,88	8,88	11,24	13,23	18,93	23,66	33,13	45,40	61,00
Umm Ruwaba					4,67	4,67	4,67	6,96	6,94	11,73	13,24	19,40	24,25	33,95	46,00	61,00
Singa					4,74	4,74	4,74	7,34	9,34	11,72	13,12	19,40	24,25	33,95	46,80	
Auktionspreise (LS/Kantar)																
Gedaref	2,50	2,79	3,70	5,41	5,00	3,10	5,15	7,03	10,15	13,42	20,20			62,39	71,06	72,96 ^{d)}
El Obeid	2,91	2,89	4,74	5,61	5,62	6,00	3,66	6,33	12,97	12,22	18,67	32,90	44,10	64,79	83,20	83,05 ^{d)}
Umm Ruwaba	2,74	2,84	4,40	5,41	5,40	5,67	6,46	9,32	12,84	14,66	18,10	31,55	29,25		76,20 ^{e)}	
Singa	2,02	2,46	2,76	5,25	5,24	3,78				15,00						
Deflationierte Auktionspreise^{a)}																
Gedaref	2,10	2,11	2,26	2,65	2,36	1,28	1,81	2,07	2,19	2,41	2,93	—	—	3,71	—	—
El Obeid	2,56	2,18	2,90	2,75	2,66	2,47	1,28	1,87	2,80	2,20	2,71	3,64	3,80			
Umm Ruwaba	2,41	2,14	2,69	2,65	2,55	2,34	2,26	2,75	2,77	2,64	2,63	3,49	2,52	—	4,53	—
Barter Terms of Trade^{b)}				100,0	83,6	101,5	67,9	79,1	99,8	104,6	96,8	—	85,3			
Income Terms of Trade^{c)}				100,0	81,5	92,2	69,9	80,8	89,0	91,1	85,2					

a) Deflationiert mit dem Konsumgüterpreisindex für Khartoum (Durchschnitt der Indizes für low und high salaries) auf der Basis Januar 1970 = 100.

b) Index der "Produzentenpreise" (Auktionsmarktpreise) in Relation zum Index der Konsumgüterpreise (urban low income).

c) Index der Bruttoeinkommen der Produzenten in Relation zum Index der Konsumgüterpreise (urban low income).

d) Januar bis Juni 1986.

e) Jahresdurchschnitt 1985.

Quellen: Agricultural Prices in Sudan. A Historical Review and Analysis, 1970 - 1984, Ministry of Agriculture and Natural Resources, Khartoum 1985; Agricultural Commodity Prices - 1985 Summary, Ministry of Agriculture and Natural Resources, Khartoum 1986; Weltbank 1983, Vol.III; Local Councils En Nahud und El Obeid; Sudan Oil Seeds Company, Khartoum.

ihr bestimmten Fixpreis von LS 61,0/Kantar zu realisieren¹, wird die von ihr in Port Sudan auf Lager genommene Ware mit folgenden Kosten per Kantar belastet sein (Auskunft der Sudan Oilseeds Company Khartoum, Februar 1987):

	Gedaref	El Obeid
Einkauf	LS 61,0	LS 61,0
Lokale Steuern und Abgaben	LS 5,4	LS 11,0 (18%)
Reinigung/Verarbeitung	LS 5,3	LS 5,8
Verpackung	LS 1,7	LS 1,7
Transport	LS 1,1	LS 6,3
Summe	LS 74,5	LS 85,8

Werden zu diesen Beschaffungspreisen die Kosten für "handling and storage" in Port Sudan, die allein schon 22 % des Exportpreises ausmachen (Regierung des Sudan 1986b, 45) hinzuaddiert, kann angesichts stagnierender Weltmarktpreise nicht mit Überschüssen im Exportgeschäft gerechnet werden. Um auch nur diese Kosten zu decken, müßten die Ausfuhrpreise sich auf LS 95,5 bzw. LS 110,0/Kantar belaufen, wobei weitere Ausgaben, z.B. für Versicherungen, Finanzierung und die noch immer notwendigen Services privater Großhändler noch nicht berücksichtigt sind.

Im Interesse sowohl eines lukrativen Exportes wie einer verbesserten Inlandsversorgung müssen die Marktbedingungen einer eingehenden Revision unterzogen werden. Ansatzpunkte für eine Reformierung des Marktwesens müssen die hohen Marketingkosten und die für Kleinbauern unzulänglichen Preisanreize sein. Dabei darf die Verbesserung der Anreizstruktur nicht auf der Stufe der Auktionsmärkte stehen bleiben, vielmehr muß die Marktposition der Bauern strukturell gestärkt werden. Eine ökonometrische Studie auf Basis der Marktdaten El Obeids von 1942/43 bis 1977/87 kommt zu dem Ergebnis, daß die kleinbäuer-

¹ Allerdings lagen von Januar bis Juni 1986 die Auktionspreise in El Obeid zwischen LS 78,8 und LS 86,2/Kantar, in Gedaref zwischen LS 68,1 und LS 78,3 (Agricultural Situation and Outlook 1985/86, 56).

lichen Sesamproduzenten Kordofans positiv auf Preisanreize reagieren. Ihr Angebotsverhalten wird aber von der realen besser als von der nominalen Preisentwicklung erklärt, so daß Grund zur Annahme besteht, daß sie keinen Geldillusionen unterliegen (Sidgi Awad Kaballo 1984, 17ff.). Von der Sudan Oilseeds Company ist aber bisher eine Preispolitik praktiziert worden, die sich an der Vorstellung unelastischen Angebotsverhaltens orientiert. Sie beeinflusste die Binnenmarktpreise in einer Weise, die auch gemessen am Ziel der Maximierung ihrer Überschüsse nicht optimal war, weil sie auf Kosten potentieller Angebotssteigerungen die Spanne zwischen dem Binnenmarkt- und Exportpreis zu weit ausdehnte (Sidgi Awad Kaballo 1984, 47f; dies gilt auch für den Erdnußexport).

Demnach wäre es möglich, durch eine geeignete Preispolitik gleichzeitig sowohl die Gewinne der Sudan Oilseeds Company wie die Einkommen der Bauern aus dem Anbau von Ölsaaten zu erhöhen. Mit dem für die Saison 1986/87 festgelegten Fixpreis von LS 61,0/Kantar, der eine Reduzierung der nominalen und mehr noch der realen Marktpreise impliziert, wird jedoch eine andere Richtung eingeschlagen, solange nicht Maßnahmen zur Stärkung der Marktposition der Bauern ergriffen werden, die dem negativen Effekt sinkender Auktionsmarktpreise entgegenwirken könnten, wie z.B. verbesserte Kreditversorgung und Lagerhaltung.

3.3 Gummiarabikum

3.3.1 Produktion

Gummiarabikum ist wohl das älteste Exportgut des Sudan, das schon in der Antike nach Ägypten und im Mittelalter nach Europa gelangte. Nach dem Verfall der Handelsbeziehungen unter der Mahdiya wurde der Export von Gummiarabikum in den ersten Jahren des Kondominiums mit Priorität behandelt. Der Ausbau der Bahnlinie nach El Obeid und die Verbesserung der Trinkwasserversorgung in den Standortregionen förderten die Gewinnung und den Transport des Harzes, das von wildwachsenden Akazienbeständen der Sahelzone gezapft wird. Ab 1900 ist der Sudan wichtigster Exporteur mit Weltmarktanteilen, die sich um 75-80 % bewegen. Die überragende Stellung, die Gummiarabikum im Export des Sudan zu Beginn dieses Jahrhunderts besaß, hat sich nach der Expansion anderer Ausfuhrzweige (Baumwolle, Ölsaaten) auf ca. 10 % des Exportwertes eingependelt (zur Geschichte des Exportes von Gummiarabikum siehe Beshai 1976, 113ff.).

Gummiarabikum ist das einzige Exportgut, für das der Sudan eine quasi monopolistische Position erringen konnte, die er u.a. der hohen Qualität seiner Ausfuhren verdankt. Die Existenz einer Reihe von Substituten - natürlicher Gummi aus Saaten, Zitruspektin, Kasein, Stärke und tierischen Substanzen, ferner synthetischer Gummi auf Erdölbasis - läßt aber eine monopolistische Exportpreispolitik seitens der Gum Arabic Company nicht zu.

Die Gummiarabikum liefernden Bäume wachsen auf den Sandböden des "gum arabic belt", der sich in Ost-West-Richtung auf einer Breite von ca. 400 km durch den Sudan erstreckt. Die besten Sorten (Hashab) werden von der Acacia Senegal gewonnen, die hauptsächlich in Kordofan vorkommt. Die geringere Qualität (Talha) wird vorwiegend in Kassala, Blue Nile and Upper Nile gesammelt.

Gummiarabikum geht zu 100 % unverarbeitet in den Export, der in Händen der mit einem Exportmonopol ausgestatteten Gum Arabic Company liegt. Sie kauft die Ware von Händlern auf, die nach Port Sudan liefern, sofern sie nicht direkt auf Auktionsmärkten interveniert, um ein Unterschreiten des Minimumpreises zu verhindern. Das Volumen der von der Gum Arabic Company aufgekauften Ware ist

langfristig von einem negativen Trend gekennzeichnet. Wurden im Durchschnitt der 60er Jahre noch 48.559 to Hashab und Talha in Port Sudan angeliefert, so waren es nur noch 36.241 to in den 70er Jahren. Im Sechsjahresdurchschnitt des Zeitraums von 1980/81 bis 1985/86 beläuft sich diese Summe auf 33.610 to, wobei in den Jahren 1984/85 und 1985/86 die bisherigen Mindestwerte von 14.048 to und 20.422 to registriert wurden (nach Unterlagen der Gum Arabic Company, Khartoum).

In diesem Trend überlagern sich die Einflüsse mehrerer langfristig wirkender Faktoren. Wachsender Bevölkerungsdruck auf landwirtschaftlich nutzbares Land, Überweidung mit Erosionsfolgen und die unbedachte Expansion mechanisierter schemes haben der Desertifikation innerhalb des "gum belt" Vorschub geleistet, da dem Boden immer weniger Gelegenheit gegeben wurde, sich zu regenerieren. Im Rahmen der traditionellen "shifting cultivation" berücksichtigten die Bauern die Tatsache, daß Böden der Dornbuschsavanne mangels Nährstoffe keine permanente Nutzung zulassen, und praktizierten eine Rotation, die auf einen maximal fünfjährigen Anbau eine 15-20jährige Buschbrache mit *Acacia Senegal* folgen ließ. Die Verkürzung der Brachzeit hat den Bestand an Akazien dezimiert und damit nicht nur langfristig das Produktionspotential von Gummiarabikum dezimiert, sondern auch den Boden eines wichtigen Erosionsschutzes beraubt (El Hag Mekki Awouda 1974, 13; Dettmann 1986, 2f.).

In die gleiche Richtung wirkt der Bau- und Brennholzverbrauch einer wachsenden Bevölkerung. Allein in Norddarfur werden für diese Zwecke ca. 40 Mio. Bäume jährlich gefällt, im gesamten Land wird der Bedarf der Nomaden nur an Brennholz auf mehr als 0,5 Milliarden Akaziensträucher jährlich geschätzt¹. An der Vernichtung der Baumbestände ist die Entwicklung der Produzentenpreise bzw. die Preispolitik der Gum Arabic Company nicht unbeteiligt. Die chronisch niedrige Entlohnung einer wenig beliebten und mit z.T. großen Entbehrungen verbundenen Tätigkeit (vgl. Beshai 1976, 115) hat den ökonomischen Wert der Akazienbestände reduziert und sie umso leichter Opfer von Holzeinschlägen werden lassen, je weniger attraktiv ihre Nutzung als Quelle von Gummiarabikum im Vergleich zur Holzgewinnung wurde.

¹ Vgl. Ibrahim 1984, 131. Die Angaben über nomadischen Brennholzverbrauch stammen aus DECARP 1976, 1, dessen antinomadischer Tenor allerdings zu Skepsis gegenüber dieser Zahl mahnt.

Daneben mußte sich die Gewinnung von Gummiarabikum gegen die Konkurrenz anderer cash crops um Boden und vor allem Arbeitskraft behaupten. Insbesondere der Anbau von Erdnüssen und Sesam vermag unter günstigen Wetterbedingungen höhere monetäre Erträge zu erzielen, zumal die Produzenten wesentlich mehr an den Exporterlösen beteiligt werden als die Sammler von Gummiarabikum (Blake 1983, 23). Die Konkurrenz um Arbeitskraft, die vor allem während der Ernte von Erdnüssen und Sesam stattfindet, verweist auf die Notwendigkeit einer ausgewogenen Preispolitik für alle Produkte, zwischen denen signifikante Preis/Angebots-Relationen (Kreuzpreiselastizitäten) existieren.

Die Dürreperiode in den Jahren 1983-85 hat darüber hinaus kurzfristige Reaktionen des Angebots von Gummiarabikum ausgelöst, die u.U. aber auch langfristig nachwirken. Da gerade der "gum belt" von der anhaltenden Trockenheit betroffen war, führte die Migration großer Bevölkerungsteile aus dieser Region zu einer weiteren Verknappung von Arbeitskräften zum Sammeln von Gummiarabikum. Auch die Beschaffung von Trinkwasser, die schon immer ein Problem darstellte und von den Sammlern z.T. hohe Geldausgaben verlangte², wurde zunehmend schwieriger und teurer. Inwieweit die Aufforstung des "gum belt" mit dem Ziel, die Desertifikation zu bekämpfen und den Output von Gummiarabikum zu erhöhen, Erfolg hat, ist nicht abzusehen, solange die Produzentenpreise auf einem niedrigen Niveau bleiben (Dettmann 1986, 9f.). Erst sehr spät hat die Regierung des Sudan versucht, den Preis als "incentive" zur Erhöhung des Angebotes an Gummiarabikum und Substanzerhaltung der Akazienvorkommen wirksam werden zu lassen.

3.3.2 Vermarktungswege und Marktstrukturen

Auf der primären Vermarktungsstufe ist das Marktsystem mit dem von Erdnüssen und Sesam identisch. Die meisten Sammler treten ihr Produkt an Dorfhändler, Transportmittelbesitzer und Geldverleiher ab, bleiben also außerhalb der unmittelbaren Reichweite des Auktionsmarktsystems. Eine Quantifizierung der Marktkanäle auf der primären Stufe findet sich im GITEC-Report, demzufolge ca.

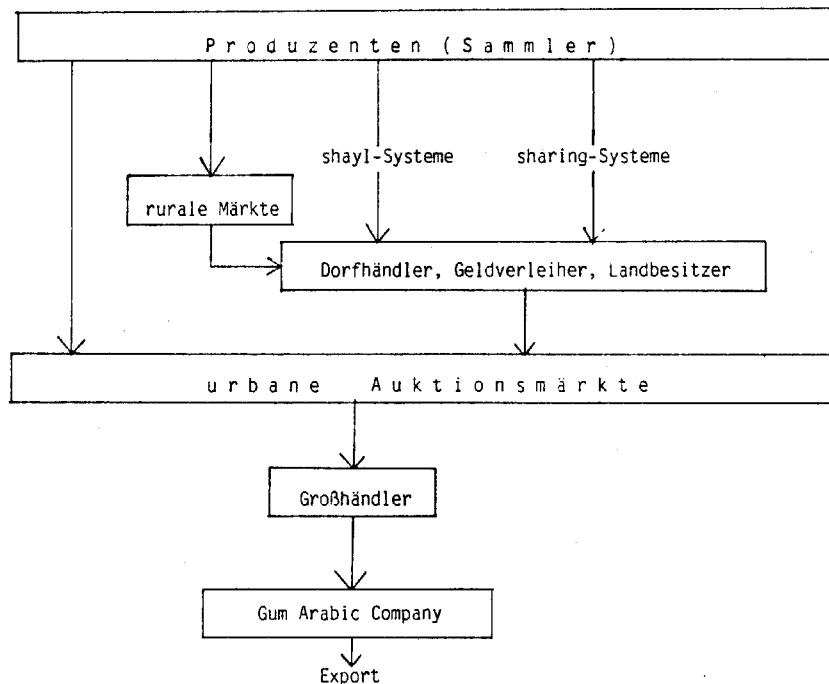
² "In many cases gum collectors spend all their money income in buying water which is transported from long distances" (Beshai 1976, 115).

30 % durch shayl-Kontrakte vermarktet werden, weitere 40 % von Dorfhändlern aufgekauft werden, die häufig auf kommissarischer Basis für große Exporthändler tätig sind, und etwa 30 % von den Sammlern selbst auf den Auktionsmarkt gebracht werden (GITEC 1980, 36). In einer Studie über landwirtschaftliche Marktstrukturen Kordofans wird dieser letzte Anteil auf 20-30 % reduziert (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 47).

Für shayl ist Gummiarabikum als vollständig kommerzialisiertes Produkt ohne Anbau- und Ernterisiken in besonderer Weise geeignet. Mit dem Verfahren der Überwälzung von Schulden in die kommende Saison ohne Aussichten auf eine endgültige Tilgung besitzen die Händler einen sicheren Zugriff auf Gummiarabikum. Ihre Gewinnspanne wird auf 70-100 % während der Marktsaison von vier bis fünf Monaten geschätzt (GITEC 1980, 40). Eine andere Institution auf der primären Vermarktungsstufe stellt das sharing-System dar. Es wird von Besitzern von Hashab-Gärten oder Händlern, die diese Gärten gepachtet haben, praktiziert. Sie werben Arbeitsmigranten für die Sammeltätigkeit an und teilen mit ihnen den Erlös nach Maßgabe der von jeder Seite eingebrachten Vorleistungen, wozu neben der Arbeitskraft und den Baumbeständen die Wasserversorgung und der Transport (Kamele) zählen (vgl. Hill 1976, 105f.).

Obwohl über die Produzentenpreise keine Daten vorliegen, bestehen keine Zweifel daran, daß sie mit den Minimum- oder Auktionspreisen nur selten identisch sind. Dies gilt nicht nur für shayl- und Sharingkontrakte mit ihrer charakteristischen Abhängigkeit der Bauern und Wanderarbeiter, sondern auch für die Sammler, die ihre Ware auf den ruralen Märkten anbieten können. Mangel an Information, geringe Mobilität, monopsonistische Marktmacht und Preisabsprachen unter den Händlern sind die wichtigsten Faktoren der schwachen Marktposition der Sammler (Blake 1983, 13f.). Auf den kleinen ruralen Märkten, die von den jeweiligen Rural Councils geführt werden, findet keine Preiskontrolle statt, so daß sich die ungleiche Verteilung von Marktmacht ungehindert auf die Preisbildung auswirken kann.

Warenflußdiagramm Gummiarabikum



Von den für die urbanen Auktionsmärkte formulierten Mindestpreisen auf faktische Produzentenpreise ("farm gate prices") zu schließen, wie häufig in Ermangelung präziser Daten praktiziert, ist aus mehreren Gründen problematisch:

- Es ist nicht bekannt, wie hoch das monetäre Äquivalent an Gütern ist, die im Rahmen von shayl-Beziehungen an die Sammler im Vorschuß auf die Ernte verkauft werden (GITEC 1980, 42); dies gilt nicht nur für die allgemein im Zusammenhang mit shayl erworbenen Konsumgütern, sondern auch für Trinkwasser, das die Sammler im Tausch gegen einen Teil ihrer Ernte beziehen.
- Die Preise und Handelsmargen der "intermediate traders", die zwischen Auktions- und ruralen Märkten vermitteln, sind nur in groben Schätzungen bekannt.
- Selbst auf den urbanen Auktionsmärkten liegen die Preise zuweilen unter den Minimumpreisen. Da die Gradierung der Ware erst nach dem Auktionsverfahren stattfindet, können die Händler Preisabschläge bis unter den

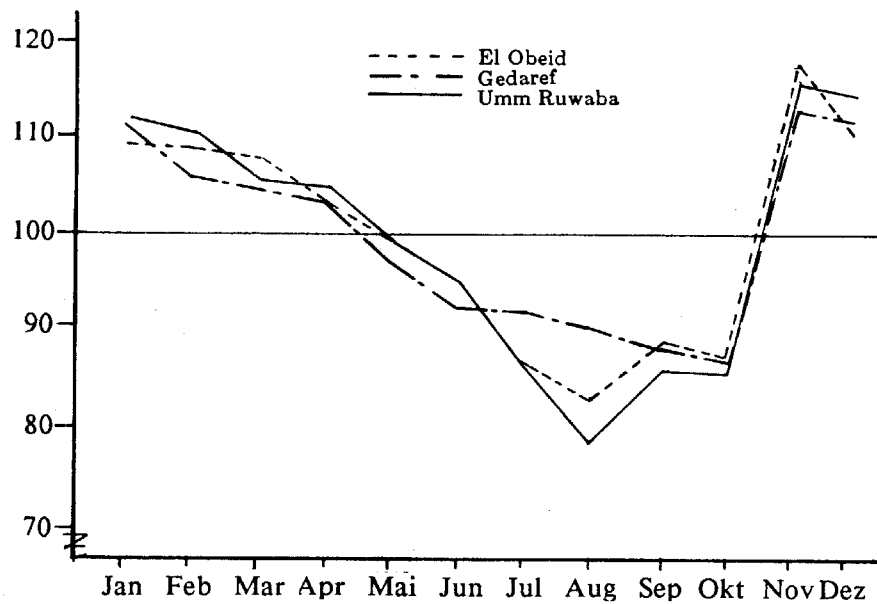
Minimumpreis mit mangelnder Qualität des Angebots rechtfertigen (GITEC 1980; Oesterdiekhoff 1979, 63f.).

Da demnach eine unmittelbare Erfassung der faktischen Produzentenpreise nicht möglich ist, wird in den vorliegenden Studien über die Vermarktung von Gummiarabikum mit der Hypothese gearbeitet, daß die Sammler mit 70 % des Minimumpreises von El Obeid entlohnt werden (GITEC 1980; Blake 1983).

Wichtigste Auktionsmärkte für Gummiarabikum sind El Obeid, Umm Ruwaba und En Nahud in Kordofan, Singa, Kosti und Tendelti in der Blue Nile Province, Nyala und Ed Daein in Darfur und Gedaref in der Kassala Province. Die Entstehung der ersten Märkte um die Jahrhundertwende verdankte sich der aktiven Exportförderung der Kolonialregierung, die 1922 das Auktionsverfahren als obligates Vermarktungssystem einführte (vgl. Beshai 1976, 119f., der auch die vorhergehenden Systeme beschreibt). Vor Beginn der Saison - die Ernte startet Anfang Oktober, wenn die Akazien "angezapft" werden - verkündet das Ministry of Finance and National Economy den Minimumpreis, bei dessen Unterschreitung die Gum Arabic Company Stabilisierungskäufe auf den Auktionsmärkten zu tätigen verpflichtet ist. Ferner gibt die Gum Arabic Company den Port Sudan Delivery Price bekannt, zu dem sie die von den Großhändlern gelieferte Ware aufkauft. Die Preise gelten jeweils für eine Saison, die von Anfang Oktober bis Ende September des folgenden Jahres währt. Da die Spanne zwischen den Auktionspreisen und den von der Gum Arabic Company fixierten Lieferpreisen mit der Brutto-Handelsmarge der Großhändler identisch ist, versuchen diese mit Erfolg, durch Marktabreden die Auktionspreise auf das Niveau der Minimumpreise und zuweilen auch darunter zu drücken (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 47).

Die saisonalen Preisschwankungen weisen in Spannweite und jahreszeitlicher Verteilung Übereinstimmungen mit der saisonalen Preisentwicklung von Sesam und Erdnüssen auf (siehe Graphik). An die Preisspitze im November und Dezember schließt sich eine lineare Abwärtsbewegung an, die sich erst zwischen August und Oktober, also vor der neuen Ernte, wieder umkehrt. Aus den saisonalen "price spreads" von ca. 40 % des Tiefstpreises kann nicht auf entsprechend hohe Bruttogewinne aus Spekulationsgeschäften geschlossen werden, da Gummiarabikum durch die Lagerung an Wert verliert. Die natürlichen Eigenschaften des Produktes

Saisonale Preisindizes im Durchschnitt der Jahre 1980-84 (El Obeid),
1978-82 (Gedaref) und 1979-83 (Umm Ruwaba)



Quelle: Agricultural Prices in Sudan: A Historical Review and Analysis, 1970 - 1984,
Ministry of Agriculture and Natural Resources, 1985, 106.

bestimmen daher die Saisonalität der Vermarktung stärker als dies bei Erdnüssen, Sesam und Getreide der Fall ist. Die hohen Preissteigerungen der letzten Jahre (s.u.) haben allerdings das Horten lukrativ gemacht und die Geldanlage in Gummiarabikum angesichts der rapiden Inflationsrate als sichere Aufbewahrungs- und Renditemöglichkeit für Kapitalüberschüsse erscheinen lassen. In der Saison 1986/87 müssen alle Händler jedoch zum ersten Mal ihre Lagerbestände deklarieren und ihre Waren innerhalb von 15 Tagen an die Gum Arabic Company abliefern (Auskunft der Gum Arabic Company, Khartoum, Januar 1987; vgl. auch Sudanow Nr. 9/10, 1986, 18).

Nach dem Auktionsverfahren wird die Ware gereinigt und nach Handelsklassen sortiert. Die damit verbundenen Arbeiten finden in den Lagerschuppen der Händler statt und werden von Frauen und Mädchen unter der Leitung einer "sheikhiya" ausgeführt. An die Reinigung, die durch Schlagen der Klumpen mit Holzknüppeln und anschließender Entfernung der dabei gelösten Rinde und Borke erfolgt, schließt sich die Sortierung nach sechs Handelsklassen an. Der Großteil wird ohne weitere Verarbeitung als "cleaned (hashab)" gehandelt; die Selektion einheitlich

geformter Stücke mittlerer Größe und von heller Färbung wird als "hand-picked selected" klassifiziert und erzielt höhere Preise. In geringen Mengen wird Gummiarabikum auch ungereinigt ("natural") und als Bruch ("dust") gehandelt. Neben Reinigung und Sortierung nach festgelegten Kriterien obliegt den Händlern der Transport nach Port Sudan, der nach Vorschriften der Gum Arabic Company in doppelten Jutesäcken und nunmehr auch innerhalb eines bestimmten Zeitraumes per Eisenbahn zu erfolgen hat.

Seit 1969 werden sämtliche Exportgeschäfte von der Gum Arabic Company abgewickelt, die mit einer Monopolkonzession ausgestattet an die Stelle von fünf großen Handelshäusern trat. Die deklarierten Ziele, denen die Geschäftstätigkeit der Gum Arabic Company zu diesen hat, sind:

- Stabilisierung der Regierungseinnahmen aus dem Export von Gummiarabikum;
- Garantierung der Minimumpreise auf den Auktionsmärkten und
- Unterstützung und Förderung der Produktion (Finanzierung von Aufforstungsmaßnahmen, Trinkwasserversorgung).

Daneben ist die Gesellschaft in der Qualitätskontrolle, Marktbeobachtung und Produktforschung aktiv. Von den drei Zielen besitzt das erste die faktische Priorität, der auch die Preispolitik untergeordnet ist. Die Beteiligung der Gum Arabic Company an Marktservices (Lagerhaltung, Verarbeitung und Transport) ist relativ gering und erfordert einen nur minimalen Investitionsaufwand. Sie steht im Mißverhältnis zu ihrer Brutto-Handelsmarge (Differenz zwischen Port Sudan Delivery Price und dem Exportpreis) von 40 % - 50 % und ihrer Profitmarge von 20 % - 25 % des Umsatzvolumens (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 50).

3.3.3 Preisstrukturen und Verteilungstrends

Da Gummiarabikum als reines Exportprodukt nicht in dem Maße wie Erdnüsse und Sesam auf unkontrollierten Inlandsmärkten umgeschlagen wird, sind der Markteinfluß der Gum Arabic Company umfassender und ihr Handlungsspielraum

größer als bei der Sudan Oilseeds Company, die mit größeren marktablenkenden Effekten (Angebotsrückzug, Verschiebung auf Parallelmärkte) als Reaktion auf rigide Interventionen zu rechnen hat. Die vertikale Preisstruktur von Gummiarabikum ist daher direkter durch die administrierte Preisfixierung determiniert als dies bei Sesam und Erdnüssen der Fall ist. Dies geht schon aus einem Vergleich der Minimum- und faktischen Marktpreise auf den Auktionsmärkten und im Export hervor: die tatsächlichen Preise von Gummiarabikum bewegen sich dicht an den Minimumpreisen, während die faktische Preisentwicklung der Ölsaaten sich von den Minimumpreisen immer gelöst hat (vgl. Tabelle 4 und 5).

Auch ein intertemporaler Vergleich verweist auf den Markteinfluß der Gum Arabic Company: vor ihrer Existenz lagen die aktuellen Preise auf den Auktionsmärkten um 20 % über den Mindestpreisen, mit Beginn ihrer Tätigkeit reduzierte sich diese Spanne auf einige Piaster. Die monopsonistische Fixierung des Port Sudan Delivery-Preises animierte den privaten Großhandel, den durch die Struktur der administrierten Preise festgelegten Spielraum für die Realisierung von Handelsmargen durch Reduzierung der Auktionspreise maximal auszunützen (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 47). Die in der Regel geringe Differenz zwischen Mindest- und faktischen Preisen auf den Auktionsmärkten kann daher auch als Indiz für die geringe Konkurrenz der Nachfrage bzw. ihre oligopsonistische Macht interpretiert werden. Diese Marktstrukturen setzen in die Realität um, was im Preiskalkül der Gum Arabic Company antizipiert wird. Die administrierte Preisdeterminierung verläuft strikt "von oben nach unten", indem sie vom Mindestexportpreis ausgeht, aus dem sich nach Abzug der Kosten, Exportabgaben und der Gewinnmarge der Gum Arabic Company der Port Sudan Delivery Price errechnet; dieser ergibt nach Abzug der Transportkosten, Marktgebühren, Steuern und des Gewinnes der Händler den Mindestauktionspreis. Dieser Preis ist aber keineswegs eine Untergrenze des "farm gate price" (s.o.), sondern eine Preisgarantie für die Dorfhändler, "who do their best to increase their profit margins by increasing the gap between the floor and what is paid to the farmers" (Blake 1983, 17). Die Preisdiskriminierung der Produzenten, deren Angebotsverhalten und Einkommenssituation in diesem jährlich aktualisierten Kalkül keine Berücksichtigung finden, ist auf diese Weise in der Preispolitik institutionalisiert.

Die deflationierten Auktionspreise, in Anbetracht der Datenlücken beste Approximation der realen Produzentenpreise (s.o., Kap. 3.3.2), sind durch einen sinkenden

Tabelle 5: Preise für Gummiarabikum (in LS per Kantar)

	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87
Minimumexportpreise	11,36	9,77	10,20	33,60	23,28	22,43	21,32	21,90	26,90	36,09	50,45 ^{c)}	58,00	80,02	135,71	175,31	359,39 ^{d)}	1078,17 ^{d)}
faktische Exportpreise ^{a)}	8,63	9,66	10,06	33,20	23,00	22,15	21,07	22,51	26,59	35,67	49,87	59,12	87,83	-	-	-	-
Port Sudan Delivery-Preis	6,05	6,10	6,40	10,84	19,34	12,89	12,89	12,89	16,00	17,92	22,46	26,46	37,93	55,05	70,00	-	-
Mindestauktionspreis																	
El Obeid	4,60	4,50	4,61	6,50	18,25	9,00	9,00	9,00	11,25	12,50	16,00	19,00	27,55	36,40	52,00	92,00	306,00 ^{e)}
En Nahud							8,61	8,50	10,55	11,60	15,05	18,00	25,80	34,81	49,73	89,00	297,60 ^{e)}
Nyala							8,69	8,69	10,79	12,02	15,47	18,32	26,80	35,25	50,36	89,50	-
Gedaref							9,33	9,33	19,74	13,20	16,55	19,69	27,48	36,49	52,13	92,00	-
Auktionspreis																	
El Obeid	4,59	4,67	4,72	8,31	15,95	9,35	9,08	8,98	11,49	12,58	16,17	19,14	25,50	44,10	-	-	-
En Nahud	4,55	4,56	4,57	9,30	13,45	8,61	9,08	8,38	12,00	17,70	21,65	22,70	34,00	37,60	-	-	-
Nyala	4,37	4,31	4,53	8,01	13,37	8,70	8,72	8,70	11,40	12,37	18,98	-	-	-	-	-	-
Gedaref	4,53	4,53	4,48	8,00	17,37	8,41	9,32	9,16	11,50	-	15,62	19,68	-	-	-	-	-
Deflationierter Auktionspreis																	
El Obeid	4,28	4,07	3,53	5,00	7,69	4,41	3,69	3,09	3,38	2,72	2,91	2,78	2,81	3,80	-	-	-
En Nahud	4,24	3,97	3,42	5,60	6,49	4,06	3,69	2,88	3,54	3,82	3,90	3,30	3,76	3,24	-	-	4,40 ^{f)}
Nyala	4,07	3,75	3,39	4,82	6,45	4,10	3,54	2,99	3,36	2,67	3,41	-	-	-	-	-	-
Gedaref	4,22	3,95	3,35	4,82	8,38	3,96	3,79	3,15	3,39	-	2,81	2,86	-	-	-	-	-

a) Durchschnittlicher Exportwert von Hashah und Talha (export parity equivalent); 75-99% der Exportmenge ist Gum Hashab.

b) Deflationiert mit dem Konsumgüterpreisindex für Khartoum auf der Basis Januar 1970 = 100.

c) Von 1980/81 bis 1983/84 lag der \$-Minimalexportpreis konstant bei \$ 1450/to, der Anstieg des LS-Preises ging daher allein auf Abwertungen der sudanesischen Währung zurück. Auch die Anstiege der beiden folgenden Jahre wurden vorwiegend durch Abwertungen verursacht.

d) Werte für Hashab bei einem Umrechnungskurs von LS 0,25/\$.

e) Mittel aus Höchst- und Mindestpreisen; vgl. Text.

f) Deflationiert mit dem Konsumgüterpreisindex für 1985. Angesichts der hohen Inflationsrate dürfte ein Wert um 4,00 realistischer sein.

Quellen: Gum Arabic Company, Khartoum; Agricultural Prices in Sudan. A Historical Review and Analysis, 1970 - 84, Ministry of Agriculture and Natural Resources, Khartoum 1986.

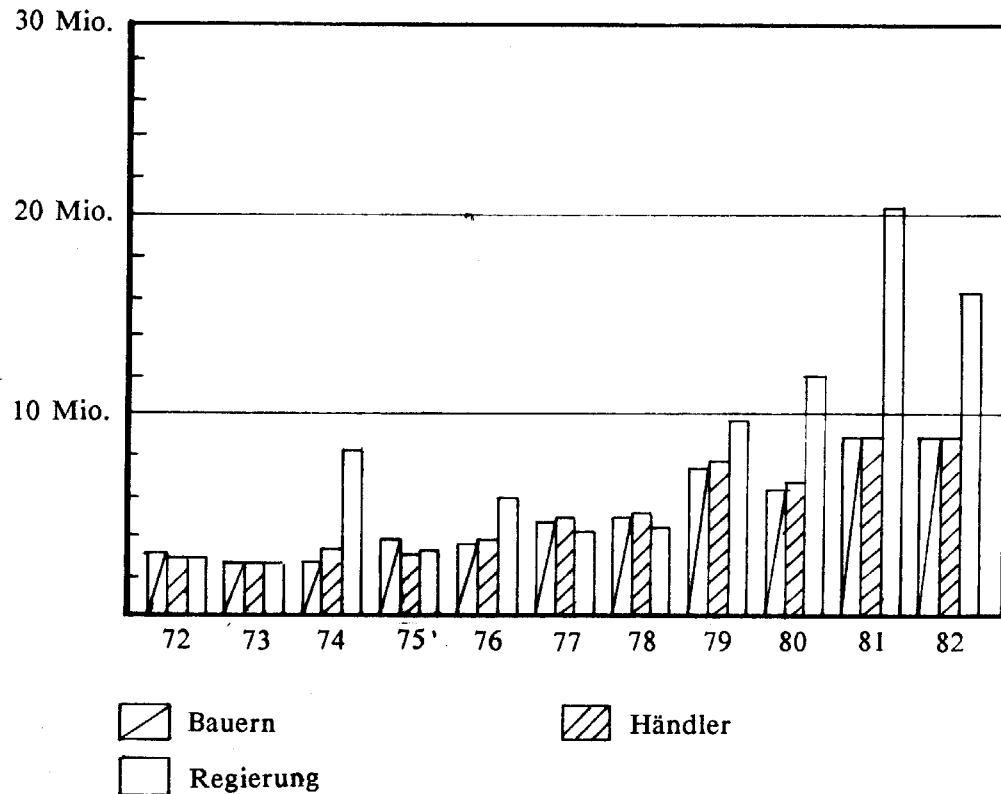
Trend seit Anfang der 70er Jahre gekennzeichnet, der nur von einem kurzfristigen Anstieg in den Jahren 1973-75 unterbrochen wird. In diesen Jahren praktizierte die Gum Arabic Company in Überschätzung ihrer Weltmarktposition eine offensive Exportpreispolitik mit drastischen Erhöhungen des Minimumexportpreises, die sie jedoch nicht durchhalten konnte, da sie signifikante Marktverluste erlitt. Auch die damit einhergehenden Anhebungen der nominalen Auktionsmarktpreise wurden rückgängig gemacht, während die realen Preise seit 1976/77 unter dem Niveau von 1970/71 liegen (vgl. Tabelle 5).

Werden die administrierten oder faktischen Exportpreise den Inlandspreisen gegenübergestellt, so wird eine seit 1979/80 wachsende Lücke zwischen beiden Preisebenen sichtbar. Die Exportpreise bewegten sich zuvor etwa im Einklang mit den Preisen der Binnenmärkte (den Port Sudan Delivery- und Auktionsmarktpreisen), lösten sich aber nach 1979/80 vom gemeinsamen Trend, um stark überdurchschnittlich anzusteigen. Während der Port Sudan Delivery Price und die Minimumauktionspreise nach wie vor in einer relativ stabilen Relation von ca. 70 % stehen, (vgl. Tabelle 5), begann ihr Anteil am Exportpreis seither kontinuierlich zu schrumpfen. Hatte der Anteil des Port Sudan Delivery-Preises am Minimumexportpreis zuvor - abgesehen vom Boomjahr 1973/74 - immer über 50 % gelegen, so fiel er 1979/80 auf 49 % und sank weiter auf 44,5 % 1980/81, 40,6 % 1983/84 und 39,9 % 1984/85.

Zur gleichen Zeit blieben die Dollar-Exportpreise jedoch konstant bzw. stiegen nur um 10,3 % in 1984/85, während die in Dollar ausgedrückten Inlandspreise sanken. Die seit Ende der 70er Jahre forcierte Abwertung der sudanesischen Währung hat somit der Regierung die Möglichkeit verschafft, bei stabilen Dollar-Exportpreisen den Spielraum für staatliche Revenuen in einheimischer Währung auszuweiten (Blake 1983, 22). Auf diese Weise gelang es ihr, trotz steigender Inlandspreise die Handelsspanne der Gum Arabic Company auszudehnen, ohne den Dollar-Exportpreis hochtreiben zu müssen. Wie die Entwicklung der deflationierten Auktionsmarktpreise zeigt (Tabelle 5), hat sie dabei den Anstieg der Nominalpreise auf den Inlandsmärkten aber auf die gesamtwirtschaftliche Inflationsrate begrenzt, die realen Produzentenpreise damit stagnieren oder gar sinken lassen.

Diese Preispolitik schlägt sich deutlich in der Verteilung der Exporteinnahmen auf die Produzenten, Händler und den Staat nieder.

Revenueverteilung der Exporteinnahmen von Gummiarabikum (in LS)
(Verkaufserlöse der Bauern - Bruttohandelsspanne der Händler-
Einnahmen der Regierung aus Steuern und Dividende)



Quelle: Blake 1983, 38

Die Erlöse der Produzenten aus dem Verkauf von Gummiarabikum, die vor 1978/79 stets zwischen etwa 34 % und 38 % der gesamten Exporteinnahmen ausmachten (mit der einzigen Ausnahme von 1974), bewegten sich in den folgenden Jahren bis 1981/82 nur noch um 25 % (Blake 1983, 33;

GITEC 1980, 42). In die Kalkulation dieser Anteile werden die Produzentenpreise mit einem Schätzwert einbezogen, der konstant 70 % des Auktionsmarktpreises von El Obeid beträgt. Werden auf dieser Basis die Anteile in den anschließenden Jahren berechnet, so läßt sich eine Fortsetzung der fallenden Tendenz bis 1986/87

feststellen: die Produzenten erhielten 1982/83 20,3 % des Exporterlöses, 1985/86 17,5 % und 1986/87 19,5 %³.

Die kräftigen Erhöhungen der Inlandspreise infolge drastischer Anhebungen der Minimumpreise in den Jahren 1985/86 und 1986/87, die der Produktion nach den starken Einbußen von 1984/85 wieder neue Impulse geben sollten, gingen demnach nicht zu Lasten der Anteile von Staat und Handel an den Exporterlösen. Allerdings mußte die relative Stabilität des Dollar-Exportpreises aufgegeben werden. Für die Saison 1985/86 erhöhte das Handelsministerium den Minimumexportpreis für die Sorte "hand picked selected" von \$ 1.600 auf \$ 2.000/to, 1986/87 verdreifachte es die Preisuntergrenze auf \$6.000/to (Sudanow 9/1986, 18).

Möglicherweise kann sich diese Preisforderung am Weltmarkt durchsetzen, da die Ernte im Frühjahr 1986 weniger als die Hälfte des geplanten Ergebnisses erbracht hat. Doch hat die Verknappung des Angebotes nicht nur Auswirkungen auf die Preisbildung, sondern auch auf die Orientierung der internationalen Nachfrage, die sich zunehmend Möglichkeiten der Substitution durch andere Produkte zunutze machen kann, wie schon die Nachfrageverschiebungen infolge der starken Preiserhöhungen 1974 verdeutlichen. Um diesem Substitutionsprozeß, der bereits 50 % des Marktes für Gummiarabikum erfaßt hat (Sudanow 9/1986, 18), entgegenzutreten, muß zum einen mit dem Minimumexportpreis vorsichtig verfahren werden, zum anderen durch eine "produzentenfreundliche" Preispolitik die Kontinuität des Angebotes gesichert werden, die neben den Preiserwägungen ein wichtiges Kriterium in den Nachfrageentscheidungen darstellt (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 45). Um beiden Ansprüchen gerecht zu werden und die Konkurrenzfähigkeit des sudanesischen Gummiarabikum am Weltmarkt aufrecht zu erhalten, wird der staatliche Anteil am Exporteinkommen zur Disposition gestellt werden müssen. Er wird teilweise an die Produzenten weitergegeben werden müssen zur Stärkung der "incentives", teilweise als Reserve für eine flexible Gestaltung der Exportpreise einzusetzen sein.

Selbst die Verdreifachung der Mindestauktionspreise von 1985/86 auf 1986/87, die auf LS 306/Kantar in El Obeid und LS 295/Kantar in En Nahud fixiert wurden

³ Nach Daten der Tabelle 5; für 1985/86 wird der durchschnittliche Auktionsmarktpreis von En Nahud dem Minimumexportpreis gegenübergestellt; 1986/87 werden LS 300/Kantar als Auktionsmarktpreis in Rechnung gestellt.

(Auskunft der Gum Arabic Company, Khartoum, Februar 1987 und des Rural Council En Nahud, Januar 1987), hat das Binnenmarktpreisniveau kaum rascher als den Minimumexportpreis in sudanesischer Währung steigen lassen. Immerhin hat diese Erhöhung vermutlich den Verfall der realen Preise aufgehalten und das Interesse an der Gewinnung von Gummiarabikum steigen lassen⁴. Allerdings ist fraglich, ob selbst diese Preise die tatsächlichen Knappheitsverhältnisse reflektieren, da inzwischen ein ansehnlicher Teil des Produktes über die Grenzen z.B. in den Tschad geschmuggelt wird, wo Preise um die LS 800/Kantar erzielt werden (nach Auskunft des Rural Council En Nahud, Januar 1987). Um preistreibende Einflüsse des Parallelmarktes auf die Preisbildung der Auktionsmärkte zu unterbinden, wurden für die Saison 1986/87 neben Mindest- auch Höchstpreise fixiert: in El Obeid dürfen die Preise um max. 2 % in beiden Richtungen von den als Richtpreis geltenden LS 306/Kantar abweichen, für En Nahud wurde ein Preiskorridor statuiert, der zwischen LS 295,00 und LS 300,90 liegt (Auskünfte der Gum Arabic Company Khartoum, Februar 1987 und des Rural Council En Nahud, Januar 1987).

Ob es jedoch damit und mit der Ablieferungspflicht der Händler (s.o.) gelingt, die Expansion eines Parallelmarktes zu stoppen und das Monopson der Gum Arabic Company unangefochten zu erhalten, muß vorläufig fraglich bleiben, da die Preisdifferenzen sehr hoch und die Kontrollmöglichkeiten des Handelsverkehrs notorisch gering sind.

Die Analyse des staatlichen Anteils an den Exporteinnahmen verdeutlicht die überragende Bedeutung der Exportsteuern, die 1985 immerhin 18,4 % des Exportwertes und 56,9 % der staatlichen Exportrevenue aus Gummiarabikum ausmachten (vgl. Tabelle 6). Eine steigende Bedeutung hat die Profit Tax gewonnen, die dem Staat im Zeitraum von 1970 - 1982 24,5 % seiner Exporteinnahmen lieferte, 1983 aber mit 55,6 % das Volumen der Exportsteuern weit überschritt und nach dem scharfen Rückgang von 1984 im folgenden Jahr mit mehr als 30 % zum staatlichen Exporteinkommen beitrug. Diese Steuern fallen ebenso wie die Defence Tax, Development Tax, Special Development Tax, Stabilization Fund Tax und die Dividende der Zentralregierung zu. Obwohl ihr Name auf spezifische Zweckbindungen der unter ihrem Titel erhobenen Mittel verweist, gehen sie pauschal in das Nationalbudget ein und dienen durchweg anderen Zielen als der Entwicklung der Pro-

⁴ Eigenen Befragungen im Januar 1987 zufolge wurde sie von Bauern in Kordofan sehr positiv registriert.

Tabelle 6: Staatliche Einnahmen aus dem Export von Gummiarabikum

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	198
Export Fees and Taxes	1712822	1674790	1837767	1414081	1241447	1455008	1651753	223393	2243123	4790767	6567626	11237316	7218658	10027524	7482881	7250930
Profit and Development Tax	521273	509699	743864	768335	3974270	-	1214060	730482	945045	2823071	3468822	6068947	5948276	18369569	2383600	3862535
Defense Tax	17568	17178	20152	-	-	-	-	-	73207	-	-	-	-	-	-	-
Development Fund Tax	22650	65712	97368	81330	-	-	81330	71330	102830	106330	376030	599190	566034	1136301	751798	482424
Special Development Fund Tax	-	-	-	112656	2253946	-	413806	46918	-	1001546	709205	1488657	1213394	1652001	-	-
Stabilization Fund Tax	-	-	-	-	574518	1054156	867587	675470	718806	570667	472027	558454	635167	845982	624349	303021
Gibana	53246	193918	205919	165244	145485	255476	181975	136602	128850	115675	95727	112451	130209	172675	146921	125410
Provincial Service Tax	-	-	-	-	-	632631	443843	333177	314267	282136	233488	274721	317584	421159	349811	298596
Dividends	19500	37500	45000	60000	37500	37500	81000	81000	81000	135000	216000	216000	270000	405000	405000	405000
Total Tax Revenue (in '000)	2347,1	2498,8	2950,1	2601,6	8308,5	2930,0	4827,6	4308,9	4608,1	9825,2	12138,9	20555,3	16299,3	33030,2	16144,4	12727,9
Total Export Sales (in '000)	8968,3	8769,1	9743,5	8117,8	15382,2	8113,9	12926,6	16122,0	16953,4	25246,7	26341,1	39449,0	39903,2	80657,7	64466,1	39411,0
Tax in p.c. Export Sales	26	29	30	32	54	36	37	27	27	39	46	52	41	41	25	32
Gibana + Provincial Service	2,3	7,8	7,0	6,4	1,8	22,9	13,0	10,9	9,6	4,0	2,7	1,9	2,7	1,8	3,1	3,3
Tax in p.c. Total Tax Revenue																

Quelle: Gum Arabic Company, Khartoum

duktion und der Stabilisierung der Preise von Gummiarabikum (Blake 1983, 37). Insofern sind sie lediglich beliebige Bezeichnungen für die ökonomische Rente, deren Aneignung sich der Staat durch eine Preispolitik ermöglicht, die hauptsächlich als Instrument des Ressourcentransfers eingesetzt wird.

Die tendenzielle Ausweitung der staatlichen Beteiligung am Exporterlös ging einher mit einer Zentralisierung der staatlichen Einkünfte, die zu Lasten der Provinzregierungen ging. Nachdem die Einführung der Provincial Service Fees 1974 den Anteil regionaler Instanzen zunächst auf knapp 23 % der staatlichen Revenue hat steigen lassen, setzte eine kontinuierliche Reduzierung des absoluten Wertes der Einnahmen aus gibana und den Provincial Service Fees ein, deren Anteil an der gesamten staatlichen Revenue sich schon 1980 auf nur noch 2,7 % belief. Obwohl eine höhere Beteiligung der Provinzregierungen und Rural Councils, denen die gibana zufällt, unter dem Aspekt einer regionalen Ausgewogenheit in der Verteilung öffentlicher Mittel wünschenswert wäre, bewegte sich der regionale Anteil weiterhin nur um 3 % (vgl. Tabelle 6).

Die überdurchschnittlich hohe Belastung von Gummiarabikum mit Exportabgaben läßt sich bis in die Zeit der Kolonialwirtschaft zurückverfolgen. Sie läßt sich ökonomisch rechtfertigen, wenn die Preiselastizitäten von nationalem Angebot und internationaler Nachfrage in einer Konstellation stehen, die eine Verschiebung der Steuerinzidenz auf die ausländischen Nachfrager ermöglicht. Dieses ist der Fall, wenn das inländische Angebot relativ elastisch, die Nachfrage des Auslandes hingegen unelastisch ist. In der Vergangenheit mag eine solche Marktsituation typisch gewesen sein, in der gegenwärtigen Lage kann jedoch zumindest von einer unelastischen Nachfrage nicht ohne weiteres die Rede sein. So stellte Beshai (1976, 250) noch kategorisch fest: "In the case of gum Arabic, it is a clear cut situation where the Sudan has virtually a monopoly in the world market, and demand is price-inelastic. In this situation the tax could be passed on to the foreign buyer". Diese Charakterisierung ist jedoch spätestens durch den Rückzug der Nachfrage nach der massiven Preiserhöhung von 1974 widerlegt (vgl. Sudanow 9/10, 1986, 17).

Dies begründet die These, daß die staatliche Exportrevenue nicht auf Kosten der ausländischen Nachfrage, sondern der einheimischen Anbieter erhoben wird. Unter den Bedingungen geringer Konkurrenz zwischen inländischen Händlern, begrenzter Partizipation der Produzenten an regulierten Marktprozessen und hochgradig

ungleicher Verteilung von Marktmacht zwischen Handel und Produzenten aufgrund von Abhängigkeitsverhältnissen und Mangel an Transport- und finanziellen Mitteln wird ein Großteil oder die Gesamtheit der Steuerlast auf die Produzenten überwält. Da die faktischen Auktionsmarktpreise sich zumeist eng an die Mindestpreise gehalten haben (vgl. Tabelle 5), hätte die Regierung mit einer geeigneten Mindestpreispolitik eine andere Verteilung der Steuerinzidenz auf indirektem Wege anstreben können. Die Preispolitik hat jedoch mit den nachhinkenden Mindestpreisen eine Rückwärtsverschiebung der Steuerlast nicht verhindert, im Gegenteil war sie Teil einer strikten Marktkontrolle, die vorwiegend der staatlichen Aneignung von Ressourcen zulasten der Produzenten diente (vgl. Blake 1983, 48f.). Der tendenziell gewachsene staatliche Anteil ebenso wie die relative Reduzierung der Beteiligung der Sammler am Exporterlös können als Indiz für eine Intensivierung der Marktkontrolle interpretiert werden, die umso mehr vom Staat als probates Interventionsmittel praktiziert wird, je mehr sich die Kontrolle der Exportmärkte bzw. die Realisierung von Monopolpreisen auf dem Weltmarkt als untaugliche Strategie erweisen.

3.4 Vieh

Im Vergleich zur Vermarktung der bisher behandelten Produkte ist die Viehvermarktung in geringerem Maße von staatlicher Reglementierung und Partizipation geprägt. Zwar existieren auch offizielle Viehmärkte mit administrativen Funktionen, doch werden Auktionsverfahren nur bei Rindern durchgeführt und keine Minimumpreise fixiert. Insbesondere aber ist die Livestock and Meat Marketing Corp. (LMMC) nur mit Marktordnungsaufgaben und infrastrukturellen Services betraut und nimmt nicht selbst direkt am Marktgeschehen teil. Die Marktstruktur ist daher stärker von privatem Handelskapital geprägt, das in der Vermarktung von Vieh einen überdurchschnittlichen Entwicklungsstand erreicht hat, wie sich an der Vielzahl der Institutionen sowie dem Umfang und der Konzentration des beteiligten Kapitals ablesen läßt.

3.4.1 Produktion und Angebot

Da die einzige systematische Viehzählung im Rahmen des Livestock Pilot Census von 1975 bis 1977 vorgenommen wurde, beruhen die aktuellen Daten zum Viehbestand des Sudan auf Zeitreihen, die mit geschätzten Wachstumsraten aus inzwischen mehr als zehn Jahre alten Zahlen errechnet werden. Demnach belief sich der Tierbestand des Sudan, des viehreichsten arabischen Landes, im Jahre 1985 auf 19,4 Mio. Rinder, 25,26 Mio. Schafe, 15,53 Mio. Ziegen und 2,72 Mio. Kamele (vgl. Tabelle 7). Für den Zeitraum 1970 bis 1981 werden durchschnittliche jährliche Wachstumsraten von 3,0 %, 5,7 %, 4,5 % und 1,3 % für Rinder, Schafe, Ziegen und Kamele angenommen. Für die folgenden Jahre liegen differierende Schätzungen der FAO und der Weltbank vor, die u.a. aufgrund der unterschiedlichen Beurteilung des Weidepotentials voneinander abweichen. Die Daten der Tabelle 7 basieren auf konstanten Wachstumsraten von 3,0 % und 5,7 % für Rinder und Schafe, einem reduzierten Wert von 3,6 % für Ziegen und einem leicht erhöhten Wert von 1,6 % für Kamele (AAID 1982, 9).

Allerdings können diese Zahlen bzw. die Angaben der Tabelle 7 ab 1983/84 die reale Entwicklung nicht mehr beschreiben. Die Dürre hat einen dramatischen

Tabelle 7 Viehbestand und Herdenproduktion

Year	(1) Estimated Livestock Population (000 head)				(2) Estimated herd off-take (000 heads)				Estimated Meat Production (M ton)				
	Cattle	Sheep	Goats	Camels	Cattle	Sheep	Goats	Camels	Beef	Mutton	Goat meat	Camel	Total
1970	12900	11920	8260	2270	1670	2980	2070	182	317300	62600	35190	40950	456040
1977	16000	17000	11700	2400	2080	4250	2930	192	395200	89250	49810	43200	577460
1978	16460	17950	12120	2440	2140	4540	3100	195	406600	95340	52700	43900	598540
1979	16910	18940	12560	2480	2200	4850	3290	198	418000	101850	55930	44500	620280
1980	17350	19960	13000	2520	2250	5170	3480	200	427500	108570	59160	45000	640230
1981	18000	20900	13480	2560	2340	5510	3690	205	444600	115710	62730	46100	669140
1982	18210	22110	13960	2600	2550	5860	3910	208	497250	123060	66470	46800	733580
1983	18620	23240	14460	2640	2600	6230	4130	211	507000	146400	74340	47500	775240
1984	19020	24400	14990	2680	2660	6610	4380	214	518700	155300	78840	48100	800940
1985	19400	25260	15530	2720	2720	7020	4600	217	530400	164970	82800	48800	826970
1990	21420	31170	17670	2859	3000	9350	5300	229	585000	219700	100700	51520	956920
1995	23650	37920	19880	3000	3550	11380	5960	240	692000	284500	113240	54000	1143740
2000	26110	46140	22490	3160	3900	13840	6750	253	780000	321000	128250	57000	1286250

1) Based on the 1975-1976 Pilot Livestock Census, average growth rates used are 3 % declining to 2 % for cattle, 5.7 % declining to 4 % for sheep, 3.6 % declining to 2.5 % for goats and 1.6 % declining to 1 % for camels.

2) Herd off-take rates used are 13 % increasing to 15 % for cattle, 25 % increasing to 30 % for sheep and goats, and 8 % for camels.

Quelle: Arab Authority for Agricultural Investment and Development 1982, 10.

Rückgang der Viehbestände bewirkt und die wirtschaftliche Existenz eines großen Teils der Viehzüchter in den am stärksten betroffenen Regionen ruiniert. Es wird geschätzt, daß 1984, dem härtesten Jahr der Trockenheitsphase, sowohl sesshafte wie transhumante und nomadische Viehzüchter in Nordkordofan den überwiegenden Teil ihres Viehbesitzes eingebüßt haben. Konservativen Schätzungen zufolge betrug dort in diesem Jahr die "livestock drought mortality" bei Rindern, Schafen, Ziegen und Kamelen jeweils 80 %, 60 %, 20 % und 10 %. Besonders stark waren die Viehbestände (v.a. Rinder) der sesshaften Bevölkerung betroffen, die mangels Mobilität der Dürre und Desertifikation in höherem Maße ausgeliefert waren als die der nomadisierenden Viehhalter.

Es wird angenommen, daß die meisten "traditional breeders" ihre Herden verloren haben, sei es durch Mortalität oder "distress sales" zu Tiefstpreisen, und in andere Regionen und Wirtschaftssektoren ausweichen mußten (Regierung des Sudan/UNDP 1986).

In der regionalen Verteilung ist daher die Bedeutung der nördlichen, ariden Gebiete, insbesondere Nordkordofans und Norddarfurs, gesunken. Dennoch gelten Kordofan und Darfur neben den Provinzen Blue Nile, White Nile und Kassala noch immer als wichtigste Standorte der Viehhaltung im Nordsudan. Die vor allem in der Rinderhaltung ebenfalls bedeutenden Regionen im Südsudan (Upper Nile, Jonglei und Bahr El Ghazal) spielen aus verschiedenen Gründen in der Vermarktung eine geringe Rolle (geringer kommerzieller offtake, politisch-militärisch bedingte Störungen) und werden in den folgenden Ausführungen vernachlässigt.

Die kommerzielle Bedeutung der Viehherden des Westsudan wird nicht allein durch deren absolute Größe begründet. Entscheidend ist, daß die westlichen Regionen einen Überschuß hervorbringen, der in die großen Nachfragezentren des Zentral- und Ostsudan gelenkt werden kann. Die Relation von Viehbestand zur Bevölkerungszahl ist in Darfur am höchsten; sie beträgt mit 2,56 bei Rindern etwa das Dreifache des sudanesischen Durchschnitts. Kordofan hat einen hohen Viehbesatz pro Kopf bei Schafen (0,89) und Kamelen (0,42). Dagegen liegen die zentralen und nördlichen Regionen weit unterhalb des nationalen Durchschnitts, insbesondere die Zahlen für die Khartoum Province weisen auf große Defizite hin (0,01 bei Rindern und 0,05 bei Schafen; Economic Survey 1970, 12). Zudem begünstigt die regionale Einkommensverteilung die zentralen Provinzen und ins-

besondere das Gebiet der Three Towns, die daher als Endverbrauchsmärkte eine herausragende Rolle spielen. Auf der Basis von Daten des Jahres 1969/70 und 1970/71 wurde errechnet, daß die Prokopf-Konsumausgaben für Fleisch in den urbanen Regionen des zentralen und nördlichen Sudan sich auf das Dreifache der entsprechenden Ausgaben in den ländlichen Gebieten belaufen (AOAD 1974, 240f.).

Während die westlichen Provinzen Kordofan und Darfur die wichtigsten Überschußgebiete sind, stellen die urbanen Zentren der Kernregion die großen internen Terminalmärkte dar. Dementsprechend verlaufen die interregionalen Vermarktungswege von Westen nach Osten; die große Entfernung zwischen Produktions- und Konsumstandorten ist daher ein herausragendes strukturelles Merkmal der Viehvermarktung, das sich in vielen Aspekten wiederfindet. Auch die Exportvermarktung bewegt sich zumeist in dieser Richtung, da der Großteil des Exportes über Omdurman und Port Sudan abgewickelt wird.

Die traditionellen Exportmärkte für Lebendvieh und Fleisch sind Ägypten, Saudi Arabien, Kuwait, die Arabische Republik Jemen und Libyen. Gemessen am gesamten offtake ist der Export relativ gering; in Relation zum offiziell registrierten Umsatz ist er jedoch nicht unbedeutend, insbesondere bei Schafen, von denen um 40 % der regulär vermarkteten Tiere in den Export gehen (nach Daten in Weltbank 1983, Bd. II, 31 und Internal Trade Statistics and Price Indices 1980/81, 16f.). Allerdings umgeht der größere Teil der vermarkteten Tiere die offiziellen Märkte (s.u.).

Über den jährlichen offtake liegen mehrere abweichende Schätzungen vor. In den 70er Jahren vorgelegte Ergebnisse weichen um mehr als 100 % voneinander ab. Nach dem Livestock Census von 1975-77 haben sich zwar Annäherungen, aber keine Übereinstimmungen in den Schätzwerten ergeben. Während die Weltbank offtake-Raten für Rinder, Schafe, Ziegen und Kamele von 7,5 %, 25 %, 25 % und 4 % annimmt, geht die LMMC von 13 % für Rinder und 8 % für Kamele aus, stimmt allerdings hinsichtlich der Werte für Schafe und Ziegen mit der Weltbank überein (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 67f.; AAAID 1982, 11). Eigener neuerer Auskunft zufolge geht die LMMC von 9 %, 25 %, 35 % und 4 % bei Rindern, Schafen, Ziegen und Kamelen aus. Diese Werte ergeben für 1984/85 Stückzahlen von - in gleicher Reihenfolge - 2,221 Mio., 5,058

Mio., 5,454 Mio. und 0,123 Mio. (Unterlagen der LMMC, Khartoum, Februar 1987). Da nicht kenntlich gemacht wird, worauf diese Differenzen beruhen, kann an dieser Stelle nur festgestellt werden, daß in der Schätzung der Herdenproduktion Diskrepanzen von bis zu 20 % bei Rindern und Schafen bzw. von ca. 40 % bei Kamelen vorkommen (vgl. mit Werten der Tabelle 7).

Vom gesamten offtake wird ein je nach Tierart und Region unterschiedlicher Anteil dem Eigenkonsum bzw. dem Markt zugeführt. Der vermarktete offtake gelangt aus verschiedenen Gründen allerdings nur zu einem geringen Teil auf die offiziellen Märkte. Auf organisierten lokalen Märkten müssen die Zahlungsverpflichtungen in bar getilgt werden, während auf den Parallelmärkten verschiedene Varianten informaler Kredite angeboten werden. Ferner wirkt das langsame Auktionsverfahren abschreckend auf Anbieter und Nachfrager, die es daher vorziehen, auf die Dienste der "broker" zurückzugreifen, die auf manchen Märkten sehr zahlreich sind (s.u.). Wird das Marktangebot als Differenz zwischen dem offtake und der Anzahl der Schlachtungen für den lokalen Bedarf definiert, so stellen die Umsätze auf den organisierten Märkten nur einen Bruchteil des gesamten Angebotes dar. Auf die organisierten Märkte Darfurs gelangten 1970 nur 10,4 % der vermarkteten Rinder und 11,5 % des Angebotes an Schafen, in Kordofan waren es jeweils 25,0 % und 16,3 %. Selbst in Omdurman repräsentierte der offizielle Markt nur 39 % des Handels mit Vieh einschließlich des Exportes (AOAD 1974, 164ff.). Es wird geschätzt, daß 80 % der Schafe und Kamele von En Nahud außerhalb des offiziellen Marktes gehandelt werden, in El Obeid werden etwa 50 % der Schafe und 20 % der Rinder nach Schätzungen der Marktbehörde informal veräußert (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 73).

Für die gesamte Viehvermarktung des nördlichen Sudan lassen sich die Anteile der offiziellen Märkte 1980/81 mit etwa 17 %, 20 %, 5 % und 24 % des offtake von Rindern, Schafen, Ziegen und Kamelen veranschlagen (nach Daten in Internal Trade Statistics and Price Indices 1980/81, 15ff. und der Tabelle 7). Auch wenn Ungenauigkeiten in den zugrundeliegenden Daten konzediert werden müssen, kann davon ausgegangen werden, daß die offiziellen Märkte, auf denen Transaktionen geregelt, registriert und besteuert werden, nur einen geringen Teil des gesamten Viehhandels repräsentieren.

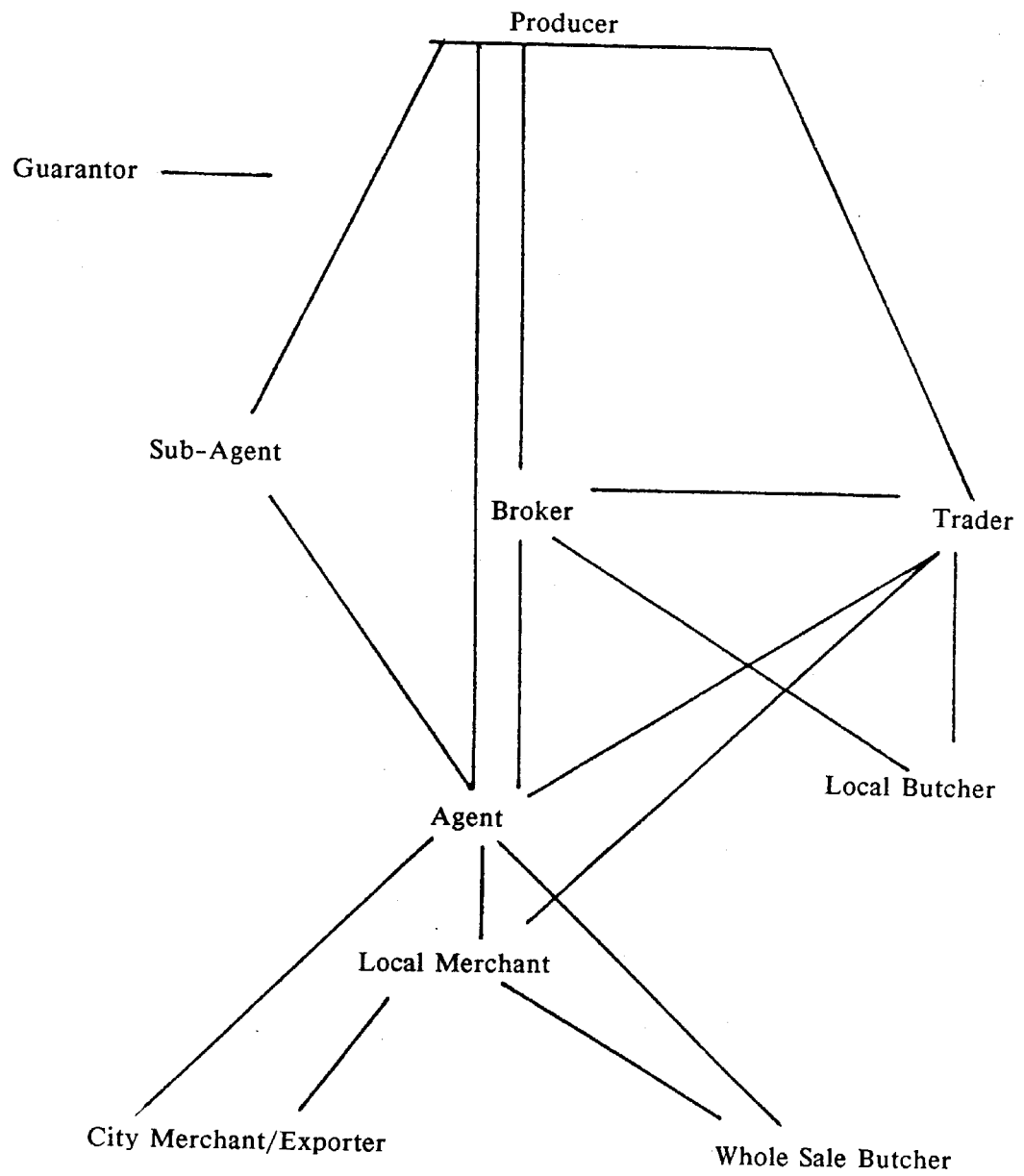
3.4.2 Vermarktungswege und -institutionen

Die Vermarktung von Vieh ist mit spezifischen Problemen konfrontiert, die ihr einige besondere Merkmale aufgeprägt haben. Der überwiegende Teil des Angebotes stammt aus nomadischer Produktion, deren Anteil am gesamten Rinderangebot auf etwa 60 % geschätzt wird (AAAIID 1982, 75). Für die Viehhaltung der Nomaden in Darfur und Kordofan ist ein Standortwechsel in Nord-Süd-Richtung im Rhythmus der Jahreszeiten charakteristisch, bedingt durch die Suche nach frisch begrünten Weideflächen im Norden während und nach der Regenzeit (kharif) und dem Rückzug in südliche Regionen während der Trockenzeit (seif). Ihre zyklische Wanderung bringt die Nomaden während der Regenzeit in die Nähe der großen Märkte, auf denen sie ihren Bedarf an Konsumgütern decken und Vieh anbieten. Viele Primärmärkte wie z.B. Rabak existieren daher nur saisonal.

Auch die Nachfrage ist durch eine ausgeprägte Saisonalität gekennzeichnet; sie steht unter dem Zwang, in kurzer Zeit die in den Nomadencamps (feriqs) oder auf kleinen Sammelstellen verstreuten Angebote zu großen Herden zu formieren, um noch während der Regenzeit den Transport ("on the hoof") zu den Terminalmärkten (Three Towns) bewerkstelligen zu können. Dies verschafft Mittelsmännern, Agenten und kleinen Händlern die Chance, sich auf den unteren Marktstufen durch Sammlung und Aggregation der Primärangebote am Viehhandel zu beteiligen. Die Absatzwege sind in der Vermarktung von Vieh daher länger und die Institutionen vielfältiger als auf anderen Märkten (siehe das Schaubild auf der folgenden Seite).

Die nomadischen Anbieter haben während des kharif die Chance, zwischen alternativen Absatzwegen zu wählen, was ihnen eine Marktposition verschafft, die günstiger ist als diejenige der sesshaften Kultivatoren. Allerdings können sie diese nur befristet ausnutzen, da sie ihre Konsumbedürfnisse - auch in Zusammenhang mit sozialen Anlässen wie Hochzeiten u. dgl. - nur begrenzt aufzuschieben vermögen und sich die Situation mit Einsetzen der seif-Periode wieder ändert. Die Dringlichkeit der jährlichen Beschaffungskäufe in einer relativ kurzen Frist limitiert daher ihre Marktstärke gegenüber den Aufkäufern im kharif (vgl. Mustafa Abdel Rahman Mustafa 1979, 34). Ihre kommerziellen Aktivitäten während der seif-Periode beschränken sich auf gelegentliche Verkäufe von Schafen, mit deren

Absatzwege in der Vermarktung von Vieh



Quelle: Arab Authority for Agricultural Investment and Development
1982, 93

Erlösen ad hoc-Ausgaben gedeckt werden, und auf "distress sales", deren Stellenwert allerdings während der Dürre stark zugenommen hat.

Es lassen sich drei Marktstufen identifizieren, von denen zwei in den Produktionszonen und eine in der dominierenden Nachfrageregion lokalisiert sind. Primärmärkte finden sich in Kleinstädten, Dörfern und Sammelplätzen und beziehen ihr Angebot direkt von den Produzenten oder von "bush traders", die nomadische Camps aufsuchen. Diese Märkte werden wöchentlich, 14-tägig oder monatlich abgehalten. Auf ihnen spielen "brokers" eine bedeutende Rolle, nahezu alle Transaktionen werden von ihnen arrangiert. Sie operieren als Vermittler zwischen den Verkäufern und den aufkaufenden Agenten bzw. selbständigen Händlern, die sich der Services der "brokers" bedienen, um die Transaktionen zu beschleunigen (vgl. Zohair Mubarak Abdalla 1974, 32).

Die Sekundärmärkte liegen am Rande größerer Städte in den Produktionsgebieten (En Nahud, El Obeid, Nyala, El Fasher). Ihr Angebot stammt überwiegend nicht von den Produzenten, sondern von kleinen Händlern und "bush traders", die an die Agenten des Großhandels und lokale Nachfrager (Schlachter) verkaufen. Ein großer Teil des auf diese Märkte gelangenden Viehs wird letztlich exportiert. Sie wurden früher wie die anderen Märkte von den local councils organisiert, unterliegen jetzt aber der Kontrolle der LMMC. Rinder werden per Auktionsverfahren in Gruppen von 4 bis 5 Tieren vermarktet, bei anderen Tieren werden die Kontrakte individuell zwischen Käufern und Verkäufern ausgehandelt. Ein typisches Phänomen der Sekundärmärkte ist die große Anzahl von "brokers", "damins", die den rechtmäßigen Viehbesitz des Verkäufers garantieren, Kommissionären, Agenten von Großhändlern (wakils) und weiteren Personengruppen, die sich auf bestimmte Dienstleistungen (z.B. Transport) spezialisiert haben (vgl. dazu insbesondere Zohair Mubarak Abdalla 1974, 31ff.). Diese Tätigkeiten erfordern z.T. spezielles know-how und weitreichende soziale Beziehungen, setzen aber kein eigenes Kapital voraus. Gerade im Viehhandel ist die Mindestsumme an "working capital" für die Aufnahme eigener überregionaler Geschäfte relativ hoch. Um von interlokalen Preisdifferenzen in Arbitrage-Geschäften zu profitieren, müssen größere Kapitalsummen für etliche Monate gebunden werden können, was eine hohe Barriere für den Zugang zum Viehhandel auf eigene Rechnung darstellt (Zohair Mubarak Abdallah 1974, 94; AAAID 1982, 91).

Die Terminalmärkte liegen im Bereich der Three Towns mit Omdurman als Zentrum und in Port Sudan. Omdurman ist nicht nur Durchlaufstelle bzw. Endmarkt für den Großteil des offiziell vermarkteten Viehs, sondern auch finanzielles und organisatorisches Zentrum des Viehhandels im gesamten Land. Von den Großhändlern Omdurmans stammt der überwiegende Anteil des Umlaufkapitals auf den Märkten der Produktionszonen, der Kredite an die Schlachter, die den heimischen Markt beliefern, und des Kapitals und know-how im Exportgeschäft (AAID 1982, 89). Mitte der 70er Jahre wurde der Anteil der sieben großen Händler auf ca. die Hälfte des gesamten Viehhandels des Sudan geschätzt. Mit Hilfe eines Netzes von Agenten und abhängigen Händlern dominieren sie auch die Sekundärmärkte, während sie auf den inländischen Endverbrauchsmärkten einer atomistischen Nachfrage seitens der Schlachter gegenüberstehen, die von ihren Krediten abhängig sind (Zohair Mubarak Abdalla 1974, 96 und 100). In ihrem Oligopol/Oligopson findet Preiswettbewerb nicht statt, während Konkurrenz von außerhalb aufgrund der hohen Barrieren des erforderlichen Kapitalminimums nicht zum Zuge kommt. Die bedeutendsten Handelsfamilien sind daher noch immer mit denen zu Beginn dieses Jahrhunderts identisch (Mahmoud 1984, 42).

Die in Omdurman eintreffenden Herden werden in der Regel 40 bis 50 Tage auf "feed lots" in der Umgebung der Three Towns verteilt, wo sie sich von den Strapazen des Trecks erholen und Gewicht gewinnen sollen ("finishing and fattening"). Besitzer der "feed lots" sind Händler, die zu den größten Nachfragern im Westen zählen. Der Bedarf an Kraftfutter wird von Futtermühlen gedeckt, die sich ebenfalls um Omdurman und Khartoum konzentrieren und ein bevorzugtes Investitionsfeld sudanesischen und arabischen Agrokapitals darstellen (vgl. die Übersicht über geplante und realisierte Projekte in AAID 1982, 159ff.). Sie können auf inländische Rohstoffangebote zurückgreifen wie z.B. Erdnußölkuchen und -schalen, Baumwollsaatkuchen, Weizenkleie, Sorghum, Melasse und Bagasse. Die Schlachthäuser sind staatliche Einrichtungen, die nicht selbst Tiere aufkaufen, sondern nur ihren Service den Händlern und Schlachtern anbieten. Etwa die Hälfte aller Rinder gelangt in staatliche Schlachthäuser. Diese werden offiziell (nach dem Meat Inspection Act von 1974) in drei Kategorien gruppiert:

- von den "ruralen" Schlachthäusern existieren mehr als 100, die über das ganze Land verstreut sind. Die Tageskapazität liegt bei fünf bis zehn Rindern und 20 bis 30 Schafen in den kleineren und mehr als 60 Rindern und 150 bis 300

Schafen in den größeren Schlachthäusern. Sie besitzen selbst in Orten wie El Obeid veraltete technische Einrichtungen, die hygienischen Bedingungen gelten als unzulänglich und mangels Gefrieranlagen ist eine Lagerung des Fleisches ausgeschlossen (vgl. die Beschreibung in Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 81). Die im Sechsjahresplan vorgesehenen Projekte in sechs Städten wurden nicht realisiert.

- Das einzige "urbane" Schlachthaus im Sudan und z.Z. das größte neben sechs weiteren kleinen Schlachthäusern an der Peripherie der Three Towns ist das Omdurman Central Abattoir mit einem Tagesdurchsatz von 300 Rindern und 1000 Schafen, das in den 50er Jahren errichtet wurde. Die Hygiene entspricht ebenfalls nicht internationalem Standard und läßt den Export über einen kleinen Kreis von Abnehmerländern hinaus nicht zu.
- Daher wurden Anfang der 70er Jahre zwei Exportschlachthäuser geplant, von denen eine Anlage, Kadero Export Abattoir, 1976 in der Nähe Khar-toums errichtet wurde. Sie beliefert neben den Three Towns vor allem Exportmärkte mit Fleisch in tiefgekühltem Zustand.

Die urbane Nachfrage korrespondiert eng mit den saisonalen Fluktuationen von Angebot und Preisen. Die Zahl der Schlachtungen liegt in den Monaten September bis Januar signifikant über dem Jahresdurchschnitt, sinkt aber im Februar und liegt bis August auf einem niedrigen Niveau (AAAIID 1982, 31f; Internal Trade Statistics and Price Indices 1980/81, 22f.). Diese Schwankungen reflektieren die Saisonalität des Viehangebotes in den Produktionszonen, die sich mit ca. zweimonatiger Verzögerung auf den Terminalmärkten niederschlägt. Da jedoch die Viehpreise auf den Primär- und den Sekundärmärkten während der Hausse steigen, tendieren auch die Fleischpreise auf den Endverbrauchsmärkten paradoxerweise während der Zeit vermehrten Angebotes nach oben. Die Preisvorschriften bleiben wirkungslos, da eine effektive Kontrolle kaum durchführbar ist und mit angebotsablenkenden Effekten als Folge verstärkten Durchgreifens der Behörden zu rechnen ist (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 81). Die Preisüberwälzung und die enormen Preisanstiege der letzten Jahre deuten auf eine erhebliche Marktmacht der Anbieter hin, die inzwischen zu einem Politikum geworden ist (s.u.).

3.4.3 Preise und Preispolitik

Die nominale Preisentwicklung war bis 1978 durch eine kontinuierliche, in etwa dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt entsprechende Aufwärtsbewegung gekennzeichnet. Auch nach dem Preissprung von 1979, Folge verbesserter Exportbedingungen und der Abwertung der sudanesischen Währung, bewegten sich die Viehpreise noch im Rahmen der allgemeinen Preisentwicklung (vgl. Tabelle 8). Bis 1985 ist der Vorsprung der Viehpreise sogar vom allgemeinen Preisniveau wieder eingeholt worden, so daß die deflationierten Preise wieder auf dem Stand von Anfang der 70er Jahre angelangt waren. Dazu dürften u.a. die "distress sales" beigetragen haben, die vor allem 1983 und 1984 aufgrund der Dürre erfolgten.

Ergebnisse einer Untersuchung in Süddarfur (Umm Belut) lassen erkennen, daß die durchschnittliche Herdengröße von 1981/82 bis 1985/86 auf fast ein Drittel des ursprünglichen Bestandes gesunken ist und in der Herdenstruktur Änderungen eingetreten sind, die den Anteil der reproduktionsfähigen weiblichen Tiere steigen ließen auf Kosten des Anteils von Bullen, die üblicherweise den vermarktbaren Herdenüberschuß repräsentieren. Die Mortalitätsrate lag bei Kälbern mit 87 % 1984/85 enorm hoch, doch auch bei ausgewachsenen Tieren betrug sie 25 %. Die durch Viehsterben verursachte Schrumpfung der Herden wurde noch beschleunigt durch eine hohe offtake-Rate, die 1984/85 mit 12 % um ca. 50 % höher lag als im Vorjahr (Auskunft der Western Savanna Development Corp., Nyala, Februar 1987).

Bisher kamen den Viehhaltern die Schwankungen der Marktlage zugute, da die Angebotsspitze regelmäßig mit dem saisonalen Nachfrage- und Preisboom zusammenfiel. Die unbekannte, aber zweifellos enorm hohe Zahl der erzwungenen Verkäufe außerhalb der Saison hat den Preisauftrieb zunächst gestoppt (vgl. Tabelle 8). Seit 1985/86 ist jedoch der gegenteilige Effekt wirksam: Der Wiederaufbau der Herden nach der Dürre hat das Abgebot verknappt und die Nachfrage steigen lassen (Development and Business Digest 1/1987, 15). Auf diesen Zusammenhang verweisen u.a. Preisentwicklungen, die in Produktionsstandorten noch dramatischer verlaufen sind als auf den Endverbrauchsmärkten (vgl. Tabelle 9).

Tabelle 8: Preise auf den Viehmärkten von Nyala, El Obeid und Omdurman

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Rinder																	
Auktionspreise																	
Nyala	12,06	18,25	17,42	20,56	25,81	40,44	36,34	42,04	39,25	175,60	148,30	162,17	203,00	307,40	236,00	272,75	976,0
El Obeid	15,09	19,06	21,50	22,55	26,20	37,67	41,35	42,46	53,12	142,30	148,80	175,50	206,30	284,60	224,40	325,60	834,5
Omdurman	26,39	30,50	30,47	49,76	46,56	69,73	63,80	72,75	94,11	163,20	213,80	275,90	285,20	417,30	475,50	632,00	1039,3
Deflationierte¹⁾ Auktionspreise																	
Nyala	11,37	16,98	14,74	14,94	14,98	19,15	16,90	16,70	13,00	44,01	29,48	26,00	25,79	29,80	17,25	13,64	
El Obeid	14,22	17,73	18,19	16,38	15,21	17,84	19,23	16,86	17,60	35,66	29,58	28,14	26,21	27,60	16,41	16,28	
Omdurman	24,84	28,37	25,78	36,15	27,03	33,02	29,67	28,89	31,17	40,90	42,50	44,24	36,23	40,45	34,78	31,61	
Schafe																	
Marktpreise																	
Nyala	1,75	2,20	3,24	2,83	3,94	5,45	4,38	5,12	7,45	26,50	25,70	26,84	34,30	61,60	28,00	52,50	140,0
El Obeid	4,34	4,70	4,50	4,72	4,65	8,22	7,86	9,40	11,60	20,90	22,10	31,60	45,50	57,00	56,70	81,13	191,0
Omdurman	5,15	5,62	6,29	7,73	11,55	11,70	11,73	16,20	22,20	28,70	37,80	52,50	82,84	144,00	142,40	197,25	265,6
Deflationierte Marktpreise																	
Nyala	1,65	2,05	2,74	2,06	2,29	2,58	2,04	2,03	2,47	6,64	5,11	4,30	4,36	5,97	2,05	2,62	
El Obeid	4,09	4,37	3,81	3,43	2,70	3,89	3,66	3,73	3,84	5,24	4,39	5,07	5,78	5,52	4,15	4,05	
Omdurman	4,85	5,23	5,32	5,62	6,71	5,54	5,46	6,43	7,35	7,19	7,51	8,42	10,52	13,96	10,42	9,86	

1) Deflationiert mit dem monatlichen Konsumgüterpreisindex für Khartoum, Khartoum-Nord und Omdurman.

2) Ungewichtete arithmetische Mittel der Monate Januar bis Juni 1986.

Quellen: Unterlagen der Livestock and Meat Marketing Corporation, Khartoum; Ministry of Agriculture and Natural Resources, Agricultural Prices in Sudan. A Historical Review and Analysis, 1970 - 1984, Khartoum 1985; Ministry of Agriculture and Natural Resources, Agricultural Commodity Prices - 1985 Summary, Khartoum 1986.

Tabelle 9 Marktpreise von Rindern und Schafen (in LS/Kopf)

	Omdurman		El Obeid		Nyala		El Fasher	
	Rinder	Schafe	Rinder	Schafe	Rinder	Schafe	Rinder	Schafe
Juli 1984	624	240	292	51	254	39	289	74
Juli 1985	788	208	368	74	185	43	196	65
Juli 1986	1374	450	916	202	983	156	2235	184

Quelle: Statistisches Material der Livestock and Meat Marketing Corporation, Khartoum.

Die tatsächlichen Produzentenpreise sind bislang unbekannt und die dazu vorliegenden Schätzungen dürften aufgrund der Marktsituation spekulativer sein als je zuvor. Berechnungen der Anteile der Produzenten am Endverkaufspreis kamen bisher zu stark differierenden Ergebnissen, die zwischen 32 % und 55 % bei Rindern und 33 % und 58 % bei Schafen liegen (vgl. Zohair Mubarak Abdalla 1974, 48ff.; AOAD 1974, 206ff.; AAAID 1982, 16f.; Oesterdiekhoff 1979, 88f.). In diesen Berechnungen werden die Preise der Sekundär- oder - soweit verfügbar - der Primärmärkte als approximative Werte für die Produzentenpreise eingesetzt. Dabei wird allerdings die Marge der primären Handelsstufen ("bush traders") den Produzenten zugerechnet.

Die Gegenüberstellung der Preisniveaus einzelner Marktstufen weist auf einen auffallend großen Abstand zwischen den durchschnittlichen Preisen auf den Terminalmärkten (Omdurman, Khartoum, Wad Medani, Port Sudan) und den Sekundärmärkten (Nyala, El Obeid) hin. Hingegen ist die Preisdifferenz zwischen Primärmärkten und Sekundärmärkten von regionaler Bedeutung relativ gering (vgl. Tabelle 8). Die Mobilität der Produzenten und die Konkurrenz unter den kleinen Händlern und "bush traders" führt offensichtlich zu Preisausgleichen und läßt nur geringe Gewinnraten zu. Die Nettomarge der Händler ist mehreren Kalkulationen zufolge in der Tat mit der Marktstufe korreliert. Sie ist am geringsten für die Anbieter auf den Primär- und Sekundärmärkten (3,0 bis 3,5 % des Endpreises bei Rindern und 5,2 % bei Schafen), hat auf den Terminalmärkten für Vieh aber beträchtlich höhere Werte (13,6 % bis 17,8 % bei Rindern und 10,2 % bei Schafen)

und erreicht die höchsten Werte auf dem Endverbrauchsmarkt für Fleisch mit ca. 23 % bis 24 % bei Rindern und Schafen (AOAD 1974, 213; AAAID 1982, 17). Die Nettohandelsmarge (ohne Transportkosten, Abgaben, Kosten für Schlachtung, Quarantäne und dergleichen) summiert sich damit auf ca. 45 % des Endverbrauchspreises.

Die Preisrelation zwischen den Sekundärmärkten und dem Terminalmarkt schwankte in den 60er und 70er Jahren zwischen etwa 40 % bis 55 % (vgl. Agricultural Prices in Sudan 1985, 27; Oesterdiekhoff 1979, 87f.). Diese relativ konstante regionale Preisstruktur wurde durch den schnelleren Preiszuwachs auf den Märkten der Produktionszonen jedoch zunichte gemacht. Die Spanne zwischen Nyala/El Obeid und Omdurman hat sich relativ verringert, während das Preisniveau in El Fasher, dem Handelszentrum im besonders stark von der Dürre betroffenen Nordkordofan, sogar höher als in Omdurman ist (vgl. Tabelle 9).

Eine mindestens gleiche, wenn nicht größere Bedeutung für die Marktsituation hat die Entwicklung des illegalen Exportes. Es wird geschätzt, daß neben einer unbekannten Zahl von Rindern mehr als 600.000 Schafe pro Jahr aus dem Lande geschmuggelt werden. Angesichts eines gesamten offtake von 5 bis 6 Mio. und eines regulären Marktangebots von ca. 1 Mio. Schafen schafft der Schmuggel eine Angebotslücke, die mit Sicherheit preistreibende Effekte auslöst. Da im August 1986 der bisherige Preisrekord bei Schafen von LS 750 pro Kopf registriert wurde, während gleichzeitig in Saudi Arabien sudanesishe Schafe für \$ 100 (= LS 290 zum offiziellen bzw. etwa LS 500 zum inoffiziellen Kurs) gehandelt werden (vgl. Development and Business Digest 1/1987, 13), kann als treibendes Motiv des Viehschmuggels nur Kapitalflucht in Form von Warenexporten angenommen werden.

Die Fleischpreise in Khartoum, die neben den Brotpreisen politische Signalfunktion besitzen, sind in Reaktion auf diese Marktstörungen 1986 drastisch gestiegen. Von der Regierung verordnete Höchstpreise für Rind- und Schaffleisch waren bedeutungslos angesichts der wachsenden Angebotslücke und geringen Kontrollmöglichkeiten. Zudem setzen sie an der letzten Handelsstufe, den Schlachtereien an, die selbst "Opfer" der Marktentwicklung geworden sind. Bei Schafpreisen von LS 325 bis LS 750 und einem durchschnittlichen Gewicht von 12 bis 24 kg pro Tier ist ein staatlicher Höchstpreis für Fleisch von LS 10,5/kg unrealistisch; das

gleiche gilt für Rindfleisch, dessen Preis auf LS 7,5/kg begrenzt wurde, während Rinder im Oktober 1986 schon mit LS 2250 gehandelt wurden bei einem Lebendgewicht von 190 bis 210 kg (Sudanow 9-10/1986, 30).

Da das Ministry of Commerce auf der Einzelhandelsstufe nicht erfolgreich intervenieren konnte und in vorgelagerte Marktstufen des Viehhandels gar nicht erst einzugreifen plante, versucht es z.Z., über eine globale Marktbeeinflussung Abhilfe zu schaffen. Es verordnete einen Exportbann, der allerdings allein den legalen Export trifft und u.U. die illegale Ausfuhr forciert. Die gleichzeitig begonnene Einfuhr von Fleisch (aus Australien) in der Absicht, die Versorgungslage zu verbessern und Druck auf die Preise auszuüben, mutet für ein Land mit dem Viehreichtum des Sudan paradox an. Offiziell begründet wird diese Maßnahme mit der zunehmenden Monopolisierung im Handel, deren Preiseffekte nur durch Fleischimporte zu bekämpfen seien (Sudanow 9-10/1986, 30). Sie stellt eine hilflose, wenn auch populäre Reaktion auf die Marktlage dar, in die eine direkte Intervention (strikte Preiskontrollen, Ablieferungspflichten etc.) nicht gewagt wird. Daher sind diese Aktivitäten eher als Ausdruck einen "schwachen Staates" zu verstehen, der zwar nicht über die Ressourcen verfügt, einen Markt gegen temporäre Ungleichgewichte und etablierte Handelsinteressen zu schützen, über Maßnahmen der Importpolitik jedoch zumindest indirekt auf Knappheiten einzuwirken versucht, um seine politische Legitimität zu wahren.

3.5 Getreide

3.5.1 Produktion und Angebot

Die wichtigsten Getreidesorten sind Sorghum (Dura), Millet und Weizen, von denen Sorghum mit 60 % bis 70 % der gesamten Getreideproduktion als nationale "basic food staple crop" an erster Stelle rangiert. Weizen und Millet besitzen allerdings hohe regionale Bedeutung. In der Northern Province wird Weizen als Hauptnahrungsmittel mit ca. 100 kg pro Kopf und Jahr konsumiert, während der Pro-Kopf-Verbrauch von Sorghum auf nur 40 kg geschätzt wird (FAO 1986, 61). Millet wird auf den sandigen Qoz-Böden im Westsudan angebaut, wo die Bevölkerung eine hohe Präferenz für dieses Getreide besitzt. Im Marktsystem spielt Millet aber auch in dieser Region nur eine geringe Rolle, da es fast ausschließlich für den Eigenkonsum angebaut wird (vgl. Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 55).

Während die ländliche Bevölkerung Millet oder die billigste Sorghumsorte (Feterita) anbaut und konsumiert, fragen die ärmeren städtischen Schichten ebenfalls billige Dura und die mittleren und höheren Einkommensbezieher die besseren Duraqualitäten nach (Safra, Duber). Einen wachsenden Stellenwert im nationalen Getreidekonsum hat Weizen errungen, der seinen Anteil am Gesamtverbrauch von 8,0 % in 1978/79 auf 24,8 % 1982/83 verdreifacht hat; im gleichen Zeitraum ist der Anteil des Milletkonsums von 29,5 % auf 10,1 % gesunken, während Sorghum seinen Anteil bei 65 % stabilisiert hat (FAO 1986, 59f.). In diesen Zahlen reflektieren sich neben ersten Auswirkungen der Dürreperiode, die vor allem den Anbau von Millet, einer "high risk crop", trafen, die zunehmenden Weizenimporte, deren Volumen in diesem Zeitraum von 78.100 to auf 307.200 to wuchs (Agricultural Situation and Outlook 1985/86, 76).

In allen drei landwirtschaftlichen Subsektoren findet Getreideanbau statt:

- Die Bewässerungsschemes, vor allem die Gezira, liefern den überwiegenden Teil der Weizenproduktion; ihr Anteil an der Sorghumernte liegt bei etwa 10 %.

- Der mechanisierte Regenfeldbau ist der mit Abstand wichtigste Erzeuger von Sorghum, während sein Beitrag zur Produktion von Millet minimal ist.
- Der traditionelle Regenfeldbau liefert mehr als 95 % der Milleternte und 20 % bis 30 % der Sorghumernte.

Zwar vermag der traditionelle Regenfeldbau in guten Anbaujahren 40 % bis 50 % der gesamten Sorghum- und Milleternte einzubringen, doch wird der Warenfluß auf den Getreidemärkten von den beiden anderen Subsektoren, insbesondere dem mechanisierten Regenfeldbau, beherrscht. Die traditionellen Kleinbauern verfügen nicht über kontinuierlich anfallende, systematisch erzeugte Überschüsse. In guten Erntejahren sind sie in der Lage, ihren unmittelbaren Bedarf zu decken und Vorräte für Mangeljahre anzulegen. Der Preisverfall mindert aber gerade in Überschußjahren ihr Vermarktungsinteresse. Nach unzureichenden Ernten hingegen werden die Vorräte verbraucht und Erlöse aus dem Verkauf von cash crops, Tieren u.a.m. für den Zukauf von Getreide verwendet. Auch höherwertiges Getreide (Millet) wird zuweilen verkauft, um größere Mengen billigerer Dura für den Eigenkonsum erwerben zu können.

Die ländliche Bevölkerung, die ca. 80 % der gesamten Population des Sudan ausmacht, partizipiert daher in normalen Erntejahren nur marginal an der Vermarktung von Getreide, da sie aufgrund ihrer Subsistenzorientierung weder eine ständige Nachfrage nach Getreide entfaltet noch über vermarktbare Überschüsse verfügt. In den westlichen Regionen fallen zudem Anbau und Ernte in den Aufgabenbereich der Frauen, der besonders stark von familiären Subsistenzinteressen geprägt ist.

Die quantitativ wichtigsten Pole der Getreidevermarktung stellen daher die mechanisierten und bewässerten schemes als Anbieter und die städtische Bevölkerung als Nachfrager dar. Von der bedeutendsten Überschußregion, der Kassala Province, werden die Khartoum, Northern und Nile Provinces, Port Sudan und das Küstengebiet versorgt. Die Blue Nile Province, ebenfalls ein Überschußgebiet, beliefert Khartoum, die Gezira, White Nile und Teile der südlichen Provinzen (vor allem Bahr el Ghazal). Letztere erhalten auch Lieferungen von der Upper Nile Province (Renk Area), die außerdem Getreide in die westlichen Provinzen schickt. Diese sind im allgemeinen selbstversorgend in normalen Erntejahren; es entsteht aber

Tabelle 10

Getreideproduktion (in '000 Tonnen)

	Kleinbäuerlicher Regenfeldbau Kordofan/Darfur			Mechanis. Regenfeldbau		Bewässerungsanbau	
	total			total		total	
	Sorghum	Millet	Sorghum	Sorghum	Weizen	Sorghum	Weizen
1974/75	-	-	398	402	1112	171	269
1975/76	257	322	604	370	1099	288	255
1976/77	308	413	680	472	914	212	294
1977/78	437	450	822	487	936	268	317
1978/79	442	491	1012	550	1116	281	168
1979/80	197	272	568	309	935	168	233
1980/81	252	444	704	491	1214	154	130
1981/82	318	450	887	509	2155	217	163
1982/83	282	302	513	339	1185	233	185
1983/84	130	266	365	391	1129	333	-
1984/85	203	147	272	158	389	436	79
1985/86	423	401	609	428	2328	658	199

a) In diesen Zahlen ist zu 2-5 % der Output anderer Sektoren enthalten.

Quellen: Agricultural Situation and Outlook, 1985/86, 17ff.;
Unterlagen der USAID, Khartoum; Weltbank 1983,
Bd. II, 118f.

auch dann häufig ein Defizit, wenn aus Südkordofan und -darfur unmittelbar nach der Ernte Exporte in andere Provinzen stattfinden, die später in der Saison Verknappungen entstehen und die Preise steigen lassen. Aufgrund notorisch unzureichender und technisch bisher unzulänglicher Lagermöglichkeiten, in denen mit Überschüssen der mechanisierten schemes Vorräte angelegt werden könnten, stellt diese regionale Getreideknappheit eine oft wiederkehrende Erscheinung dar (FAO 1982, 15).

Die Jahre 1983 bis 1985 waren durch ein Produktionsdefizit und eine Angebotslücke gekennzeichnet, verursacht durch die Dürreperiode in der ersten Hälfte der 80er Jahre und die Immigration von Flüchtlingen aus mehreren Nachbarländern. In Kordofan existierte 1984 nach Schätzungen der FAO ein Getreidedefizit von etwa 80 % der benötigten Menge, 1985/86 war die Versorgungslücke erst auf ca. die Hälfte (37 %) reduziert (Regierung des Sudan/UNDP 1986). Der Sorghumexport, der üblicherweise zwischen 3 % und 10 % der Ernte absorbierte, 1982/83 aber mit 412.768 to auf über 20 % kam, wurde daher im November 1983 verboten. Doch wird mit einem beträchtlichen Ausmaß illegaler Ausfuhren gerechnet, die durch die hohen Preisniveaus der benachbarten Defizitländer angeregt werden. Aus Südkordofan werden z.B. LKW-Ladungen in großen Mengen in den Tschad geschmuggelt, ferner existiert ein "substantial, but unrecorded volume of illegal trade" vor allem nach Äthiopien (FAO 1982, 15; vgl. auch Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 56). Organisiert werden diese Schmuggelgeschäfte vor allem von den Besitzern der mechanized schemes, die oft gleichzeitig Getreidegroßhändler sind und über eigene Lager- und Transportmöglichkeiten verfügen.

3.5.2 Vermarktung und Marktpolitik

Abgesehen von Weizen, der in den bewässerten schemes angebaut wird, wird Getreide nicht auf staatlich organisierten Märkten umgeschlagen. Die Vermarktungswege und -institutionen sind im kleinbäuerlichen Regenfeldbau z.T. andere als im mechanisierten und bewässerten Anbau. Der Kleinbauer unterliegt den Bedingungen und Zwängen, die auch für die Vermarktung anderer cash crops charakteristisch sind. Auch wenn er nicht durch shayl-Kontrakte gezwungen ist, seine

Ernte außerhalb des Marktes an Geldverleiher und Dorfhändler abzutreten, ist er kaum in der Lage, Ort und Zeitpunkt des Verkaufes nach dem Gesichtspunkt der Erlösmaximierung zu bestimmen. Seine geringen Angebotsmengen machen den Besuch eines städtischen Marktes unrentabel, so daß der Verkauf an Dorfhändler, LKW-Transporteure etc. bevorzugt wird. Häufig findet auch ein Naturaltausch mit Konsumgütern aus dem Angebot der Dorfhändler statt.

Auf den städtischen Sekundärmärkten operieren neben Händlern, deren Geschäfte eine lokale Reichweite haben, Großhändler, die das Vermarktungssystem einer Region oder Provinz beeinflussen. Ihre Tätigkeit wird von keinerlei offizieller Kontrolle und keinem Zwang zur Führung von Geschäftsbüchern beeinträchtigt; Steuern werden auf der Basis von Selbsteinschätzung des Umsatzes und Gewinns taxiert. Entscheidend für die Gewinnchance der Händler ist die Verfügung über hinreichende Kapitalmengen und Lagermöglichkeiten, um Getreide nach der Ernte aufkaufen und für etwa ein halbes Jahr auf Lager nehmen zu können. Während die täglichen Einkaufs- und Verkaufspreise der Händler nur eine geringe Marge zulassen, liegen ihre hauptsächlichen Gewinnchancen in den saisonalen Preisanstiegen, die in El Obeid bei 100 % zwischen Dezember und Juni liegen (siehe 3.5.3). Diese Preiseskalation läßt sich offensichtlich nicht allein auf tatsächliche Verknappungen zurückführen, da immer auch Teile der Ernte des Vorjahres noch vermarktet werden und der saisonale "price spread" unabhängig vom jeweiligen Erntevolumen eintritt. Daher wird mit hoher Wahrscheinlichkeit angenommen, daß Manipulationen seitens der Großhändler zu den saisonalen Preisanstiegen signifikant beitragen. Allerdings müssen die Lagerverluste der Händler in Rechnung gestellt werden, die bei mehrmonatigen Lagerzeiten beträchtliche Ausmaße annehmen; es wird mit Verlusten von 5,5 %, 12,5 % und 21,5 % bei Lagerzeiten von bis zu drei, sechs bzw. neun Monaten gerechnet (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 58f.; FAO 1982, 24).

Kalkulationen mit alternativen Annahmen über die Verluste während der Lagerung, die Inflationsrate und den Verkaufszeitpunkt kamen zu dem Ergebnis, daß "a merchant who can store crops for 6 months, experiencing the maximum 20 % storage loss projected by the Ministry of Agriculture and reaping benefits of at least 100 % price increase in a climate of 40 % annual inflation, earns a real rate of return of 83 % assuming he has no other expenses. This scenario closely approximates conditions as they exist, and any merchant capable of selling his crop

in this manner is making excess profits." (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 61)

Die Getreideernte der mechanisierten schemes wird von den Farmern, die in der Regel zugleich Handels- und Transportunternehmer sind, größtenteils in eigener Regie vermarktet. Im Vergleich zu den Kleinbauern sind sie dabei in der Lage, über Ort und Zeitpunkt ihrer Verkäufe unabhängig zu disponieren. Die prioritäre Behandlung, die dem mechanisierten Regenfeldbau in der staatlichen Agrarplanung eingeräumt wurde, äußert sich nicht nur in der geringen steuerlichen Belastung und hohen Subventionierung der Produktionskosten dieses Subsektors (Oesterdiekhoff 1980, 336ff.; O'Brian 1985, 25). Die Agricultural Bank of Sudan (ABS) gewährt neben subventionierten Krediten, die in etwa die gesamten Produktionskosten decken, auch Unterstützung bei der Vermarktung des Produktes. Dabei werden die Kreditgeschäfte mit dem Absatz und der Lagerung der Ernte auf eine Weise verknüpft, die den Farmern die Rückzahlung ihrer Bankschulden erleichtert. Sie können über ihre Ernte auf dreifache Weise alternativ disponieren (nach Auskunft der ABS, Khartoum, Februar 1987):

- Sie können die Kredite der ABS in Naturalien (Dura) tilgen, die zu lokalen Marktpreisen angerechnet werden. Die ABS nimmt die Getreidelieferungen in ihren Lagern auf Vorrat und vermarktet sie auf eigene Rechnung.
- Die Farmer lagern ihre Ernte in den Fazilitäten der ABS bis zu drei Monaten. In diesem Zeitraum können sie frei über die Ware verfügen; bei Verkauf werden ihnen von der ABS Lagerkosten berechnet.
- Verkaufen sie das Getreide aus den Lagern der ABS nicht innerhalb von drei Monaten, so geht es in die Dispositionsbefugnis der ABS über. Bei Verkauf verrechnet die Bank die Erlöse gegen den Kredit unter Berücksichtigung der "storage and handling costs".

Diese Regelungen kommen den Farmern weitgehend entgegen, da sie ihre Entscheidungsfreiheit in den ersten drei Monaten nach der Ernte nicht einengen und sie auch später nicht von den Gewinnchancen des saisonalen Preisanstiegs ausschließen. Anfang 1987 stammten ca. 20 % der Vorräte in den Lagern der ABS aus Kreditgeschäften mit Farmern; dies entspricht bei einer maximalen La-

gerkapazität von 350.000 to demnach höchstens 70.000 to Dura, einem sehr geringen Teil der mechanisierten Duraproduktion (vgl. Tabelle 10). Offensichtlich wird das Vermarktungsangebot der ABS von den Farmern nur zögernd aufgenommen. Obwohl die Lagerfazilitäten der Farmer/Händler technisch unzulänglich sind und hohe Verluste verursachen, ziehen sie es vor, ihre Ware nicht in die von der Regierung kontrollierten Vorratslager zu liefern (vgl. Regierung des Sudan/UNDP 1986). Zum einen verlangt ihre Marktstrategie die Geheimhaltung ihrer Vorräte, zum anderen sind sie daran interessiert, staatlichen Instanzen keine Information über ihre Umsätze zukommen zu lassen, um unkontrolliert illegalen Geschäften nachgehen zu können.

Die Regierung hingegen, die bestrebt ist, größeren Einfluß auf die Getreidemärkte zu gewinnen, plant eine erhebliche Ausweitung der staatlichen Getreidevorräte. In der Saison 1986/87 ist die ABS angewiesen, ca. 25 % der gesamten Ernte, d.h. ca. 1 Mio. to, auf Lager zu nehmen. Die vorhandenen Lagerkapazitäten von 350.000 to müssen, sofern das Programm Erfolg hat, um angemietete Fazilitäten ergänzt werden, was angesichts der notorischen Knappheit an geeigneten größeren Lagern ein beträchtliches Hindernis darstellen wird. Die Vorratshaltung im Sudan ist nämlich durch markante "Größennachteile" gekennzeichnet: während die Kleinbauern in allen Regionen des Sudan für den familiären Bedarf über Vorratslager verfügen, die mit minimalen Verlusten auch über längere Zeiträume Getreide in genießbarem Zustand konservieren (vgl. Ibrahim 1987), treten in von den Händlern und der Regierung betriebenen Einrichtungen schon nach wenigen Monaten hohe Verluste auf (s.o.; nach zwölf Monaten ist etwa die Hälfte des eingelagerten Getreides wertlos). Daher ist es ratsam, neben einem moderaten Ausbau der staatlichen Kapazitäten, die als "buffer stock" und nationale Sicherheitsreserve eingesetzt werden, Kreditprogramme für Kleinbauern zu entwickeln, die ihnen eine Lagerhaltung ihrer Ernte gestatten; dafür sprechen auch Transport- und Kommunikationsdefizite, die zentral gelenkte Operationen zum Ausgleich lokaler Versorgungslücken erschweren.

Die Pläne der ABS konzentrieren sich jedoch auf drei moderne Silos von je 25.000 to Fassungsvermögen in Kosti, Renk und Khartoum-Nord, während die Errichtung kleiner Notvorratslager von 700 bis 3.000 to in den von Hunger bedrohten Regionen von Hilfsorganisationen übernommen wurde (nach Unterlagen der ABS, Khartoum, vom 6. September 1986). Die Anlage von Getreidesilos in den

wichtigsten Erzeuger- oder -abnehmerregionen kann aber kein Ersatz für eine explizite "food security policy" sein. Ein Programm zur Verbesserung der Getreidevermarktung mit dem Ziel der Sicherung der Nahrungsmittelversorgung muß Vorkehrungen u.a. für die Entwicklung der Infrastruktur treffen und ein koordiniertes staatliches Vorgehen im Bereich der Agrarpreispolitik, der Handelslizenzvergabe, der Kreditunterstützung u.a.m. ermöglichen.

Wie wenig die Regierung trotz drohender Nahrungsmittelknappheiten auch nur mit der Realisierung eines nationalen Reserveprogramms vorangekommen ist, mußte eine FAO-Kommission 1982 konstatieren: "The only semblance of a 'policy' on stockholding is the apparently unpublicized information which the mission gathered from the Ministry of Commerce concerning the concept of a 'protective reserve' of 300 000 tonnes of sorghum and millet which is 'assumed' to be available as a source from which operational and price stabilization stock is drawn. However, there is no system of monitoring of this stock nor is there any information as to its location nor by whom it is held. It is merely assumed to exist and remains fictitious by and large"¹.

Der Zersplitterung der politischen Zuständigkeiten, die oft auf mehrere Ministerien bzw. Departments verteilt sind, ist die mangelnde Marktaufsicht und der ungenügende Zustand der Infrastruktur zuzuschreiben. Dies resultiert "in a complete absence of controlled marketing either vertically or horizontally", womit der Marktmacht des privaten Handelssektors Vorschub geleistet werde (FAO 1982, 21). Der Aufbau von Getreidevorräten in Lagern der ABS, die zu einem garantierten Fixpreis von LS 35/Sack von den Farmern/Händlern aufgekauft werden sollen, ist daher eine unzureichende Antwort auf die Hungerkrise der vergangenen Jahre. Möglicherweise wird die Zentralisierung der Vorräte regionale Defizite sogar noch verschärfen, da die Sicherheitsreserven bzw. die preisausgleichenden Effekte des "buffer stock" sich in erster Linie auf die städtische Bevölkerung bzw. die urbanen Märkte auswirken werden.

¹ FAO 1982, 20; vgl. auch die selbstkritischen Anmerkungen in Regierung des Sudan/UNDP (1986), wo noch immer das Fehlen jeglicher Informationen über Anzahl, Standort, Kapazität, Effizienz, Investitions- und Unterhaltungskosten aller Getreidelager, die nicht von der ABS betrieben werden, moniert wird.

3.5.3 Preisbewegungen und Preispolitik

Die Entwicklung der Getreidepreise ist durch ausgeprägte, kurz- und mittelfristige Fluktuationen gekennzeichnet. Die oft abrupten Veränderungen reflektieren sich in den verfügbaren Preisstatistiken als monatliche Preissprünge und als jahresdurchschnittliche Preisbewegungen. Die Entwicklung der jahresdurchschnittlichen Preise zeigt seit Anfang der 60er Jahre bis Ende der 70er Jahre einen mäßigen Anstieg bei Schwankungen, die bis 80 % ausmachen. Zu Beginn der 80er Jahre fanden rapide Preisanstiege statt, die auf den Märkten der verschiedenen Regionen zeitlich versetzt auftraten und daher die regionalen Preisdiskrepanzen verstärkten (vgl. Tabelle 11). Im Juni/Juli 1985 wurden in Gedaref und El Obeid Monatsmaxima von LS 116 bzw. LS 138/Sack (=91,5 kg) registriert; die guten Ernteaussichten ließen die Preise jedoch Ende 1985 sinken und 1986 sich auf niedrigem Niveau stabilisieren.

Im Gegensatz zur langfristigen nominalen Preisentwicklung weisen die realen, d.h. mit dem Konsumgüterpreisindex deflationierten Preise bis Ende der 70er Jahre einen sinkenden Trend auf. Er wurde erst durch die hohen und raschen Minimumpreisanstiege gebrochen, die den allgemeinen inflationären Trend noch weit übertrafen. Erst 1986 fällt der Realpreis wieder auf etwa das Niveau zu Beginn der 80er Jahre, sofern sich der von der ABS angebotene Fixpreis von LS 35/Sack als Orientierungspreis durchsetzt. Dem entspricht ein Realpreis von etwa LS 1,31, wenn mit dem Konsumgüterpreisindex von 1986, dem letzten verfügbaren Wert, deflationiert wird (2671,0 auf der Basis von 1970 für "lower salaries"; vgl. Weltbank 1987, Bd. III, 87). Wird unterstellt, daß die durchschnittliche Inflationsrate der Jahre 1980 bis 1985, die mit 31,7 % angegeben wird (Weltbank 1988, 202), auch für die beiden folgenden Jahre zutrifft, so errechnen sich reale Sorghumpreise von LS 1,01 in 1987. Sie wären damit wieder etwa auf dem Niveau angelangt, das in den 70er Jahren auf dem Markt von Gedaref, dem größten Getreidemarkt des Sudan, geherrscht hat (vgl. Tabelle 11; zur Entwicklung der realen Sorghumpreise vgl. auch Franklin 1985, 51).

Die saisonalen Fluktuationen sind ebenfalls von großen Ausschlägen gekennzeichnet, die - wie auf den anderen Produktenmärkten - einem konstanten Muster folgen. Die Saison, die als die Phase unmittelbar nach der Ernte (November bis April) definiert ist, wird durch große Angebotsmengen und niedrige Preise cha-

Tabelle 11 Getreidepreise

Jahresdurchschnittliche Marktpreise (LS/Sack) ^{a)}	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1986/87
<u>Dura</u>																
Gedaref	1,25	0,86	0,95	1,69	2,31	1,63	2,54	3,26	3,77	4,06	7,54	10,14	20,42	33,04	91,07	35,00
El Obeid	2,60	2,44	2,53	3,57	4,78	4,22	4,83	4,13	5,26	6,35	-	24,80	24,50	42,00	106,96	35,00
Nyala	2,96	1,55	2,13	2,06	6,32	3,12	6,71	11,11	8,90	9,32	16,30	22,22	-	-	-	35,00
<u>Millet (Dukhn)^{b)}</u>	2,18	3,00	5,30	7,34	3,67	4,85	5,37	5,37	12,40	14,09	25,62	35,74	41,00	55,55	-	-
<u>Deflationierte Marktpreise^{c)}</u>																
<u>Dura</u>																
Gedaref	1,17	0,76	0,72	1,03	1,13	0,77	1,05	1,14	0,81	0,88	1,36	1,47	2,26	2,85	5,41	1,32 ^{d)}
El Obeid	2,44	2,14	1,91	2,18	2,34	2,00	1,99	1,45	1,55	-	-	3,60	2,71	3,62	6,35	1,32
Nyala	1,45	1,87	1,56	3,86	1,53	3,17	4,58	3,12	2,75	3,52	4,17	-	-	-	-	1,32
<u>Millet (Dukhn)</u>	2,04	2,63	4,00	4,48	1,80	2,29	2,21	4,35	4,15	5,53	4,46	5,20	4,53	5,00	-	-

a) Das Gewicht eines Sackes beträgt 91,5 kg.

b) Bis 1980/81 Nyala, ab 1981/82 El Obeid.

c) Deflationiert mit dem Konsumgüterpreisindex für Khartoum (Durchschnitt der Indizes für low und high salaries).

d) Vgl. Erläuterungen im Text.

Quellen: Agricultural Prices in Sudan. A Historical Review and Analysis, 1970 - 1984, Ministry of Agriculture and Natural Resources, Khartoum 1985; Agricultural Commodity Prices - 1985 Summary, Ministry of Agriculture and Natural Resources, Khartoum 1986; Agricultural Bank of Sudan, Khartoum.

rakterisiert. Etwa die Hälfte der Umsätze auf den Sekundärmärkten konzentriert sich auf diese Periode, da viele Produzenten (Kleinbauern und Farmer) an einer raschen Liquidierung interessiert sind, um ihren Kreditverpflichtungen gegenüber lokalen Geldgebern bzw. formalen Bankinstitutionen nachzukommen (Antoun 1986, 10f.). In der "off-season" von Mai bis Oktober sind geringe Angebote und hohe Preise vorherrschend. Die saisonalen "price spreads" sind gerade auf den Getreidemärkten sehr ausgeprägt; in El Obeid wurden Preisanstiege von 100 % registriert (s.o.), auf den Märkten von Khartoum und Gedaref wurden 72 % bis 160 % bzw. 100 % bis 250 % beobachtet (Mohamed Farah Gibriel 1979, 6 und 27f.). Wie bereits erwähnt, werden Markt- und Preismanipulationen seitens der Großhändler, deren Gewinnmarge vor allem von der saisonalen Preisspanne bestimmt wird, mit hoher Wahrscheinlichkeit angenommen. Da auch ausgeprägte Preissprünge von Monat zu Monat eine typische Erscheinung auf den Getreidemärkten sind, können Spekulanten schon bei einer kurzfristigen Kapitalbindung mit hohen Gewinnen rechnen. Diese Fluktuationen sind typischerweise in Defizitregionen (El Obeid, Shendi) markanter als in Überschußgebieten wie Gedaref (vgl. Mohamed Farah Gibriel 1979, 8f.).

Fluktuationen der Getreidepreise, die durch saisonale Angebotsspitzen und spekulative Marktpraktiken hervorgerufen werden, können sich gerade unter den Bedingungen kurzfristig preisunelastischen Angebots- und Nachfrageverhaltens, wie es für die Getreidemärkte charakteristisch ist (Mohamed Farah Gibriel 1979, 20f.), prägnant entwickeln. Kurzfristig ist dabei das Angebot die "unabhängige" Variable, deren Veränderung - eine Rechts- oder Linksverschiebung der Angebotskurve - starke Preisausschläge zur Folge hat. Schon ein geringer Rückzug des Angebots vermag demnach relativ große Preissprünge auszulösen. Spekulanten und marktbeherrschende Händler besitzen damit ein wirkungsvolles Instrument zur Abschöpfung von Monopolrenten, das offensichtlich nicht selten zum Einsatz kommt: "The element of speculation plays an important role in shaping stock policies and hence in determining prices" (Mohamed Farah Gibriel 1979, 20).

Solange das Ausmaß der spekulativen Geschäfte nicht unter Kontrolle gebracht wird, besteht die Gefahr, daß die anderen empfohlenen Maßnahmen zur Verbesserung der Getreidevermarktung nicht wirksam werden können. So könnte z.B. die staatliche "buffer stock"-Politik von der konzentrierten Marktmacht des Handels unterminiert werden; dies könnte z.B. durch Angebotsverknappungen zu Beginn

der Saison geschehen, wodurch eine vorzeitige Leerung der Vorratslager erzwungen werden kann. Ferner würden Unterstützungsprogramme zur Reduzierung der hohen Lagerverluste nicht die saisonale Preisspanne drücken, sondern lediglich die Gewinnspanne des Handels steigen lassen. Doch obwohl schon vor einigen Jahren eine Studie über das Marketingsystem in Kordofan zu dem Schluß kam, "the primary cause of the inefficiencies in the grain marketing system is hoarding and price speculation by merchants" (Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 62), hat die Regierung sich dieses politisch brisanten Bereichs bisher nicht explizit angenommen, sondern setzt - unterstützt von verschiedenen internationalen Organisationen - in erster Linie auf den Ausbau der Lagerkapazitäten.

Da die kurzfristigen Preisschwankungen keine ökonomische Funktion besitzen und Produzenten wie Konsumenten beeinträchtigen, empfiehlt sich eine Politik der Marktstabilisierung, die mit Hilfe eines saisonalen Angebots- und Nachfrageausgleichs im Verein mit geeigneten Marktkontrollen Preisfluktuationen einebnet und der Spekulation die Grundlage entzieht. Saisonale "price spreads" sollten dabei auf die Kosten der Vorratshaltung reduziert werden, mittelfristige Preisbewegungen müssen allerdings zur Geltung kommen, da die Angebotsmenge von den Preisen des Vorjahres beeinflußt wird (Mohamed Farah Gibriel 1979, 17ff.). Eine derartige Preispolitik setzt allerdings zum einen eine wesentlich verbesserte Marketinginfrastruktur voraus, insbesondere ein Netz von adäquaten Vorratsfazilitäten auf Distrikt-, Dorf- und Haushaltsebene, ein effizientes Survey- und Kommunikationssystem und verbesserte Transporteinrichtungen, um nur die wichtigsten Punkte zu nennen. Zum anderen muß eine Preisformel gefunden werden, die sowohl den Bedürfnissen der Nachfrager wie den Produktionsbedingungen Rechnung trägt. Der Beschreibung der Mindestpreispolitik auf anderen agrarischen Märkten kann entnommen werden, daß die Preispolitik in vielen Fällen die Produktion beeinträchtigt hat und bestenfalls nur wirkungslos geblieben ist. Da Dura im Produktionsprogramm der Kleinbauern und Farmer mit cash crops wie Erdnüssen, Sesam und Gummiarabikum konkurriert, kreuzen sich in der Preis- und Marktpolitik für Dura eine Vielfalt agrarpolitischer Aspekte, auf die ein geeignetes Konzept staatlicher Marktbeeinflussung gleichermaßen Rücksicht zu nehmen hat. Ebenso wie in der Vieh- und Fleischvermarktung kann es sich die Regierung jedoch in Zukunft nicht leisten, von Eingriffen in Marktstruktur und -prozeß

abzusehen, da die Marktergebnisse schon zu sehr zum politischen Faktor geworden sind.

Daß die Regierung zu Preisinterventionen bereit und in der Lage ist, geht aus der Sonderbehandlung des Weizenmarktes hervor. Der subventionierte Weizenkonsum ist auf das urbane Milieu konzentriert und überwiegend von importiertem Angebot abhängig. Er hat sich seit Anfang der 60er Jahre etwa vervierfacht und belief sich seit Anfang der 80er Jahre auf einem Niveau von mehr als 600.000 to (Siddig Abdelmageed Salih o.J., 90). Da die Inlandsproduktion weit hinter dieser Nachfrageexpansion zurückblieb, wurde die Angebotslücke durch rasch steigende Importe gedeckt, die Anfang der 80er Jahre auf über 400.000 to pro Jahr angestiegen waren (Weltbank 1983, Bd. II, 125; Siddig Abdelmageed Salih o.J., 90). Dieser Effekt wurde durch die Nahrungsmittellieferungen im Rahmen von "food aid" 1983 bis 1985, die allein 1983/84 auf 444.000 to Weizen kamen, kurzfristig enorm verstärkt (Agricultural Situation and Outlook 1985/86, 76). Doch ist er strukturell langfristig in der Markt- und Preispolitik angelegt, deren Schwächen die Nahrungsmittellieferungen durch Vertiefung der Importabhängigkeit u.U. noch akzentuieren werden.

Auch der Pro-Kopf-Konsum hat vor allem in den letzten Jahren merklich zugenommen. Etwa ein Drittel des offiziell vermarkteten Weizens wird allein in den Three Towns konsumiert, während die ländlichen Regionen vom Konsum subventionierten Weizens weitgehend ausgeschlossen sind (Franklin 1985, 50; Regierung des Sudan 1984, 4). Der Anstieg des Weizenkonsums kann nicht allein auf steigende Einkommen und hohe Urbanisierungsraten zurückgeführt werden, sondern muß im Zusammenhang mit der Preispolitik für Getreide interpretiert werden. Im Unterschied zu Dura und Millet werden die Preise für Weizen und Weizenmehl von der Regierung fixiert. Da sie über einen beträchtlichen Teil des Angebotes (aus Importen und einheimischen Aufkäufen) verfügt und den Markt stark beeinflussen kann, gelingt es ihr, die Preisstruktur nach politischem Ermessen zu gestalten. Für die Jahre 1979 und 1982 wurden staatliche Subsidien in Höhe von 30 % des "farm gate price" - vermutlich der Sekundärmarktpreis - ermittelt (Franklin 1985, 52).

Die Überbewertung der sudanesischen Währung ist ein weiterer Faktor, der die Preisstruktur und damit die Subventionierung des Weizenkonsums beeinflusst. Sie

läßt damit die Nachfrage nach Weizen steigen, von der eine hohe Preiselastizität vermutet wird (Byerlee 1985, 24). Allerdings spielt dieser Effekt nur bei nicht-konzessionalen Importen eine Rolle, die ca. 30 % bis 60 % der gesamten Weizenimporte ausmachen.

Infolge der "cheap bread policy" sank der reale Weizenbrotpreis mit durchschnittlich 2,5 % p.a. von 1970 bis 1980; auch die 60-prozentige Preiserhöhung vom März 1982 stellte nur das Niveau von Ende der 70er Jahre wieder her (Franklin 1985, 51 und 53). Zugleich stieg das Preisverhältnis von Sorghum zu Weizenbrot zwischen 1970 und 1982 durchschnittlich um 3,4 % jährlich. Damit wurden urban-elitäre Präferenzen für Weizenkosum durch die Preisstruktur noch alimentiert. Nicht nur wurde der Konsum des traditionellen "kisra", das aus Sorghum hergestellt wird, tendenziell substituiert durch Weizenbrot, selbst die Verbreitung von Mischbrot vermochte sich kaum durchzusetzen.

Die Weizenpolitik ist mit mindestens drei negativen Auswirkungen verbunden:

- Die Preissubventionierung stellt eine Ressourcenverteilung dar, die in hohem Maße urbanen und mittleren bis höheren Einkommensschichten zugute kommt.
- Sie vernichtet, reduziert oder verhindert einheimische Märkte für lokales Getreide.
- Sie beschwört die Gefahr einer "wheat import trap" (Byerlee 1985, 25) herauf, die mit der Zeit zwangsläufig wächst, wenn Weizen zu einem immer weniger verzichtbaren Bestandteil der Kosumnachfrage wird.

Um dieser Entwicklung entgegenzutreten, müssen parallel zur Reduzierung der Weizensubventionen lokale Getreidesorten verfügbar und durch eine geeignete Verarbeitung attraktiv gemacht werden. Es kann allerdings nicht übersehen werden, daß die Änderung der Preisstrukturen und die Reduzierung der Weizenimporte an politische Machtverhältnisse rühren und daher mit besonderer Brisanz verknüpft sind.

4 ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUßFOLGERUNGEN

Im Rückblick können die Eigenschaften des Vermarktungssystems in folgenden Zügen grob charakterisiert werden:

- Die Infrastruktur weist starkste Defizite auf im Hinblick auf Transport, Lagerhaltung, Finanzierung und Kommunikation. Die Verfügung über Services ist darüberhinaus hochgradig konzentriert auf die relativ kleine Gruppe der "big merchants" und die beiden parastaatlichen Companies.
- Diese strukturelle Eigenschaft ist im Zusammenhang mit den typischen Markthindernissen, denen Bauern begegnen, die neben der Subsistenzproduktion cash crops anbauen, verantwortlich für den weitgehenden Ausschluß der Bauern aus der Sphäre des offiziellen Marktwesens. Sie sind damit auf die diversen informellen Primärmärkte verwiesen mit der Folge geringer Produzentenpreise, die durch preispolitische Maßnahmen nicht direkt beeinflußt werden können. Eine wirksame Preispolitik setzt voraus, daß die vielfältige Abhängigkeit der Bauern abgebaut wird durch abgestimmte Maßnahmen in den Bereichen des ländlichen Kreditwesens, der Vermarktungsgenossenschaften und der extension services.
- Das Volumen der Parallelmärkte ist z.T. erheblich umfangreicher als das der offiziellen (Auktions-) Märkte. Die graduelle Verschiebung von Auslands- auf Binnenmärkte, die in der Vermarktung vor allem von Erdnüssen und Sesam beobachtet wurde, hat den Spielraum für informale Marktaktivitäten ausgeweitet; dazu zählt nicht zuletzt ein beträchtlicher Schmuggel vorwiegend von Vieh und Getreide in die Nachbarländer.
- Unter einem makroökonomischen Blickwinkel läßt sich feststellen, daß das gegenwärtige agrarische Marktsystem einen deutlichen "bias" zugunsten der urbanen Endnachfrage und des Exporthandels aufweist. In dieser Hinsicht unterscheidet es sich nicht von der kolonialen Agrarvermarktung, das in gleicher Weise auf die Akquisition landwirtschaftlicher Überschüsse und ihren Transfer in andere (metropolitane, urbane, industrielle und administrative) Sektoren angelegt war.

Bisher hat sich eine Marktpolitik mit einer grundsätzlich anderen Orientierung nicht abgezeichnet - sie hätte auch mit starkem Widerstand seitens der politisch einflußreichen Händler zu rechnen und müßte mit weitergehenden Veränderungen in der Agrarpolitik verknüpft sein. Doch soll nicht ausgeschlossen werden, daß nach der beharrlichen Stagnation der 70er Jahre und dem empfindlichen Rückschlag während der Dürre in der ersten Hälfte der 80er Jahre eine Situation erreicht ist, in welcher die Regierung gezwungen ist, überkommene post-koloniale Einstellungen gegenüber der Landwirtschaft neu zu überdenken. Allerdings ist sie genau in dem Moment auf die überragende Bedeutung des wichtigsten Produktionssektors gestoßen worden, als dessen Marktüberschuß drastisch sank und damit die gesamtwirtschaftliche Leistungsfähigkeit negativ beeinflusste. Obwohl die Regierung inzwischen begonnen hat, die Marktmacht des Handels (auf den Fleisch-, Getreide- und Ölsaatenmärkten) vorsichtig zu reduzieren und einige Minimumpreise (vor allem für Gummiarabikum) anzuheben, muß sich erst noch herausstellen, ob diese Initiativen erste Schritte zu einem umfassenden Reformprogramm oder lediglich eine Notreparatur sind.

Im folgenden werden die hauptsächlichen Komponenten, die als Mindestbedingung in einem neuen Ansatz Berücksichtigung finden müßten, vorgestellt und diskutiert. Wie schon erwähnt, sind infrastrukturelle Mängel ein durchgängiger Engpaßfaktor in der landwirtschaftlichen Vermarktung mit Auswirkungen u.a. auf die Marktstruktur und Einkommensverteilung. Eine Ausweitung der Transportkapazitäten ist eine unbedingte Voraussetzung jeglicher Zuwächse im Volumen der vermarkteten Produkte; ohne sie würde eine Ausweitung der Produktion von cash crops in die gleiche Situation wie 1982 führen, als die Rekordernte von Erdnüssen im Westsudan nicht befördert werden konnte (vgl. Weltbank 1983, Bd. III, 53). Während der LKW-Transport mit hohen Kosten verbunden ist, ist die Fracht per Bahn zwar billig, aber unzuverlässig und langwierig (einschließlich unvorhersehbarer Wartezeiten). Die von verschiedener Seite registrierten hohen Margen in der Agrarvermarktung des Sudan sind daher nicht zuletzt den Transportmängeln anzurechnen, die sich damit auch auf Preise und Erlöse der Produzenten negativ auswirken.

Es besteht auch weitgehende Übereinstimmung, daß die unzulänglichen staatlichen Lagerkapazitäten ausgebaut werden sollten im Rahmen eines regional ausgewogenen Programms (FAO 1986, 54; Kordofan Region Agricultural Marketing and

Transport Study 1983, 134ff.; Regierung des Sudan 1986, 37ff.). Wie die Analysen der einzelnen Märkte deutlich gemacht haben, ist die Verfügung über Vorratskapazitäten ein bedeutendes Element der Marktmacht. Sie ist häufig - im Verein mit beschränkten und monopolisierten Transportkapazitäten - auch verantwortlich für exzessive Preisfluktuationen. Während staatliche Vorratslager unterhalten werden sollten, um kurzfristigen Preisfluktuationen entgegenzuwirken und die Versorgung einheimischer und ausländischer Märkte zu stabilisieren, empfiehlt es sich, der Lagerhaltung auf Dorf- und Haushaltsebene größere Beachtung zu schenken. Ein "multi-system approach", basierend auf staatlichen Vorräten auf Distriktebene, öffentlich betriebenen Vorräten auf Dorf- und der traditionellen Lagerhaltung auf Haushaltsebene, würde den Zielen der Nahrungsmittelsicherheit und Preisstabilisierung in idealer Weise gerecht werden (für Einzelheiten vgl. Fuad Ibrahim 1987, 32ff.).

Angesichts des geringen Einkommensniveaus und der Abhängigkeit von Händlern und Geldverleihern, die für die große Mehrheit der Kleinbauern charakteristisch ist, ist davon auszugehen, daß es zur Errichtung einer adäquaten Vorratshaltung auf Dorf- und Haushaltsebene finanzieller und administrativer Unterstützung bedarf. Die Agricultural Bank hat in einigen Gebieten Kreditprogramme für Kleinbauern, die Genossenschaftsmitglieder sind, gestartet. Ihre Darlehen dienen der Finanzierung nicht nur der Produktionskosten, sondern auch der Kosten für Lagerhaltung und Vermarktung. Die Ernte wird in Vorratslagern, die von der Bank gestellt werden, untergebracht und zu einem späteren Zeitpunkt in der Saison, wenn die Preise wieder gestiegen sind, zum Verkauf angeboten. Gegenwärtig werden nur Erdnüsse und Sesam von diesem Programm berücksichtigt, es könnte jedoch ohne grundsätzliche Probleme auf weitere Anbauprodukte ausgedehnt werden und auch eine größere regionale Reichweite erhalten (vgl. Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study 1983, 129). Zu diesem Zweck könnten Vermarktungsgenossenschaften ins Leben gerufen und gefördert werden in Zusammenarbeit mit der Agricultural Bank oder einer regionalen Entwicklungsinstitution, die in der Lage ist, Unterstützung in Finanzierung und Vermarktung zu gewähren.

Das Problem der Preispolitik im Rahmen der Agrarmarktpolitik ist von besonderer Brisanz, da hier an ökonomische Interessen einer etablierten politischen Struktur gerührt wird (für eine generelle Diskussion vgl. Bates 1981, 30 ff.). Der Preisme-

chanismus wurde von der Regierung als Instrument des Ressourcentransfers aus dem Agrarsektor eingesetzt, wie vor allem die Preisstrukturen in der Vermarktung von Gummiarabikum zu erkennen geben. Er wirkt in erster Linie zugunsten des zentralen Budgets, allerdings unter gebührender Berücksichtigung der Interessen des Handels, die in die "top to down"-Kalkulation der Mindestpreise Eingang finden (s.o. Kap. 3.3.3). Dieses Verfahren läßt jedoch wichtige Implikationen agrarischer Preisbildung unberücksichtigt, insbesondere solche, die auf das Angebotsverhalten der Kleinbauern Auswirkungen haben. Die Methode der "top to down"-Preisfixierung sollte daher einer Kontrolle durch ein gegenläufiges "bottom up"-Verfahren unterliegen, das von den monetären Bedürfnissen der Kleinbauern seinen Ausgangspunkt nimmt.

Bislang erscheint das Niveau der nominalen und realen Produzentenpreise mehr oder weniger als Zufallsergebnis der offiziellen Preisdeterminierung. Doch sollten höhere Preise, die allerdings zur Vermeidung von Marktstörungen graduell durchgesetzt werden müssten, als notwendiges Ingredienz eines jeglichen landwirtschaftlichen Entwicklungsprogramms betrachtet werden. Im Hinblick auf Gummiarabikum sind höhere Produzentenpreise auch gefordert, damit die Akazienbestände einen größeren wirtschaftlichen Wert und damit einen höheren Schutz gegen Holzeinschlag erhalten. Kurzfristige Preisfluktuationen sollten jedoch weitgehend eingeebnet werden, da sie eine Belastung von Produzenten und Konsumenten zugunsten spekulativer Praktiken der Händler implizieren. Vermutlich wäre eine stabile und transparente Preisentwicklung ein effektiverer Produktionsanreiz als eine pure Erhöhung des Durchschnittspreises, da sie den Risiken kleinbäuerlicher Marktproduktion unter schwierigen ökologischen Bedingungen stärker Rechnung trägt.

Mit diesen Ausführungen soll nicht der Eindruck erweckt werden, die Behebung der Agrarkrise bzw. Fortschritte im landwirtschaftlichen Sektor könnten allein durch Veränderungen in Marketing und Marktpolitik bewirkt werden. Zweifellos stehen Agrikultur und Viehzucht vor zahlreichen anderen Problemen, deren Lösung Maßnahmen in vielen Bereichen verlangt. Dennoch wird Marketing zwangsläufig ein wichtiger Aspekt politischer Überlegungen sein, nicht zuletzt auch im Hinblick auf alternative ökonomische Strategien. Um die strukturelle Diskriminierung des Agrarsektors abzubauen, empfiehlt es sich auch aus der Perspektive des Vermarktungsprozesses, einen höheren Grad von Marktintegration im

Rahmen einer regionalen "inward looking" Entwicklung anzustreben. Wirtschaftliche Verknüpfungen sollten in den ländlichen Gebieten intensiviert werden, ohne jedoch die Vorteile interregionaler und auch internationaler Spezialisierung zu ignorieren. Vorrangiges Ziel müßte aber ein höherer Anteil der Weiterverarbeitung landwirtschaftlicher Rohstoffe auf dem Lande sein, um zusätzliche Arbeitsplätze, höheres Einkommen und eine bessere und ausgeglichene Versorgung mit verarbeiteten Gütern zu ermöglichen.

Ein ländlicher sekundärer Sektor hätte wichtige komplementäre Funktionen im Entwicklungsprozeß des "Schlüsselsektors", der Landwirtschaft, wahrzunehmen, wie z.B. die Belieferung mit adäquaten Konsum- und Investitionsgütern, die Erzeugung regionaler Nachfrage nach landwirtschaftlichen Rohstoffen - was eine Verkürzung der Marketingwege und Entschärfung der Transportprobleme implizieren würde - und die Beschäftigung von Arbeitskräften während der agrarischen "off-season". Die zunehmende Verfügbarkeit regionaler Bezugs- und Absatzwege wäre wiederum ein erhebliches "producer incentive" in den Produktionsentscheidungen der Kleinbauern. Die im Zuge der Intensivierung des intersektoralen Austausches mit den ländlich basierten Kleinindustrien wachsenden agrarischen Input- und Outputmärkte können auf diese Weise zu Steigerungen von Produktion und Produktivität der Landwirtschaft beitragen, von denen letztlich wieder ihre eigene Expansion bestimmt wird.

Um dem Agrarsektor durch Rehabilitationsprogramme, angemessene Produktionsanreize etc. neue Impulse zu geben, muß ihm ein höherer Anteil an der von ihm geschaffenen Wertschöpfung eingeräumt werden. Sowohl eine Änderung der Allokation staatlicher Fonds wie vor allem auch der agrarischen terms of trade müssen auf eine Stärkung der intrasektoralen Konsumtion und Investition gerichtet sein. Im Laufe dieses Prozesses würden die dominierenden Vermarktungswege aus ihrer vertikalen Richtung verlagert in eine stärker horizontale (regionale, "inward looking") Konfiguration. Spätestens an diesem Punkt jedoch käme der unmittelbar politische Charakter eines solchen ökonomischen Programms zum Vorschein, da es etablierte Privilegien und Interessen mit Staat und Handel verbundener Schichten und u.U. der städtischen Konsumenten zur Disposition stellt.

Bibliographie

AAID (1982)

Arab Authority for Agricultural Investment and Development (AAID), Feasibility Study for a Feedlot Complex Project in Western Omdurman - Sudan, Khartoum.

Abbott, J.C. (1967)

The Development of Marketing Institutions, in: Southworth, H.M./B.F. Johnston (Hrsg.), Agricultural Development and Economic Growth, Ithaca/London.

Abbott, J.C. (1968)

Marketing Issues in Agricultural Development Planning, in: Moyer, R./S.C. Hollander (Hrsg.), Markets and Marketing in Developing Economies, Homewood/Illinois.

Abdalla Mohamed Abusin/P.F. Percy (1971)

Marketing of Oilseeds and Karkadeh in Kordofan Province, Food Research Centre, Marketing Report No. 1, Khartoum.

Abdel Razig El Beshir Mohamed (1970)

Agricultural Manpower and Economic Development in Sudan, M.Sc. Thesis, University of Khartoum.

Agricultural Commodity Prices (1985)

Summary, Ministry of Agriculture and Natural Resources, Department of Agricultural Economics, Marketing Section, Khartoum 1986.

Agricultural Prices in Sudan (1985)

A Historical Review and Analysis, 1970 - 1984, Ministry of Agriculture and Natural Resources, Department of Agricultural Economics, Marketing Section, Khartoum.

Agricultural Situation and Outlook (1986)

Annual Report 1985/86, Ministry of Agriculture and Natural Resources, Department of Agricultural Economics, Khartoum.

Ahmed Hamza Khalifa (1976)

Marketing in the Sudan, in: Ali Mohamed El Hassan (Hrsg.), An Introduction to the Sudan Economy, Khartoum.

Ahmed Humeida/Zohair Mubarak (1976)

Rural Credit in the Sudan Gezira Scheme, Department of Rural Economy, University of Khartoum, Research Bulletin No.24.

Ahmed Humeida Ahmed Ali (1984)

Credit Institutions for Smallholders in the Traditional Agricultural Sector in West Sudan, Faculty of Agriculture, University of Khartoum.

Antoun, V. (1986)

Production of Sorghum in Sudan, USAID, Khartoum.

AOAD (1974)

The Arab Organization for Agricultural Development (AOAD), The Economic and Technical Feasibility for Meat Production in the Democratic Republic of the Sudan, Khartoum.

Bates, R (1981)

Markets and States in Tropical Africa. The Political Basis of Agricultural Policies, Berkeley.

Beshai, Abdel Amin (1976)

Export Performance and Economic Development in Sudan 1900-1967, Oxford/London.

Blake, H. (1983)

Policy Considerations in the Production and Marketing of Gum Arabic in Sudan, USAID, Khartoum.

Byerlee, D. (1985)

Avoiding the Wheat Trap: How Inappropriate Policies Change Dietary Habits, in: Ceres, Vol. 108, No. 107.

DECARP (1976)

Desert Encroachment Control and Rehabilitation Programme, Ministry of Agriculture and Natural Resources, Khartoum.

Dettmann, K. (1986)

"Restocking of the Gum Belt". A Critical Appraisal of a Reforestration Project to Combat Desertification in the Sahelian Zone of the Republic Sudan. IGU Regional Conference on Mediterranean Countries, Malaga.

Development and Business Digest

An Independent Sudanese Monthly, Khartoum.

Duffield, M.R. (1978)

Peripheral Capitalism and the Social Agricultural Production in the Villages of Maiurno near Sennar.

Economic and Social Research Council, Bulletin No. 66,
Khartoum.

El Fatih Shaa El Din (1984)

The Evolution and Transformation of the Sudanese
Economy up to 1950. Development Studies and Research
Centre, Monograph No. 20, University of Khartoum.

El Fatih Shaa El Din/Siddig Umbadda (1984)

Foreign Exchange Leakages in Sudan, Economic and
Social Research Council, Bulletin No. 100, Khartoum.

El Hag Mekki Awouda (1974)

Production and Supply of Gum Arabic, Khartoum.

El Hay Bilal Omer (1985)

The Danagla Traders of Northern Sudan. Rural Capitalism
and Agricultural Development, London.

FAO (1975)

International Agricultural Adjustment - Case Study of
Sudan, Rome.

FAO (1982)

A Policy and Action Plan for Strengthening National Food
Security in the Sudan, Rome.

FAO (1986)

Technical Cooperation Programme. Agricultural Policy
Development - Sudan, Technical Report: Development in
the Northern Region of the Sudan, Rome.

- Farah Hassan Adam/W.A. Apaya (1973)
Agricultural Credit in the Gezira, in: Sudan Notes and
Records, Vol. 54.
- Franklin, D.L. (1985)
Political Economy of Agricultural Pricing: The Case of
Sudan, o.O.
- GITEC (1980)
Gitec Consult GmbH, Gum Arabic Development, Final
Report for EEC.
- Hadari, Abdel R.M. (1972)
Socialeconomic Aspects in the Nuba Mountains,
Department of Rural Economy, Faculty of Agriculture,
University of Khartoum, Bulletin No. 20.
- Harriss, B. (1979)
Going against the Grain, in: Development and Change,
Vol. 10.
- Hassan Abdul Aziz Ahmed (1974)
Aspects of Sudan's Foreign Trade during the 19th Century,
in: Sudan Notes and Records, Vol. 55.
- Herzog, R. (1957)
Die Nubier, Berlin.
- Hill, L. (1976)
Hababin Village Economy, in: Abdel Ghaffar Mohamed
Ahmed (Hrsg.), Some Aspects of Pastoral Nomadism in
the Sudan, Khartoum.

Hunting Technical Services (1977)

**Agricultural Development in the Jebel Marra Area,
Annex V: Social Organisation and Structure,
Borehamwood.**

Ibrahim, Fuad (1984)

**Ecological Imbalance in the Republic of Sudan - with
special Reference to Desertification in Darfour,
Bayreuther Geowissenschaftliche Arbeiten, Bd. 6,
Bayreuth.**

Ibrahim, Fuad (1987)

**Combating Famine by Grain Storage in Western Sudan, in:
GeoJournal, Vol. 14, No. 1.**

Internal Trade Statistics and Price Indices

**Ministry of National Planning, Department of Statistics,
Khartoum.**

Jones, W.O. (1972)

Marketing Staple Foods in Tropical Africa, Ithaca/Illinois.

Keddeman, W (1978)

**A Survey of the Possibilities for Alleviating Rural Poverty,
in: Keddeman W./Ali Abdel Gadir Ali (Hrsg.),
Employment, Productivity and Incomes in Rural Sudan,
ILO, Genf.**

Kordofan Region Agricultural Marketing and Transport Study (1983)

**submitted to USAID, Khartoum, by Louis Berger Interna-
tional, Inc., März 1983.**

Kürchhoff, D. (1906)

Alte und neue Handelsstraßen und Handelsmittelpunkte
in Nordost-Afrika, in: Geographische Zeitschrift, Heft 5.

Kuhn, M.W. (1970)

Markets and Trade in Omdurman, Sudan, Ph.D. Los
Angeles, University of California.

Lele, Uma (1986)

Comparative Advantage and Structural Transformation: A
Review of Africa's Economic Development Experience. A
Paper prepared for a Symposium on the Current State of
Development Economics: Progress and Perspectives, Yale
University, April 1986.

Low, E.M. (1967)

The Marketing of Groundnuts in the Sudan, University of
Reading, Department of Agricultural Economics,
Development Studies, No. 2.

Mackintosh, M. (1985)

Economic Tactics: Commercial Policy and the
Socialization of African Agriculture, in: World
Development, Vol. 13, No. 1.

Mahmoud, Fatima Babiker (1984)

The Sudanese Bourgeoisie: Vanguard of Development?,
London/Khartoum.

Mohamed Farah Gibriel (1984)

Groundnuts Production and Marketing in Sudan,
Economic and Social Research Council, Bulletin No. 119,
Khartoum.

Mohamed Farah Gibriel (1979)

Factors Contributing to Dura Price Movement in the Sudan. Economic and Social Research Council, Bulletin No. 78, Khartoum.

Mohamed Hashim Awad (1967)

The Economics of Internal Marketing in the Sudan, Ph.D. London.

Mustafa Abdel Rahman Mustafa (1979)

A Comparative Note on the Impact of Market on the Sedentary Cultivator and Nomadic Production in Radoam Area - Southern Darfur. Economic and Social Research Council, Bulletin No. 71, Khartoum.

O'Brian, J. (1985)

Sowing the Seeds of Famine: The Political Economy of Food Deficits in Sudan, in: Review of African Political Economy, No. 33.

Oesterdiekhoff, P. (1979)

Interne Vermarktungsbedingungen und Verteilung der Außenhandelseinkommen, Forschungsberichte der Universität Bremen, No. 4.

Oesterdiekhoff, P. (1980)

Der Agrarsektor des Sudan, in: Tetzlaff, R./K. Wohlmuth (Hrsg.), Der Sudan. Probleme und Perspektiven der Entwicklung, Frankfurt/Main.

Oesterdiekhoff, P. (1983)

New International Economic Order and Small Peasants' Export Production in "Least Developed Countries". Case Study Sudan, in: Oesterdiekhoff, P./K. Wohlmuth (Hrsg.), The Development Perspectives of the Democratic Republic of Sudan. The Limits of the Breadbasket Strategy, München.

Reeves, E.B./T. Frankenberger (1981)

Socio-Economic Constraints to the Production, Distribution, and Consumption of Millet, Sorghum, and Cash Crops in North Kordofan, Sudan. Report No. 1, Department of Sociology, University of Kentucky, Lexington.

Regierung des Sudan (1984)

Grain Silos Study for the Kordofan, Darfur and the South, Site Selection Draft, Final Report, Ministry of Finance and Planning, Khartoum.

Regierung des Sudan (1986)

Strategy for Development of Rainfed Agriculture, Khartoum, März 1986.

1986a: Summary

1986b: Marketing, Pricing and Incentives

1986c: Institutions and Finance

Regierung des Sudan/UNDP (1986)

Kordofan Rehabilitation and Development Strategy, 3 Bde., hrsg. v. M.O. El Sammani, Khartoum.

Sellin, H. (1980)

Zur Entwicklung der Handelsbourgeoisie im Sudan, in: Tetzlaff, R./K. Wohlmuth (Hrsg.), Der Sudan. Probleme und Perspektiven der Entwicklung, Frankfurt/Main.

Sendler, J./S. Smith (1986)

What's right with the Berg Report and what's left of its criticisms, in: Lawrence, P. (Hrsg.), World Recession and the Food Crisis in Africa, London.

Shaw, D.J. (1966)

The Effects of Moneylending (Sheil) on Agricultural Development in the Sudan, in: Shaw, D.J. (Hrsg.), Agricultural Development in the Sudan, Bd. 2, Khartoum.

Siddig Abdelmageed Salih (o.J.)

The Impacts of the Government Agricultural Policies on Domestic Wheat Production in the Sudan, Department of Economics, Duke University.

Sidgi Awad Kaballo (1984)

The Supply Response of Traditional Oilseeds Producers in Kordofan. Economic and Social Research Council, Bulletin No. 117, Khartoum.

Sudanow

Monatszeitschrift, Erscheinungsort: Khartoum.

Weltbank (1983)

Sudan - Pricing Policies and Structural Balances, 3 Bde., Country Programs Department, Washington, D.C.

Weltbank (1987)

Sudan - Problems of Economic Adjustment, 3 Bde., Country Programs Department.

Weltbank (1988)

Weltentwicklungsbericht 1987, Washington D.C.

Wilmington, M.W. (1955)

Aspects of Moneylending in Northern Sudan, in: The
Middle East Journal, Vol. 9.

Zohair Mubarak Abdalla (1974)

Marketing of Livestock in the Sudan, Department of Rural
Economy, University of Khartoum, Research Bulletin.

Sudan Economy Research Group Discussion Papers

- No. 1 Bestimmungsfaktoren des Arbeitsverhaltens in
 'traditionellen' Gesellschaften: Ein Fallbei-
 spiel aus dem Westsudan (die Fur und Baggara)
 (Determinants of Working Behaviour in 'tradi-
 tional' societies: A case from the Western
 Sudan)
 By Dirk Hansohm, University of Bremen,
 November 1984
- No. 2 Handwerk Im Sudan - Technische und Sozioökono-
 mische Aspekte (Non-Factory Small Industry
 In Sudan-Technical And Socioeconomic Aspects)
 By Peter Oesterdiekhoff, University of Bremen,
 December 1984
- No. 3 East-South and South-South Economic Cooperation
 of the Democratic Republic of the Sudan
 By Dirk Hansohm and Karl Wohlmuth, University
 of Bremen,
 January 1985
- No. 4 The Limited Success of IMF/World Bank Policies
 in Sudan
 By Dirk Hansohm, University of Bremen,
 February 1985
- No. 5 Agroindustrielle Großprojekte und Landbevölkerung
 in Sudan (Agroindustrial Large-scale projects
 and peasant population in Sudan)
 By Angela König, Bremen,
 March 1985
- No. 6 A New Approach to Agricultural Development
 in Southern Darfur - Elements of an Evaluation
 of the Jebel Marra Rural Development Project
 By Dirk Hansohm, University of Bremen,
 March 1985
- No. 7 Promotion of Rural Handicrafts as a Means of
 Structural Adjustment in Sudan.
 With Special Reference to Darfur Region
 By Dirk Hansohm and Karl Wohlmuth, University
 of Bremen,
 December 1985
- No. 8 Sudan: A Case for Structural Adjustment Policies
 By Karl Wohlmuth and Dirk Hansohm, University
 of Bremen,
 February 1986
- No. 9 Foreign Private Direct Investment And Economic
 Planning In The Sudan
 By Ahmed A. Ahmed, University of Khartoum,
 December 1986
- No. 10 Sudan's National Policies on Agriculture,
 By Karl Wohlmuth, University of Bremen,
 June 1987

- No. 11 Sudan's Small Industry Development. Structures,
Failures and Perspectives
By Dirk Hansohm and Karl Wohlmuth, University
of Bremen,
December 1987
- No. 12 Landwirtschaftliche Vermarktung und Marktpolitik.
Strukturen, Defizite und politische Optionen im
agrarischen Marketing von Regenfelddbau und Viehwirt-
schaft (Agricultural Marketing and Market Policy)
By Peter Oesterdiekhoff, University of Bremen,
June 1988