



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe

Henriette Stange

Die Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen

**Das Beispiel deutscher, dänischer und niederländischer
Direktinvestitionen in den ukrainischen Agrarsektor**



Die Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen
Das Beispiel deutscher, dänischer und niederländischer
Direktinvestitionen in den ukrainischen Agrarsektor

Studies on the Agricultural and Food Sector
in Central and Eastern Europe

Edited by
Leibniz Institute of Agricultural Development
in Central and Eastern Europe
IAMO

Volume 54

**Die Internationalisierung
landwirtschaftlicher Unternehmen**
**Das Beispiel deutscher, dänischer und niederländischer
Direktinvestitionen in den ukrainischen Agrarsektor**

**von
Henriette Stange**

IAMO
2010

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Bibliographic information published by Die Deutsche Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek lists the publication in the Deutsche Nationalbibliografie; detailed bibliographic data are available in the internet at: <http://dnb.ddb.de>.

This thesis was accepted as a doctoral dissertation in fulfillment of the requirements for the degree "doctor agriculturarum" by the Faculty of Natural Sciences III at Martin Luther University Halle-Wittenberg on 17.02.2009.

Date of oral examination:	23.10.2009
Supervisor and Reviewer:	Prof. Dr. G. Buchenrieder
Co-Reviewer:	Prof. Dr. P. Weingarten
Co-Reviewer:	Prof. Dr. P. M. Schmitz

Diese Veröffentlichung kann kostenfrei im Internet unter www.iamo.de/dok/sr_vol54.pdf heruntergeladen werden.

This publication can be downloaded free from the website www.iamo.de/dok/sr_vol54.pdf.

© 2010

Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO)

Theodor-Lieser-Straße 2

06120 Halle (Saale)

Tel.: 49 (345) 2928-0

Fax: 49 (345) 2928-199

e-mail: iamo@iamo.de

<http://www.iamo.de>

ISSN 1436-221X

ISBN 978-3-938584-45-3

Danksagung

Zum Gelingen dieser Arbeit haben viele Menschen beigetragen. Prof. Dr. Peter Weingarten gab mir die Chance, die Dissertation am Leibniz-Institut Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO) zu beginnen. Besonders bedanken möchte ich mich bei meiner Doktormutter Prof. Dr. Gertrud Buchenrieder, die mich stets unterstützte und immer ein offenes Ohr für fachliche und praktische Belange hat. Besonders wichtig war diese Motivation in der Endphase der Dissertation, nachdem ich in die Berufstätigkeit außerhalb der Wissenschaft gewechselt habe.

Das IAMO ließ mir große Freiheit bei der Wahl meines Dissertationsthemas und ermöglichte mir, die dafür notwendige Datenerhebung in der Ukraine durchzuführen. Dr. Alexej Lissitsa und Inna Semerog sei für die praktische Unterstützung bei der nicht immer einfachen Organisation und Durchführung der Datenerhebung gedankt. Ohne die Bereitschaft der Interviewpartner, die mir fast alle sehr offen Auskunft gegeben und mich in der Relevanz des Themas bestärkt haben, wäre die empirische Erhebung nicht möglich gewesen.

Gabriele Mewes hatte an der Fertigstellung des Manuskriptes durch ihr gründliches und schnelles Korrekturlesen sowie die stets aufmunternden Worte wichtigen Anteil.

Die Zeit am IAMO wäre ohne meine Co-Doktoranden, Kollegen und Freunde nicht derart lebendig gewesen und schnell vergangen. Ganz herzlich bedanken möchte ich mich für die Diskussionen auf fachlicher und privater Ebene bei Andreas Gramzow, Olaf Heidelberg, Sven-Oliver Jungklaus, Konrad Kellermann, Amanda und Christoph Sahrbacher und Franziska Schaft – es war eine schöne, oft heitere, aber auch lehrreiche Zeit.

Jon Hanf begleitete mich während der Arbeit mit Beharrlichkeit, Diskussionsfreude und Fürsorge.

Meine große Familie hat mich von nah und fern in allen Phasen der Promotion mit Liebe, Geduld und Zuversicht unterstützt. Danke Papi, Jutta, Isabelle, Fritzchen, Jamie und Dodi!

Zusammenfassung

Ausgehend davon, dass der Agrarsektor in die Internationalisierungsprozesse der Weltwirtschaft eingebunden ist, stand die Untersuchung einzelbetrieblicher Internationalisierungsprozesse westeuropäischer landwirtschaftlicher Unternehmen im Mittelpunkt der Arbeit. Die Integration landwirtschaftlicher Unternehmen in globale Produktionsnetzwerke führt in Kombination mit sich verändernden politischen Rahmenbedingungen und Agrarstrukturen zu einem hohen wettbewerblichen Anpassungsdruck. Dieser bewirkt u. a., dass landwirtschaftliche Unternehmen wachsen und sich spezialisieren. Eine der möglichen Anpassungsstrategien landwirtschaftlicher Unternehmen kann das Wachstum durch geographische Expansion sein. Findet diese grenzüberschreitend statt, handelt es sich um eine Internationalisierung durch die Vornahme von Ausländischen Direktinvestitionen (ADI).

Tatsächlich gibt es zahlreiche Praxisbeispiele landwirtschaftlicher Unternehmen, die ADI tätigen und damit der Definition nach internationale landwirtschaftliche Unternehmen sind. Allerdings sind sowohl konzeptionelle als auch empirische wissenschaftliche Arbeiten, die sich explizit mit ADI in der Landwirtschaft und internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen beschäftigen, nur vereinzelt zu finden. Es ist anzunehmen, dass der Hauptgrund hierfür die geringe Datenverfügbarkeit ist. Weder nationale noch internationale Agrarstatistiken erfassen landwirtschaftliche Unternehmen, die im Ausland geschäftlich aktiv sind, noch weisen ADI-Statistiken den Branchenhintergrund der Investoren aus. Somit ist weder die Quantifizierung noch die Identifikation solcher internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen anhand von Sekundärstatistiken möglich.

Das Ziel dieser Arbeit war es deshalb, eine systematische Bestandsaufnahme zu ADI in der Landwirtschaft mit der Fragestellung zu leisten, wer (Investorenstruktur und Branchenhintergrund) investiert wie (Betriebsgründung und -organisation) und warum (Investitionsmotive) in die Landwirtschaft. Besondere Schwerpunkte waren dabei die Identifikation internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen und die Untersuchung der Unterschiede zwischen Investoren mit unterschiedlichem Branchenhintergrund. In der Annahme, dass die agrarstrukturellen Gegebenheiten in den Herkunftsländern und die (produktionsbezogenen) Standortfaktoren in den Gastländern für ADI, Investitionsflüsse aus

Westeuropa in die mittel- und osteuropäischen Länder begünstigen, lag der räumliche Fokus auf westeuropäischen ADI in die Ukraine.

Der erste Teil der Arbeit gibt einen Überblick über die verfügbaren Informationen, Daten und Untersuchungen zu internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen und ADI in der Landwirtschaft. Die nachfolgende Vorstellung von Theorien der Internationalisierung durch ADI erfolgte im Hinblick auf den Erklärungsbeitrag, den diese für ausländische Investitionen in den Sektor Landwirtschaft auf Unternehmensebene leisten können. Vorgestellt werden verschiedene theoretische Ansätze (industriökonomische, internalisierungstheoretische, standorttheoretische und verhaltensorientierte Ansätze und die eklektische Theorie von DUNNING), da eine geschlossene Theorie der Direktinvestition nicht existiert. Für die Fragestellung der empirischen Untersuchung ließen sich hieraus beispielweise Aussagen ableiten zu dem Zusammenhang zwischen den Charakteristika der investierenden Unternehmen und den Investitionsmotiven, zu der Relevanz von Standortfaktoren in Herkunfts- und Gastland der ADI für die Investitionsentscheidung und zu der Vorgehensweise bei der Internationalisierung von Unternehmen, die am Anfang dieses Prozesses stehen. Da die ADI-Entscheidung gleichzeitig eine Standortentscheidung ist, schloss sich ein Überblick über die Entwicklung des ukrainischen Agrarsektors und ausgewählte Standortfaktoren an.

Der zweite und zentrale Teil der Arbeit untersucht empirisch deutsche, dänische und niederländische ADI in den ukrainischen Agrarsektor auf einzelbetrieblicher Ebene. Eine erhebliche Herausforderung war dabei die Identifizierung der Investoren bzw. Interviewpartner als erster Schritt der Primärerhebung. Die über Experteninterviews ermittelten Kontaktdaten deutscher, dänischer und niederländischer Investoren ermöglichten die Durchführung von 33 Interviews mit Hilfe eines strukturierten Fragebogens. Die Auswertung geschah als Kombination der quantitativen und qualitativen Daten, indem qualitative Einzelbeispiele und Informationen die quantitativen Mikrodaten ergänzten. Bei der Interpretation der Ergebnisse ist aber zu beachten, dass der begrenzte absolute Umfang der Untersuchung ihr den Charakter einer Fallstudie verleiht. Die Ergebnisse sind somit nicht als repräsentativ, sondern in ihrer Tendenz als aussagekräftig zu betrachten.

Die empirische Untersuchung zeigte, dass die Investoren in Bezug auf ihren Branchenhintergrund, die Investorenstruktur, das Volumen der Investition und die Investitionsmotive zwischen, aber auch innerhalb der verglichenen Gruppen sehr heterogen sind. Allerdings verfügte die Mehrheit der Investoren über einen landwirtschaftlichen Hintergrund und entsprach somit der Definition eines internationalen landwirtschaftlichen Unternehmens.

Besonders in dieser Gruppe der internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen fanden sich die aus Praxisbeispielen und Literatur abgeleiteten Motivationen für die Internationalisierung als Reaktion auf die schlechten Wachstumsmöglichkeiten in den Herkunftsländern bzw. die als positiv bewerteten Standortfaktoren im Gastland, wieder. Zusätzlich wirkten weitere, häufig nichtökonomische Motive auf die Internationalisierungsentscheidung ein. Wichtig ist in diesem Kontext, dass die betrachteten landwirtschaftlichen Unternehmen überwiegend am Anfang des Internationalisierungsprozesses standen, d. h. die Investition in die Ukraine den ersten Schritt zur Internationalisierung darstellte. Auffällig war, dass der Anstoß zur Investition häufig ein zufälliges Element enthielt bzw. von außen kam und der Investition keine ausreichende Standortanalyse vorausging.

Die Ergebnisse der Fallstudie legen in Kombination mit den zahlreichen Praxisbeispielen aus anderen Ländern nahe, dass internationale landwirtschaftliche Unternehmen in Europa als gegeben und gleichzeitig als relevantes Forschungsthema bezeichnet werden können. Anhand der Fallstudie zeigt sich auch auf einzelbetrieblicher Ebene, dass die agrarstrukturellen Gegebenheiten und die Rahmenbedingungen in den Herkunfts- und Zielländern über die Investitionsmotive und die Art der Investition Einfluss auf die Investitionsentscheidung haben. Aus diesem Grund ist anzunehmen, dass die Betrachtung von ADI aus anderen Herkunftsländern und/oder in andere Zielländer ein anderes Bild ergeben könnte, das in der Konsequenz ebenso Unterschiede in den Motiven für die Investition wie auch in deren Art impliziert.

Problematisch ist aber sowohl im Hinblick auf die vorgenommene als auch auf weitere Untersuchungen die Datenverfügbarkeit auf aggregierter und insbesondere auf einzelbetrieblicher Ebene. Notwendig wäre eine statistische Erfassung landwirtschaftlicher Unternehmen, die in anderen Ländern geschäftlich aktiv sind bzw. einen/mehrere landwirtschaftliche Betriebe bewirtschaften, und grundlegender Indikatoren in den Herkunftsländern der Investoren, hier in der EU. Dies würde die Einordnung der Bedeutung internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen und die Untersuchung angewandter Fragestellungen wie Managementmodelle, Nachhaltigkeit und Erfolg solcher Investitionen ermöglichen.

Summary

Against the background, that the agricultural sector is deeply involved in the internationalisation processes of the world economy, this analysis focused on the internationalisation of Western European agricultural enterprises. The integration of agricultural enterprises into global production networks as well as changing political frameworks and farm structures cause competition and the need to adjust on farm level. As one consequence, agricultural enterprises grow and specialise. One adjustment strategy is growth in terms of geographical expansion. In case this is carried out across borders, it is internationalisation via Foreign Direct Investment (FDI).

As a matter of fact many examples of agricultural enterprises investing abroad exist in practice. These are international agricultural enterprises by definition. However, there are few conceptual and empirical analyses dealing explicitly with FDI in agriculture respectively and international agricultural enterprises. This is presumably due to the lack of data. Neither national nor international agricultural statistics collect data on agricultural enterprises carrying out activities abroad. FDI statistics do not give background information on the industries the FDI originates from.

Therefore the focus of this study is on a systematic stocktaking of FDI in agriculture and the question who (investors and the industrial sector background) invests how (establishment and organization of the foreign enterprises) and why (investment motives) in agriculture. The identification of international agricultural enterprises and differences between investors with different backgrounds are of particular interest in this context. Assuming that farm structures in the home countries and location factors in the host countries favour FDI from Western to Middle and Eastern Europe, the regional focus is on Western European FDI into Ukraine.

The first part of the thesis summarises available information, data and analyses on international agricultural enterprises and FDI in agriculture. The following overview of theories on internationalisation via FDI concentrates on the explanations these can offer regarding such international agricultural enterprises and FDI in agriculture on enterprise level. Since so far a closed theory of FDI does not exist, different theories (industrial organisation theory, internalisation theory, behavioural approaches, location theory and the Eclectic Paradigm of DUNNING)

are introduced. Statements concerning the connection between the characteristics of the investing enterprises and their investment motives, the relevance of location factors in the home and host country of FDI for the investment decision and the process of internationalisation procedure of enterprises being in an early stage of internationalisation can be derived from these theoretical approaches and applied to the empirical analysis. As the decision for FDI is a decision of location at the same time, an overview of the development of the Ukrainian agricultural sector and selected location factors concludes this first part of the thesis.

The empirical analysis of German, Danish and Dutch FDI in the Ukrainian agricultural sector on enterprise level is the second and central part. Due to the lack of data the first step of identifying the investors (as interview partners) was considerably challenging. Investors were identified mostly by expert interviews. Finally, 33 interviews were conducted with a structured questionnaire. The data were analysed by combining quantitative and qualitative information in the way that qualitative examples and information completed the quantitative micro data. When interpreting the results it needs to be considered, that the analysis has the character of a case study due to the absolute number of cases. Therefore results are not representative but indicate a tendency.

The results of the case study show, that the investors are very heterogeneous. This accounts for their industrial sector background, the volume of FDI and their investment motives between but also among the compared groups of investors. The majority of investors had an agricultural background, however, and therefore was an international agricultural enterprise.

Empirically, investment motives derived from the practical examples and the literature were found particularly among investors which were such international agricultural enterprises. The motives for internationalisation were e. g. the limited possibility for the enterprise to grow in its home country as well as the positively assessed location factors in the host country Ukraine. Additionally, non-economic motives influenced the decision to internationalise. It needs to be mentioned in this context, that the analysed agricultural enterprises were mostly in an initial stage of their internationalisation process. Frequently the initiating forces for the investment decision came from outside and included a coincidental element.

Furthermore, the results of the case study for Ukraine as well as the many practical examples for other countries indicate, that international agricultural enterprises are existent and a relevant subject for further scientific analysis. The case study shows on enterprise level, that farm structures and the surrounding conditions in home and host countries influence investment motives and the way of investments and by this investment decision. Analysing FDI from other home countries

and/or host countries could therefore reveal differences in the motives for and as consequence in the design of the internationalisation.

Regarding the conducted but also future analyses data availability on aggregate and particularly on enterprise level is the crucial issue. The statistical collection of agricultural enterprises carrying out activities in more than one country and basic indicators in their home countries is necessary. This given, the relevance of international agricultural enterprises could be quantified. Furthermore, applied problems like the way of managing different enterprises in different countries as well as the sustainability and success of such investment could be analysed more thoroughly.

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	iii
Summary	vii
Tabellenverzeichnis	xiv
Abbildungsverzeichnis	xvii
Abkürzungsverzeichnis	xix
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung	1
1.2 Zielsetzung	3
1.3 Aufbau der Arbeit und Vorgehensweise	5
1.4 Begriffliche Grundlagen	6
1.4.1 Begriff und Definition des internationalen Unternehmens	6
1.4.2 Erscheinungsformen der Internationalisierung	8
1.4.3 Begriff und Definition ausländischer Direktinvestitionen	11
1.4.4 Das internationale landwirtschaftliche Unternehmen	12
2 Internationalisierung der westeuropäischen Landwirtschaft durch ADI in den MOEL und der Ukraine im Kontext des Agrarstrukturwandels	13
2.1 Strukturwandel im europäischen Agrarsektor	13
2.1.1 Zum Begriff des Strukturwandels	13
2.1.2 Einflussfaktoren des Strukturwandels	14
2.1.3 Entwicklung der Agrarstruktur im europäischen Agrarsektor	20
2.1.4 Internationalisierung in der Landwirtschaft als Wachstumsstrategie	26
2.2 Internationalisierung über ADI in der Landwirtschaft in den MOEL und der GUS – Empirische Beispiele	28
2.3 ADI in Mittel- und Osteuropa	35
2.3.1 Entwicklung der ADI in den MOEL und der Ukraine	35
2.3.2 ADI in den Agrarsektor der Ukraine	38
2.4 Fazit	42

3 Theoretische Erklärungsansätze für Internationalisierung durch ADI.....	45
3.1 Charakteristika von KMU und Internationalisierung durch ADI.....	45
3.2 Theorien zur Erklärung von ADI.....	47
3.2.1 Überblick.....	47
3.2.2 Industrieökonomische Ansätze.....	49
3.2.2.1 Grundlagen der Industrieökonomik.....	49
3.2.2.2 Industrieökonomik und Auslandsinvestitionen.....	50
3.2.3 Internalisierungstheorie.....	52
3.2.3.1 Grundlagen der Transaktionskostentheorie.....	52
3.2.3.2 Transaktionskostentheorie, Internalisierung und Internationalisierung...	55
3.2.4 Standorttheoretische Ansätze.....	59
3.2.4.1 Grundlagen der Standorttheorie.....	59
3.2.4.2 Internationale Standortentscheidungen.....	62
3.2.5 Verhaltensorientierte Ansätze.....	67
3.2.6 Die eklektische Theorie von Dunning (OLI-Paradigma).....	70
3.3 Fazit.....	78
4 Der ukrainische Agrarsektor: Entwicklung und Standortfaktoren.....	83
4.1 Die Entwicklung des ukrainischen Agrarsektors seit Beginn des Transformationsprozesses.....	84
4.2 Die agrarpolitischen Rahmenbedingungen.....	93
4.3 Die rechtlichen Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen....	102
4.4 Produktionsbezogene Standortfaktoren.....	107
4.4.1 Natürliche Standortfaktoren.....	107
4.4.2 Entwicklungen auf dem Boden- und Pachtmarkt.....	110
4.4.3 Die Entwicklung des Arbeitsmarktes und die Verfügbarkeit von Arbeitskräften.....	114
4.4.4 Die Entwicklung des Kapitalmarktes und des Bankensektors.....	121
4.5 Absatzbezogene Standortfaktoren: Die Entwicklung der Absatzwege und der verarbeitenden Industrie von landwirtschaftlichen Produkten.....	125
4.6 Fazit.....	131
5 Konzeption und Durchführung der empirischen Untersuchung.....	135
5.1 Konzeption und Forschungsfragen.....	136
5.2 Datenerhebung.....	139
5.2.1 Restriktionen bei der Datenerhebung.....	139
5.2.2 Vorgehensweise bei der Erhebung.....	140
5.2.3 Wahl der Erhebungsform.....	143
5.2.4 Aufbau und Auswertung des Fragebogens.....	145
5.2.5 Beschreibung der Interviewpartner.....	146

6 Ergebnisse der empirischen Untersuchung	149
6.1 Bestandsaufnahme der Investoren, der Art und der Motive für die Auslandsinvestition	149
6.1.1 Charakteristika der Investoren.....	149
6.1.2 Die landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI in der Ukraine	155
6.1.3 Der Prozess der Betriebsgründung.....	161
6.1.4 Die Investition	166
6.1.5 Motive der Investitionsentscheidung.....	170
6.1.6 Informationsverhalten im Vorfeld der Investition.....	178
6.1.7 Der Einfluss von Standortfaktoren auf die Investitionsentscheidung	184
6.2 Die Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen	187
6.2.1 Internationale landwirtschaftliche Unternehmen in der Fallstudie	187
6.2.2 Der Grad der Internationalisierung.....	188
6.2.3 Der Anstoß zur Internationalisierung.....	192
6.2.4 Organisation des Managements.....	195
7 Zusammenfassende Schlussfolgerungen und Ausblick	199
7.1 Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse.....	199
7.2 Schlussfolgerungen und Ausblick	205
Literaturverzeichnis.....	209
Anhang	227
Anhang 1.....	227
Verzeichnis der Tabellen im Anhang	227
Verzeichnis der Abbildungen im Anhang	228
Anhang 2 Fragebogen	262

Tabellenverzeichnis

Tabelle 2.1:	Anteil des Agrarsektors an der Gesamtbeschäftigung, der Bruttowertschöpfung und Anteil der Familienarbeitskräfte an den regelmäßig vom Betrieb Beschäftigten in Prozent.....	21
Tabelle 2.2:	Wirtschaftliches Einkommen (EGE) pro Hektar in den Ländern der EU-27	24
Tabelle 2.3:	Inländische ADI-Bestände in Prozent des BIP in ausgewählten MOEL, der Russischen Föderation und Ukraine	37
Tabelle 2.4:	Anteil verschiedener Wirtschaftszweige an Bruttowertschöpfung, Gesamtinvestitionen und ADI in der Ukraine	38
Tabelle 2.5:	Die Spezialisierung landwirtschaftlicher Unternehmen mit ADI	39
Tabelle 2.6:	Durchschnittliche ADI pro landwirtschaftlichem Betrieb mit ADI in der Ukraine in 1.000 USD	40
Tabelle 3.1:	Theorien der internationalen Unternehmung.....	48
Tabelle 3.2:	Einteilung in makro- und mikroökonomische Standortfaktoren	63
Tabelle 3.3:	Standortfaktoren, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit und die Standortentscheidung im internationalen Rahmen bestimmen	65
Tabelle 3.4:	Der Zusammenhang von Eigentums-, Internalisierungs- und Standortvorteilen und Internationalisierungsform.....	72
Tabelle 3.5:	Länder-, branchen- und unternehmensspezifische Vorteilsausprägungen nach DUNNING	74
Tabelle 3.6:	Entscheidungsmatrix über die Markteintritts- und Bearbeitungsform nach STEHN.....	76
Tabelle 3.7:	Der Beitrag von Theorien zur Erklärung von ADI für das Verständnis von ADI in der Landwirtschaft.....	79
Tabelle 4.1:	Entwicklung der Anzahl und der Fläche landwirtschaftlicher Großbetriebe, privater Farmer und der Haus- und Nebenwirtschaften	88
Tabelle 4.2:	Entwicklung der Investitionen und der Anzahl unrentabler landwirtschaftlicher Großbetriebe 1990-2005.....	89
Tabelle 4.3:	Rechtsformen landwirtschaftlicher Großbetriebe in der Ukraine 1991, 1998 und 2005	90
Tabelle 4.4:	Staatliche Ausgaben für die Landwirtschaft in der Ukraine	99
Tabelle 4.5:	Importzölle für ausgewählte Produkte.....	101
Tabelle 4.6:	Die Entwicklung der geernteten Flächen, Produktionsmengen und Erträge für ausgewählte pflanzliche Kulturen in der Ukraine, 1990 und 2000 bis 2005	109

Tabelle 4.7:	Zulässige Transaktionen auf dem ukrainischen Bodenmarkt.....	112
Tabelle 4.8:	Regionale Arbeitslosenquoten und Beschäftigungsraten	116
Tabelle 4.9:	Migration im städtischen und ländlichen Raum der Ukraine pro 1.000 Einwohner.....	119
Tabelle 4.10:	Höhe der partiellen Zinskompensation für den Agrarsektor 2002 bis 2005	123
Tabelle 4.11:	Entwicklung des Zinssatzes und des Wachstums von Krediten.....	124
Tabelle 5.1:	Forschungsfragen	138
Tabelle 5.2:	Anzahl aller und der deutschen, dänischen und niederländischen offiziell registrierten sowie der identifizierten landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI in der Ukraine.....	141
Tabelle 5.3:	Anzahl der identifizierten und befragten landwirtschaftlichen an den statistisch registrierten Unternehmen mit deutschen, dänischen und niederländischen ADI.....	143
Tabelle 5.4:	Anzahl der Interviews nach Vollständigkeit	147
Tabelle 6.1:	Anzahl ausländischer Gesellschafter in den 33 ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen.....	150
Tabelle 6.2:	Rechtsform und Branche der ausländischen Investoren im Herkunftsland	151
Tabelle 6.3:	Anzahl der Betriebe nach Herkunft der ADI.....	155
Tabelle 6.4:	Größe der Betriebe (Mitarbeiter, Fläche und Umsatz in der Ukraine).....	156
Tabelle 6.5:	Betriebstyp nach Herkunft der ADI	158
Tabelle 6.6:	Betriebstyp nach Branchenhintergrund der Investoren	159
Tabelle 6.7:	Gründungszeitpunkt der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI.....	162
Tabelle 6.8:	Rechtsform und Art der Betriebsgründung in der Ukraine	163
Tabelle 6.9:	Verteilung der prozentualen Anteile der Investoren am ukrainischen Unternehmen nach Branche	163
Tabelle 6.10:	Pachtpreis und Dauer der Pachtverträge der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen.....	164
Tabelle 6.11:	Weg der betrieblichen Standortfindung.....	165
Tabelle 6.12:	Verteilung der Höhe der Anfangsinvestitionen und des ADI-Bestandes 2005 der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen nach Branche des Investors.....	167
Tabelle 6.13:	Eigenkapitalanteil der Anfangsinvestition nach Branche des Investors in Prozent	168
Tabelle 6.14:	Form der Investition in das ukrainische Unternehmen nach Branche des Investors.....	169
Tabelle 6.15:	Bedeutung verschiedener Investitionsmotive.....	171
Tabelle 6.16:	Die wichtigsten Investitionsmotive nach Branchen	174

Tabelle 6.17: Spezifizierung "anderer" Investitionsmotive nach Branchen.....	175
Tabelle 6.18: Anzahl der genutzten Informationsmöglichkeiten im Vorfeld der Investition.....	178
Tabelle 6.19: Art der Information im Vorfeld der Investition.....	179
Tabelle 6.20: Dauer von der Idee bis zur Realisierung der Investition in Monaten.....	180
Tabelle 6.21: Informationsverhalten über andere potenzielle Investitionsländer.....	181
Tabelle 6.22: Anzahl anderer Länder, über die Informationen eingeholt wurden.....	181
Tabelle 6.23: Realisierungsdauer der Investition und Anzahl der genutzten Informationsmöglichkeiten.....	183
Tabelle 6.24: Realisierungsdauer der Investition und Information über andere Länder.....	183
Tabelle 6.25: Spezifizierung der zwei wichtigsten Standortfaktoren für die Investition.....	184
Tabelle 6.26: Bewertung der Bedeutung verschiedener Standortfaktoren für die Investitionsentscheidung zum Zeitpunkt der Investition und heute.....	185
Tabelle 6.27: Internationale landwirtschaftliche Unternehmen in der Stichprobe.....	187
Tabelle 6.28: Vorherige Mobilität der internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen.....	189
Tabelle 6.29: Anwesenheit eines/mehrerer Investoren in der Ukraine.....	196
Tabelle 6.30: Ausgeübte Managementtätigkeiten des Investors/der Investoren des ukrainischen Unternehmens.....	197

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1.1:	Internationalisierungsstufen und -formen von Unternehmen	9
Abbildung 1.2:	Klassifizierung ausländischer Investitionen.....	12
Abbildung 2.1:	Strukturwandel im Agrarsektor.....	15
Abbildung 2.2:	Anteil der Betriebe und der bewirtschafteten Flächen in verschiedenen Größenklassen in ausgewählten Ländern der EU-27	23
Abbildung 2.3:	Verkaufswerte für landwirtschaftliche Flächen in ausgewählten Ländern	26
Abbildung 2.4:	Entwicklungsstrategien landwirtschaftlicher Betriebe.....	27
Abbildung 2.5:	ADI-Zuflüsse und -Bestände in ausgewählten MOEL, der Russischen Föderation und der Ukraine	36
Abbildung 2.6:	Entwicklung der ADI-Bestände und der Anzahl der Betriebe mit ADI in der ukrainischen Landwirtschaft	39
Abbildung 2.7:	Anzahl der Unternehmen und der ADI Bestände im Agrarsektor nach Herkunftsländern in 1.000 USD	40
Abbildung 3.1:	Das traditionelle und das neue Paradigma der Industrieökonomik.....	50
Abbildung 3.2:	Der Zusammenhang zwischen Transaktionskosten, Spezifitätsgrad und Integrationsform.....	55
Abbildung 3.3:	"Behaviourial Matrix" der Standortwahl nach PRED	61
Abbildung 4.1:	Index der Entwicklung der Bruttoagrарproduktion in der Ukraine 1991-2005	85
Abbildung 4.2:	Entwicklung des Anteils der landwirtschaftlichen Großbetriebe und der Haus- und Nebenwirtschaften an der Bruttoagrарproduktion.....	86
Abbildung 4.3:	Entwicklung der staatlichen Unterstützung des Agrarsektors der Ukraine.....	94
Abbildung 4.4:	Struktur der staatlichen Haushaltsausgaben für die Landwirtschaft.....	98
Abbildung 4.5:	Arbeitslosen- und Beschäftigungsraten in der Ukraine 1995 bis 2005	115
Abbildung 4.6:	Regionale Unterschiede der nominalen Löhne in der Ukraine	116
Abbildung 4.7:	Entwicklung des absoluten (nominalen) Durchschnittslohns und der Löhne in Industrie und Landwirtschaft im Verhältnis zum Durchschnittslohn	117
Abbildung 4.8:	Altersstruktur der ländlichen und der städtischen Bevölkerung in der Ukraine.....	119
Abbildung 4.9:	Bildungsniveau der ländlichen und städtischen Haushaltsvorstände in der Ukraine.....	120

Abbildung 4.10:	Vermarktungswege für Getreide, Zuckerrüben, Fleisch und Milchprodukte 1990 und 2000 bis 2005	127
Abbildung 5.1:	Konzeption der empirischen Erhebung	136
Abbildung 6.1:	Rechtsformen und Branchenhintergrund aller ausländischen Investoren im Herkunftsland	153
Abbildung 6.2:	Regionale Verteilung der befragten Unternehmen auf die Oblaste der Ukraine	156
Abbildung 6.3:	Verteilung der Größenkategorien (Fläche, Mitarbeiter, Umsatz) der befragten Unternehmen in 2005	157
Abbildung 6.4:	Anbaustruktur der befragten landwirtschaftlichen Unternehmen in der Ukraine	159
Abbildung 6.5:	Spezialisierung und ADI-Bestände der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI	160
Abbildung 6.6:	Gründungszeitpunkt der landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI in der Stichprobe	161
Abbildung 6.7:	Verteilung der Höhe der Anfangsinvestitionen und des ADI-Bestandes 2005 der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen nach Kategorien	166
Abbildung 6.8:	Motive für die Investition in der Ukraine nach Branche des Investors	172
Abbildung 6.9:	Verteilung der Dauer von der ersten Idee bis zur Realisierung der Investition in Monaten	180

Abkürzungsverzeichnis

ADI	Ausländische Direktinvestitionen
AG	Aktiengesellschaft
AMS	Aggregate Measurement of Support
ARIS	Agricultural and Rural Investment Strategy
AT	akcionerne tovarystvo, <i>entspricht weitgehend der deutschen Rechtsform der Aktiengesellschaft (AG)</i>
BEE	Bundesverband Erneuerbare Energie e. V.
BFAI	Bundesagentur für Außenwirtschaft
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMELF	Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten
CSO	Central Statistical Office, <i>Polen</i>
CY	Zypern
DBW	Die Betriebswirtschaft, <i>wiss. Fachzeitschrift</i>
DE	Deutschland
DEG	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft
DK	Dänemark
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
EGE	Europäische Größeneinheit
EUR	Euro
FADN	Farm Data Accountancy Network
FAO	Food and Agricultural Organization
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
F&E	Forschung und Entwicklung
FR	Frankreich
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GHL	Gesamte Haushaltsausgaben für die Landwirtschaft
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GUS	Gemeinschaft unabhängiger Staaten
HGB	Handelsgesetzbuch
IER	Institute for Economic Research and Policy Consulting
IFC	International Finance Corporation
ILO	International Labour Organization

IT	Italien
IWF	Internationaler Währungsfonds
KG	Kommanditgesellschaft
KLB	Kollektive landwirtschaftliche Betriebe
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KT	Komandytne tovarystvo, <i>entspricht weitgehend der deutschen Rechtsform der Kommanditgesellschaft (KG)</i>
LEH	Lebensmitteleinzelhandel
LPG	Landwirtschaftliche Produktionsgenossenschaft
LN	Landwirtschaftliche Nutzfläche
MAP	Ministry of Agriculture (<i>Ukraine</i>)
Mio.	Millionen
MNU	Multinationales Unternehmen
MOEL	Mittel- und Osteuropäische Länder
Mrd.	Milliarden
NL	Niederlande
OA	Ostausschuss (der deutschen Wirtschaft)
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OENB	Österreichische Nationalbank
OHG	Offene Handelsgesellschaft
p. a.	per annum
PL	Polen
PSE	Producer Subsidy Estimate
PT	povne tovarystvo, <i>entspricht weitgehend der deutschen Rechtsform der Offenen Handelsgesellschaft (OHG)</i>
PWC	Price Waterhouse Coopers
RF	Russische Föderation
SSCU	State Statistical Office of Ukraine
StfDB	Standarddeckungsbeitrag
TOV	tovarystvo z obmezhenjou vidpovidalnistju, <i>entspricht weitgehend der deutschen Rechtsform der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)</i>
UAH	Ukrainische Hryvna (Währungseinheit der Ukraine)
UdSSR	Union der sozialistischen Sowjetrepubliken
UK	United Kingdom
UkrSSR	Ukrainische Sozialistische Sowjetrepublik
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USA	United States of America

USAID	United States Agency for International Development
USD	US Dollar
VAT	vidkryte akcionerne tovarystvo, <i>offene ukrainische AG</i>
VPI	Verbraucherpreisindex
WTO	World Trade Organization
ZAT	zakryte akcionerne tovarystvo, <i>geschlossene ukrainische AG</i>
ZGB	Zivilgesetzbuch
ZMP	Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle für Erzeugnisse der Land-, Forst- und Ernährungswirtschaft

1 Einleitung

Als Internationalisierung der Wirtschaft bzw. als Globalisierung im Sinne einer besonders weit reichenden Form der Internationalisierung wird die fortschreitende internationale Verflechtung fast aller Volkswirtschaften bezeichnet. Deren wichtigsten Indikatoren sind steigende Außenhandelsaufkommen und ausländische Direktinvestitionen (ADI) sowie die zunehmende Bedeutung multinationaler Unternehmen, die auf einzelwirtschaftlicher Ebene als Akteure und Verursacher der Internationalisierung auftreten (vgl. KUTSCHKER und SCHMID, 2006a, S. 2590). Diese Entwicklung betrifft einzelne Wirtschaftssektoren, Länder und Unternehmen allerdings in unterschiedlichem Ausmaß (BURCHARDI, 2001, S. 1). Für das Agribusiness bzw. die Wertschöpfungskette¹ stellen COLEMAN et al. (2004, S. 26) fest: "the chain of economic activities linking the inputs to the production of agricultural commodities through the manufacture of food products and the distribution and sale of foods has globalised noticeably over the last three decades". Diese Internationalisierungsprozesse berühren somit auch landwirtschaftliche Unternehmen stark. Trotzdem ist der Themenkomplex der Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen bisher kaum untersucht worden.

1.1 Problemstellung

Die produzierende Landwirtschaft und landwirtschaftliche Unternehmen erscheinen auf den ersten Blick als das Gegenteil eines internationalisierten Wirtschaftssektors. Gegen Standortverlagerungen, den Zufluss ausländischen Kapitals sowie Übernahmen und Fusionen sprechen ihre Charakteristika wie Bodengebundenheit, Klimaabhängigkeit und die Verwurzelung in regionalen Agrarsystemen

¹ Als Agribusiness (Agrarwirtschaft) werden neben der Landwirtschaft auch die ihr vor- und nachgelagerten wirtschaftlichen Bereiche bezeichnet. Zusammen bilden sie die Wertschöpfungskette (Food Chain). Die statistische Definition basiert auf der nationalen bzw. europäischen Wirtschaftszweigsystematik (z. B. für DEUTSCHLAND STATISTISCHES BUNDESAMT, 2002), die Betriebsstätten nach ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit klassifiziert und gruppiert. Für Deutschland sind die dem Agribusiness zugeordneten Branchen z. B. im Agrarbericht der Bundesregierung ausführlich beschrieben worden (vgl. BMELF, 2000, S. 12). In der Literatur wird zwischen der Abgrenzung über die zugehörigen Branchen und über inhaltliche Charakteristika unterschieden. Weitere Differenzierungsmöglichkeiten bestehen zwischen dem Agribusiness im engeren (ohne produzierende Landwirtschaft) und im weiteren Sinne. Bei letzterem ist die Landwirtschaft eingeschlossen. Der letzteren Definition soll sich hier angeschlossen werden (vgl. für einen ausführlichen Überblick RIEPING, 2004, S. 5 bis 12).

(vgl. COLEMAN et al., 2004). Zudem dominiert im europäischen Raum, der hier im Mittelpunkt der Untersuchung steht, eine überwiegend familienbetrieblich geprägte Agrarstruktur. Die europäische Agrarpolitik hat lange das Ziel verfolgt, dieses familienbetriebliche Leitbild zu fördern und ihren Agrarsektor von Weltmarkt und Wettbewerbsdruck abzuschotten. Eine differenzierte Betrachtung der Landwirtschaft muss jedoch folgende, miteinander zusammenhängende Punkte mit einbeziehen:

- Die Veränderung der politischen Rahmenbedingungen für die Landwirtschaft durch die Neuausrichtung der Gemeinsamen Agrarpolitik, den Abbau des Subventionsniveaus, die EU-Osterweiterungen sowie die WTO-Verhandlungen hin zu mehr Marktorientierung.
- Anhaltenden Strukturwandel in der europäischen Landwirtschaft in Hinsicht auf Agrar- und Betriebsstrukturen und auf die Beziehungen innerhalb der Wertschöpfungskette (vgl. BALMANN et al., 2006).
- Die Heterogenität landwirtschaftlicher Betriebe/Unternehmen in der Europäischen Union (EU) bezogen auf 1) Größe, Eigentumsstrukturen und Organisation, 2) die verschiedenen Subsektoren und 3) die sie umgebenden Standortfaktoren. Dies hat sich durch die deutsche Wiedervereinigung und die EU-Osterweiterungen 2004 und 2007 verstärkt.
- Industrialisierungsprozesse in der Landwirtschaft. Die Prozesse in landwirtschaftlichen Unternehmen weisen überwiegend industriespezifische Eigenschaften wie Standardisierung, Massenproduktion und Kapitalisierung auf. Agrarindustrielle Unternehmen, im Sinne vertikal integrierter Unternehmen mit zentralisiertem Management, sind insbesondere in der Geflügel-, Schweine- und Eierproduktion sowie im Obst- und Gemüsebau zu finden (vgl. BOEHLJE und DOERING, 2000; WINDHORST, 1989).
- Die Einbindung landwirtschaftlicher Unternehmen in globalisierte Wertschöpfungsketten u. a. über Vertragslandwirtschaft, deren Auftreten und Bindungsintensität sich zwischen einzelnen Subsektoren unterscheidet.

Somit sind die Landwirtschaft und landwirtschaftliche Unternehmen in der EU zunehmend in globale Produktionsnetzwerke eingebunden. Dadurch besteht, in Kombination mit sich verändernden politischen Rahmenbedingungen und Agrarstrukturen, ein Anpassungsdruck an verstärkten Wettbewerb. Dies mündet u. a. in die Tendenz landwirtschaftlicher Unternehmen zu Wachstum und Spezialisierung. Landwirtschaftliche Unternehmen übernehmen zum Teil die Charakteristika kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), und landwirtschaftliche Großbetriebe sind,

wie ODENING und BOKELMANN (2000) bemerken, "mit industriellem Maßstab gemessen [...] klein- bis mittelständischen Unternehmen gleichzusetzen". Im Zuge dessen erscheint die Internationalisierung bei einem Teil landwirtschaftlicher Unternehmen als vorstellbar.

Tatsächlich gibt es in der Praxis zahlreiche Beispiele landwirtschaftlicher Unternehmen, die an verschiedenen Standorten bzw. in mehreren Ländern aktiv sind oder den Standort wechseln². Von KARANTININIS und ZYLBERSZTAJN (2007) wird dieses Phänomen als *Global Farmer* bezeichnet. Die Investitionen scheinen im europäischen Raum hauptsächlich von West- nach Osteuropa zu strömen. Der Form nach handelt es sich dabei um ADI bzw. bei solcherlei landwirtschaftlichen Betrieben um internationale oder multinationale Unternehmen.

1.2 Zielsetzung

Vor diesem Hintergrund sind ADI in der Landwirtschaft und die Frage, ob sie für wachstumswillige landwirtschaftliche Betriebe eine Option darstellen, ein relevanter Untersuchungsgegenstand. Wissenschaftliche Arbeiten, die sich explizit mit ADI in der Landwirtschaft bzw. internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen beschäftigen, sind – im Gegensatz zu Arbeiten zu Internationalisierung, ADI und multinationalen Unternehmen im Zusammenhang mit der gesamten Wertschöpfungskette oder einzelnen Akteuren bzw. Sektoren – nur vereinzelt zu finden³.

Die Gründe liegen vermutlich darin, dass sowohl auf aggregierter als auch auf einzelbetrieblicher Ebene Defizite bei der Datenverfügbarkeit zu ADI in der Landwirtschaft bestehen. Selbst grundlegende Informationen zu ausländischen Investoren in der Landwirtschaft lassen sich daraus nicht ableiten⁴. Das Ziel dieser Arbeit ist es deshalb, die Internationalisierung in der Landwirtschaft am Beispiel ausländischer Direktinvestitionen empirisch zu untersuchen. Im Vordergrund stehen landwirtschaftliche Unternehmen, die den Standort wechseln bzw. länderübergreifend investieren. Hierbei sind die Besonderheiten landwirtschaftlicher Unternehmen wie Beschränkungen bei Größe und Ressourcenausstattung

² Ein ausführlicher Überblick zu Praxisbeispielen findet sich in Kapitel 2.2.

³ Vgl. dazu z. B. im vorgelagerten Bereich: BEA (1994); im Agribusiness: RAMA (2004), STERNS und PETERSON (2001); in der Ernährungsindustrie: THEUVSEN und EBNETH (2005), WALKENHORST (2001); im Einzelhandel: DAWSON (2007), LEBENSMITTELZEITUNG (2007a), REARDON (2003), HANF und HANF (2003), GEORGE (1997), LINGENFELDER (1996); zu u. a. den Auswirkungen von ADI im Agribusiness auf die Landwirtschaft: SWINNEN (2005), DRIES und SWINNEN (2004), DRIES et al. (2004), GORTON und GUBA (2001) und den Literaturüberblick in Tabelle A-12 im Anhang.

⁴ Vgl. Kapitel 5.2.1 zu einer detaillierten Beschreibung der Datenverfügbarkeit.

zu beachten. Die Einheit von Eigentum und Kontrolle führt dazu, dass das Verhalten der Entscheidungsträger starken Einfluss auf betriebliche Entscheidungsprozesse hat. Da sowohl konzeptionelle als auch empirische Arbeiten kaum vorhanden sind, versteht sich diese Arbeit als eine Bestandsaufnahme. Zentral ist die Fallstudie westeuropäischer Direktinvestitionen in die ukrainische Landwirtschaft. Im Mittelpunkt stehen die Fragen:

- Wer tätigt weshalb und wie ausländische Direktinvestitionen in die Landwirtschaft?
- Wie unterscheiden sich dabei landwirtschaftliche und Investoren mit einem anderen Branchenhintergrund?
- Wie internationalisieren sich landwirtschaftliche Unternehmen?

Die Unterschiedlichkeit der länderspezifischen Gegebenheiten und Gründe der Praktikabilität bei der Datenerhebung erfordern eine Beschränkung des räumlichen Fokus der empirischen Untersuchung. Als Herkunftsländer für ADI wurden mit Deutschland, Dänemark und den Niederlanden diejenigen Länder innerhalb der EU mit den höchsten durchschnittlichen Preisen für landwirtschaftliche Flächen⁵ und mit im EU-Vergleich stark wachstumsorientierten Unternehmen gewählt. Zudem zeigen empirische Beispiele die Mobilität landwirtschaftlicher Unternehmen aus diesen Herkunftsländern und es besteht geografische Nähe zu Osteuropa.

Als Gastland für ADI scheint die Ukraine aus verschiedenen Gründen geeignet. So sind die natürlichen Standortbedingungen für die Landwirtschaft günstig und das wirtschaftspolitische Klima ADI gegenüber aufgrund des erheblichen Kapitalmangels aufgeschlossen. Kapitalknappheit und der beschränkte Zugang zu Krediten gelten als eines der wichtigsten Hemmnisse der Entwicklung landwirtschaftlicher Betriebe im Transformationsprozess (EBRD, 2002). Insbesondere in den ersten zehn Jahren Transformation wurden die Restrukturierung und die Investitionstätigkeit landwirtschaftlicher Betriebe dadurch erschwert (SWINNEN und GOW, 1999, CSAKI et al., 2001). Im Gegensatz zu neuen EU-Mitgliedsländern, wie beispielsweise Polen oder der Tschechischen Republik, existieren kaum historische Verbindungen und politische Konflikte, die mit der Bewirtschaftung durch Ausländer (Deutsche) verbunden sind.

⁵ Diese Aussage trifft im Fall Deutschlands nur auf die alten Bundesländer zu (vgl. Abbildung 2.3, Kapitel 2.1.3).

1.3 Aufbau der Arbeit und Vorgehensweise

Im Anschluss an den in diesem Kapitel vorgestellten Aufbau und die Vorgehensweise der Arbeit folgt eine Klärung der Begriffe Internationalisierung, internationales Unternehmen, ADI sowie die hier geltende Definition eines internationalen landwirtschaftlichen Unternehmens.

Da das Thema ADI in der Landwirtschaft bzw. internationale landwirtschaftliche Unternehmen wie in der Problemstellung aufgeführt bisher wissenschaftlich in geringem Umfang behandelt worden ist und Daten nur begrenzt zur Verfügung stehen, hat diese Arbeit grundlegenden Charakter. Damit einher geht ein pluralistischer Ansatz der Arbeit. In den Kapiteln zwei, drei und vier wird zum einen eine Bestandsaufnahme der verfügbaren Sekundärstatistiken, Praxis- und wissenschaftlichen Literatur zum Thema ADI in der Landwirtschaft bzw. internationale landwirtschaftliche Unternehmen gegeben. Zum zweiten werden theoretische Ansätze von dem Themenkomplex Strukturwandel bis zu allgemeinen Theorien zur Erklärung von ADI und ihre Anwendbarkeit für die Erklärung von ADI in der Landwirtschaft diskutiert. Gleichzeitig erfolgt die Darstellung herkunfts- und gastlandspezifischer Rahmenbedingungen und Standortfaktoren unter Konzentration auf den hier betrachteten räumlichen Fokus der Untersuchung.

So geht Kapitel zwei ausführlich auf die Erscheinung von ADI in der Landwirtschaft ein. In der Annahme, dass die Internationalisierung über ADI eine Anpassungsreaktion auf den Strukturwandel im Herkunftsland bzw. durch diesen motiviert sein kann, wird im ersten Teil (Kapitel 2.1) ein kurzer theoretischer und empirischer Überblick zu Strukturwandel und seinen Indikatoren gegeben. Gleichzeitig dient dies dem Überblick über die Rahmenbedingungen in den Herkunftsländern für ADI. In Kapitel 2.2 folgt eine Zusammenfassung von Informationen zu internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen hauptsächlich durch Praxisbeispiele aus der Fachliteratur, da die Literaturrecherche ergab, dass wissenschaftliche Publikationen zu dem Thema nur in geringem Ausmaß vorhanden sind. Eine Bestandsaufnahme von ADI im Agrarsektor aus der Perspektive der Gastländer mit Schwerpunkt auf der ukrainischen Landwirtschaft schließt sich in Kapitel 2.3 an. Abschließend folgt ein Fazit (Kapitel 2.4), das die Schlussfolgerung zieht, dass theoretische Erklärungsansätze für bzw. die Anwendung dieser auf die Erscheinungsformen, Gründe und Art von ADI in die Landwirtschaft kaum vorhanden sind.

Aus diesem Grund werden in Kapitel drei theoretische Erklärungsansätze für ADI vorgestellt sowie ihre Anwendung auf internationale landwirtschaftliche Unternehmen und ADI in der Landwirtschaft diskutiert (Kapitel 3.2). Im Detail handelt es sich dabei um industrieökonomische Ansätze, die Internalisierungstheorie, standorttheoretische und verhaltensorientierte Ansätze sowie die eklektische

Theorie von DUNNING. Aufgrund der Fülle der Informationen erfolgt auch hier eine Zusammenfassung des Beitrages, den jeder Ansatz leisten kann, in Form eines Fazits.

Die Rahmenbedingungen für ADI in dem ukrainischen Agrarsektor werden in Kapitel vier erläutert. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Darstellung ausgewählter Standortfaktoren, deren Bedeutung für ADI in den Kapiteln zwei und drei herausgestellt wurde. Nach einem allgemeinen Überblick zur Entwicklung des ukrainischen Agrarsektors und der ukrainischen Agrarpolitik werden die rechtlichen Rahmenbedingungen für ADI in der Ukraine und die produktions- und absatzbezogenen Standortfaktoren beschrieben.

Aus den Kapiteln zwei, drei und vier wird erstens die Notwendigkeit deutlich, ADI in der Landwirtschaft anhand eines systematischen Beispiels empirisch zu untersuchen. Denn viele Fragen können anhand der verfügbaren Daten nicht beantwortet werden. Zweitens lassen sich Forschungsfragen, die die Aussagen aus den verschiedenen Kapiteln zusammenführen, ableiten. Die Datenerhebung unterlag erheblichen Schwierigkeiten bei der Identifizierung der ausländischen Investoren. Insgesamt wurden 33 persönliche Interviews hauptsächlich mit ausländischen Investoren geführt. Dabei wurde ein standardisierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen benutzt, der sowohl quantitativ als auch qualitativ deskriptiv ausgewertet wurde.

In Kapitel sechs werden die Ergebnisse der empirischen Untersuchung vorgestellt. Dabei stehen die Fragen nach der Bestandsaufnahme des Hintergrunds der Investoren, ihrer Motive, ihrem Informationsverhalten und dem Einfluss von Standortfaktoren im Vordergrund. Nach der vergleichenden Darstellung für Investoren mit unterschiedlichem Branchenhintergrund erfolgt die Konzentration auf internationale landwirtschaftliche Unternehmen und ihre Besonderheiten.

Mit der Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse, zusammenfassenden Schlussfolgerungen und einem Ausblick zu den Ansatzpunkten zukünftiger Forschung zu internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen bzw. ADI in der Landwirtschaft beschließt Kapitel sieben die Arbeit.

1.4 Begriffliche Grundlagen

1.4.1 Begriff und Definition des internationalen Unternehmens

Hinsichtlich der Definition des *internationalen Unternehmens* bemerken MACHARZINA und OESTERLE (2002), dass bisher kein terminologischer Konsens erzielt worden ist. Synonym wird oftmals der Begriff multinationales Unternehmen benutzt und auch das trans- oder supranationale Unternehmen findet Verwendung.

Dies ist sinnvoll, wenn damit verschiedene Stufen im Internationalisierungsprozess beschrieben werden (vgl. z. B. BARTLETT und GOSHAL, 1989).

KUTSCHKER (1999) und KUTSCHKER und SCHMID (2006a) nutzen deshalb eine recht allgemeine Definition: "Von einem internationalen Unternehmen wird ausgegangen, wenn es regelmäßige Transaktionsbeziehungen mit Wirtschaftssubjekten im Ausland unterhält". Dieser breiten Definition wird sich hier angeschlossen, da eine Differenzierung bei dem gegenwärtigen Forschungsstand zum Thema der Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen nicht durchführbar scheint. KARANTININIS und ZYLBERSTAJN (2007) definieren das internationale landwirtschaftliche Unternehmen (*Global farmer*) ähnlich, indem sie darunter Landwirte oder landwirtschaftliche Unternehmen verstehen, die geschäftliche Aktivitäten in mehr als einem Land ausführen.

So unterschiedlich wie die Terminologie sind auch die Definitionsansätze zur Erfassung der Internationalität oder des Internationalisierungsgrades eines Unternehmens. MACHARZINA und OESTERLE (2002) unterteilen hier allein die wirtschaftswissenschaftlichen Ansätze in vier Gruppen, die den Internationalisierungsgrad anhand 1) Technischer Merkmale (Art der grenzüberschreitenden Tätigkeit), 2) Leistungsbezogener Merkmale (z. B. Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz des Unternehmens), 3) Struktureller Merkmale (ausländische Einheiten im Unternehmensverbund, Nationalität des Top-Managements) und 4) der Verhaltenskriterien des Top-Managements messen.

KUTSCHKER und SCHMID (2006b) hingegen differenzieren ausschließlich zwischen quantitativen und qualitativen Ansätzen. Erstere versuchen Internationalität anhand von Bestands- und Bewegungsgrößen zu erfassen und z. B. durch Indizes abzubilden. Qualitative Ansätze wollen darüber hinausgehend ein stärkeres Verständnis der Innen- und Außenbeziehungen der Unternehmung erzeugen. Zu den Vertretern qualitativer Ansätze gehört PERLMUTTER (1969), der auf die Bedeutung kultureller Prägungen und besonders der Werte, Einstellungen und Handlungen des Top-Managements verweist und eine Typologie der geografischen Unternehmensorientierung entwickelte. BARTLETT und GOSHAL (1989) definieren internationale, multinationale, globale und transnationale Unternehmungen und Führungsstile im Spannungsfeld zwischen lokaler Anpassung und globaler Integration.

Auf eine quantitative oder qualitative Differenzierung des Internationalisierungsgrades, wie oben beschrieben, soll hier für landwirtschaftliche Unternehmen jedoch erst einmal verzichtet werden. Für quantitative Erfassungen stehen keine sekundärstatistischen Daten zur Verfügung und es stellt sich die Frage, ob die Empirie diese erfassen kann. Die beschriebenen qualitativen Ansätze sind vermutlich kaum

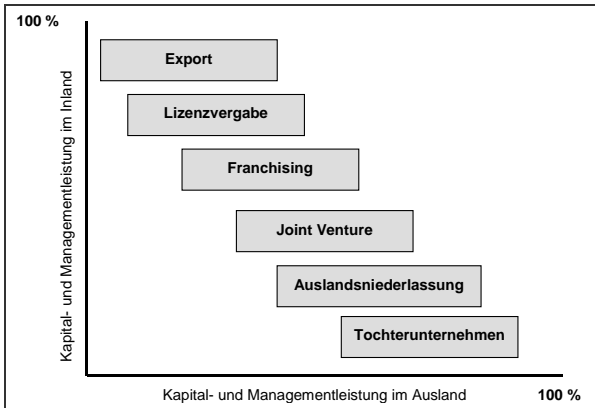
anwendbar, da landwirtschaftliche Unternehmen aufgrund ihrer Größe und weiteren Charakteristika, die zum Teil denjenigen kleiner und mittlerer Unternehmen entsprechen (vgl. z. B. Kapitel 3.1), sowohl gesamtwirtschaftlich als auch einzelbetrieblich betrachtet erst am Anfang der Internationalisierung stehen. So weisen die in Kapitel 2.2 dargestellten Beispiele internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen einen geringen Differenzierungsgrad besonders in Hinblick auf die geografische Ausdehnung auf. Eine Einordnung in die von PERLMUTTER oder BARTLETT und GOSHAL entwickelten Typologien ist wegen des geringen Differenzierungsgrades landwirtschaftlicher Unternehmen nicht passend. Vielmehr besteht Bedarf an einer eigenen Typologie, die ähnlich derjenigen von KARANTININIS und ZYLBERSTAJN (2007) entwickelten den Charakteristika landwirtschaftlicher Unternehmen gerecht wird.

1.4.2 Erscheinungsformen der Internationalisierung

Definiert man ein internationales Unternehmen – wie in Kapitel 1.4.1 geschehen – als ein solches, das geschäftliche Aktivitäten in mehreren Ländern durchführt, fallen unter diese Definition verschiedene Erscheinungsformen der Internationalisierung. Diese reichen von Export oder Import, d. h. reiner Außenhandels-tätigkeit, über kooperative Formen wie Joint Ventures bis hin zu der Gründung von Tochterunternehmen, die im Ausland produzieren (vgl. Abbildung 1.1)⁶. Die Übergänge sind hierbei fließend und ein Unternehmen kann gleichzeitig mehrere Formen der Internationalisierung realisieren.

Ein grundsätzlich differenzierendes Merkmal der verschiedenen Internationalisierungsformen ist das unterschiedliche Ausmaß der Einbindung von Kapital- und Managementleistungen im Ausland (Abbildung 1.1). Über den Kapital- und Managementtransfer hinausgehend sind der Transfer von Wissen und Technologie in Kombination mit der Kontrollabsicht die zentralen Merkmale von Direktinvestitionen, so dass es sich bei den Internationalisierungsformen Joint Venture, Auslandsniederlassung und Tochtergesellschaft (fast) immer um Direktinvestitionen handelt.

⁶ Die Darstellung der verschiedenen Internationalisierungsformen in Abbildung 1.1 kann gleichzeitig als die idealtypische Form einer Entwicklung von der nationalen zur multinationalen Unternehmung interpretiert werden. In der ersten Phase werden Export- und Importaktivitäten aufgenommen, was nur mit geringen Veränderungen in Produktionsprogramm und Unternehmensphilosophie einhergeht. Über Lizenzvergabe und Technologietransfer werden die Auslandsaktivitäten ausgeweitet. In der dritten Phase werden substanzielle Investitionen in eigene Produktionsstätten ins Ausland getätigt, die Muttergesellschaft steht aber noch im Mittelpunkt der Unternehmenspolitik. In der vierten Phase tragen die Tochtergesellschaften erheblich zum Unternehmensgewinn bei und eine weltweite Koordination von Produktion, Absatz und Finanzierung wird denkbar (vgl. dazu JAHREIß, 1984, S. 36f.).

Abbildung 1.1: Internationalisierungsstufen und -formen von Unternehmen

Quelle: SCHIERENBECK, 1995, S. 45.

Die Wahl der Internationalisierungsform ist weiterhin stark mit unternehmens-, gastland-, und branchenspezifischen Faktoren verbunden. Neben dem schon angesprochenen Einfluss, der von der Ressourcenausstattung des Unternehmens auf die Internationalisierungsform ausgeht, sind besonders die mit der internationalen Geschäftstätigkeit angestrebten Ziele bzw. die dahinter stehenden Motive als unternehmensspezifische Einflussfaktoren zu bezeichnen. Grundlegend unterschieden wird hinsichtlich der Orientierung der Internationalisierungsmotive (z. B. zwischen ressourcen-, markt-, oder effizienzorientierten Motiven, vgl. dazu ausführlich Kapitel 3.2.6). Gastlandspezifische Faktoren, wie die Existenz von Importbarrieren, können dazu führen, dass ausländische Unternehmen statt des Exportes unter der Voraussetzung ausreichender Ressourcen eine andere Markteintrittsform wählen. Rechtliche Unklarheiten im Gastland, z. B. in Bezug auf das Patent- und Lizenzierungsrecht, können in diesem Fall die Wahl der Alternative der eigenen Produktion im Ausland in Auslandsniederlassungen oder Tochtergesellschaften bedeuten. Branchenspezifische Faktoren sind beispielsweise die Wettbewerbssituation in einem Wirtschaftszweig oder die Abhängigkeit bestimmter Industrien von Rohstoffen, Zulieferern, Know-how und/oder der Verfügbarkeit und der Qualifikation der Arbeitskräfte (vgl. KUTSCHKER und SCHMID, 2006b; JAHRREIB, 1984).

Im Zusammenhang mit der Landwirtschaft spielen bei der Anwendung der verschiedenen Erscheinungsformen der Internationalisierung die Besonderheiten dieser Branche eine Rolle. In den hier betrachteten Herkunftsländern sind landwirtschaftliche Unternehmen selten direkt in Handelstätigkeiten⁷ involviert,

⁷ Abgesehen von der Direktvermarktung.

sondern vermarkten ihre Produkte über den Großhandel, Genossenschaften und Erzeugergemeinschaften. Die Erklärung dafür ist vermutlich in der Größe, dem geringen Grad vertikaler Integration und der geringen Produktdifferenzierung zu suchen. Direkte internationale Handelstätigkeit über den Export, d. h. die Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen, ist wahrscheinlich noch seltener anzutreffen als auf nationaler Ebene, auch wenn der Mangel an Daten hierzu kaum eine Aussage erlaubt. Allerdings gibt es Beispiele von Unternehmen, die gleichzeitig produzieren und ihre Produkte direkt vermarkten. Im Gemüsebau ist z. B. die deutsche Behr AG zu nennen, die Produktionsbetriebe in Deutschland, Spanien, Portugal, Rumänien und Polen unterhält und die Ware direkt an die großen Handelsketten vermarktet (vgl. BEHR AG, 2008; DIE ZEIT, 2006a). Denkbar sind auch Direktimporte von Futtermitteln, z. B. Soja, von einem oder mehreren großen landwirtschaftlichen Unternehmen.

Eine Internationalisierung über Lizenzvergabe (die zeitlich begrenzte vertragliche Übertragung von immateriellen Vermögenswerten gegen Gebühren) ist aufgrund des Charakters landwirtschaftlicher Produkte, d. h. deren geringen Differenzierungsgrades, unwahrscheinlich. Zudem entwickeln landwirtschaftliche Unternehmen äußerst selten Patente oder Marken. Denkbar ist dies im Fall vor- und nachgelagerter Unternehmen, wie z. B. in der Pflanzen oder Tierzucht. Wie weitere Überlegungen zeigen (vgl. Kapitel 3.2.3), können hier Internalisierungsvorteile dafür sprechen, anstelle der Lizenzvergabe vertikal zu koordinieren oder zu integrieren, so dass im zweiten Fall ADI getätigt werden. Auch Franchising, die Überlassung eines unternehmerischen Konzeptes bestehend aus einem Beschaffungs-, Absatz-, Organisations-, und Managementsystem seitens des Franchisegebers an den Franchisenehmer, ist in der Landwirtschaft schon auf nationaler Ebene kaum verbreitet. Die Internationalisierung durch Franchising erscheint deshalb für landwirtschaftliche Unternehmen ebenfalls unwahrscheinlich. Unter Einbeziehung des vor- und nachgelagerten Bereiches kommt eine Vertragslandwirtschaft mit hoher Bindungsintensität⁸, wie sie beispielsweise in der Geflügelproduktion zwischen Verarbeitungsunternehmen und Mästern geschlossen werden, inhaltlich dem Franchising am nächsten. Einer der größten deutschen Lebensmittelproduzenten im Geflügelbereich, die PHW-Gruppe, lagert die Mast an Landwirte aus. Rechtlich selbstständig, kaufen diese Küken, Futter und Medikamente von der PHW-Gruppe und sind an Auflagen gebunden (vgl. DIE ZEIT, 2006b). Im Gegensatz zum

⁸ Vgl. DRESCHER (1993) zur Abgrenzung und Definition der Begriffe Vertragslandwirtschaft, vertikaler Koordination und Integration sowie zur Bindungsintensität vertraglicher Regelungen.

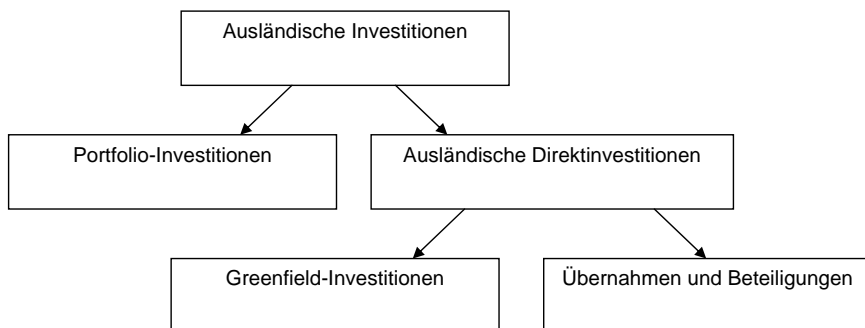
Franchising wird das Endprodukt jedoch wieder an den Vertragspartner zurückverkauft.

Da der Schwerpunkt dieser Arbeit darauf liegt, die Internationalisierung der Landwirtschaft am Beispiel von Direktinvestitionen zu untersuchen, werden andere Erscheinungsformen der Internationalisierung im Folgenden nur diskutiert, wenn dies im Kontext von ADI notwendig erscheint (vgl. Kapitel 3.2).

1.4.3 Begriff und Definition ausländischer Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen sind eine Erscheinungsform der Internationalisierung von Unternehmen. Außerdem stellen sie eine besondere Art internationaler Kapitalströme dar. Der Oberbegriff "Ausländische Investitionen" umfasst neben ADI auch sogenannte Portfolioinvestitionen (vgl. Abbildung 1.2). ADI unterscheiden sich von Portfolioinvestitionen in der Hinsicht, dass die Investition in der Absicht getätigt wird, aktiv in das Management des Unternehmens, in das investiert wurde, einzugreifen⁹. Nach JAHREIB (1984) sind die Hauptcharakteristika von ADI das Kontrollmotiv, also die Absicht, Einfluss auf Entscheidungen nehmen zu können, der langfristige Charakter der Beziehung und der Transfer von Wissen, Technologien und Humankapital zusätzlich zu dem reinen Kapitaltransfer. Die Erscheinungsformen von ADI sind entweder Greenfield-Investitionen oder Übernahmen und Beteiligungen (*Mergers & Acquisitions*). Bei ersterem handelt es sich um den Aufbau neuer Anlagen oder die Erweiterung bestehender, wohingegen bei Übernahmen oder Beteiligungen Anlagevermögen von einem heimischen auf ein ausländisches Unternehmen übertragen wird.

⁹ Die international akzeptierte Definition von ADI wurde gemeinsam von der OECD und dem Internationalen Währungsfonds (IWF) entwickelt: "FDI reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy (direct investor) in an entity resident in an economy other than that of the investor (direct investment enterprise). The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. Direct investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent capital transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated enterprises" (IWF, 1993, S. 86 ff.; OECD, 1999, S. 7ff.).

Abbildung 1.2: Klassifizierung ausländischer Investitionen

Quelle: Eigene Darstellung.

Nach der gängigen Definition der OECD werden Unternehmen, in denen ein ausländischer Investor mehr als 10 Prozent der Anteile oder Stimmrechte bei Kapitalgesellschaften bzw. der Entsprechung bei anderen Rechtsformen hält, als solche mit ADI bezeichnet (vgl. OECD, 1999).

1.4.4 Das internationale landwirtschaftliche Unternehmen

Wie in Kapitel 1.4.1 beschrieben, soll sich in dieser Arbeit der breiten Definition von KUTSCHKER und SCHMID (2006a, S. 2590) "von einem internationalen Unternehmen wird ausgegangen, wenn es regelmäßige Transaktionsbeziehungen mit Wirtschaftssubjekten im Ausland unterhält" angeschlossen werden. Übertragen auf landwirtschaftliche Unternehmen wird unter Einbeziehung der Definition von KARANTININIS und ZYLBERSTAJN (2007) hier folgende Arbeitsdefinition des internationalen Unternehmens gewählt:

Internationale landwirtschaftliche Unternehmen sind landwirtschaftliche Unternehmen, die geschäftliche Aktivitäten in mehr als einem Land ausführen.

Der Schwerpunkt der Untersuchung liegt dabei auf geschäftlichen Aktivitäten in der Form von Investitionen im Ausland (ADI), da diese im Falle landwirtschaftlicher Unternehmen die wahrscheinlichste Form der Internationalisierung zu sein scheinen (vgl. Kapitel 1.4.2).

2 Internationalisierung der westeuropäischen Landwirtschaft durch ADI in den MOEL und der Ukraine im Kontext des Agrarstrukturwandels

In diesem Kapitel soll die in der Einleitung vorgestellte Erscheinung landwirtschaftlicher Unternehmen, die ADI in Osteuropa tätigen, ausführlich beschrieben werden. Hierzu findet eine Dreiteilung des Kapitels in die Komplexe Strukturwandel im europäischen Agrarsektor (Kapitel 2.1), Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen (Kapitel 2.2) und ADI (Kapitel 2.3) statt.

Der inhaltliche Zusammenhang besteht in der Annahme, dass eine Investition im Ausland eine mögliche Anpassungsreaktion auf den Strukturwandel im Herkunftsland sein kann. Aus diesem Grund werden nach einer Einführung zu Begriff (Kapitel 2.1.1) und Einflussfaktoren (Kapitel 2.1.2) des Strukturwandels strukturelle Veränderungen im europäischen Agrarsektor unter besonderer Beachtung der in die empirische Untersuchung einbezogenen Herkunftsländer für Investitionen, Deutschland, Dänemark und der Niederlande, dargestellt (Kapitel 2.1.3). In Kapitel 2.1.4 erfolgt die Ableitung geografischen Wachstums und damit der Internationalisierung von landwirtschaftlichen Unternehmen als eine Anpassungsstrategie an Strukturwandel. Der folgende Überblick landwirtschaftlicher Unternehmen, die sich durch ADI internationalisieren, versucht anhand praktischer Fallbeispiele Aussagen über Umfang, Erscheinungsformen sowie Gründe für ADI westeuropäischer landwirtschaftlicher Unternehmen abzuleiten (Kapitel 2.2). Im Anschluss wird ein Überblick über ADI aus der Perspektive der osteuropäischen Gastländer (Kapitel 2.3.1) allgemein und speziell mit dem Schwerpunkt auf der ukrainischen Landwirtschaft in Kapitel 2.3.2 gegeben. Kapitel 2.4 führt die Aussagen der drei Teilkapitel zusammen.

2.1 Strukturwandel im europäischen Agrarsektor

2.1.1 Zum Begriff des Strukturwandels

Theorien des Strukturwandels beschäftigen sich mit dessen Beschreibung, Quantifizierung, den Triebkräften und Hemmnissen sowie den Anpassungsreaktionen auf gesamtwirtschaftlicher, (sub)sektoraler, regionaler oder betrieblicher Ebene. Die OECD (1994) definiert den Begriff der *Struktur* im ökonomischen Kontext grundsätzlich als die Verteilung von Ressourcen bzw. den primären

Produktionsfaktoren Kapital, Arbeit und natürlichen Ressourcen zwischen und innerhalb der Sektoren einer Volkswirtschaft (vgl. auch LOBLEY et al., 2002). So befinden sich Volkswirtschaften in einem ständigen Anpassungsprozess an sich verändernde Angebots- und Nachfragekonstellationen sowie an die Auswirkungen technischen Fortschritts. Diese *strukturellen Anpassungsprozesse* treten kontinuierlich in Form von Umverteilungen von Ressourcen dorthin, wo die höchste Faktorentlohnung stattfindet, auf. Unter *Strukturwandel* sind damit diese Anpassungsprozesse auf verschiedenen Ebenen zu verstehen.

Diese faktorbezogene Definition ist auf den *agrарstrukturellen Wandel* anwendbar, indem die speziellen Ressourcen landwirtschaftlicher Unternehmen betrachtet werden. Andere Definitionen betonen den Aspekt der Quantifizierbarkeit (agrар)strukturellen Wandels. LIPINSKY (1981, zitiert nach HENRICHSMEYER und WITZKE, 1991, S.41) beschreibt die Agrарstruktur als das "statistisch erfassbare Verhältnis der technischen, ökonomischen und sozialen Strukturelemente im agrарen Bereich". Eine ähnlich pragmatische Definition liefern HENRICHSMEYER und WITZKE (1991) auf betrieblicher Ebene, indem sie die Agrарstruktur als die Verhältnisse der betrieblichen Kennziffern im Agrарsektor bestimmen. Als Indikatoren dienen dabei Betriebsgröße, Einkommen, Arbeitskraftseinsatz und betriebliche Faktorintensitäten und -entlohnungen.

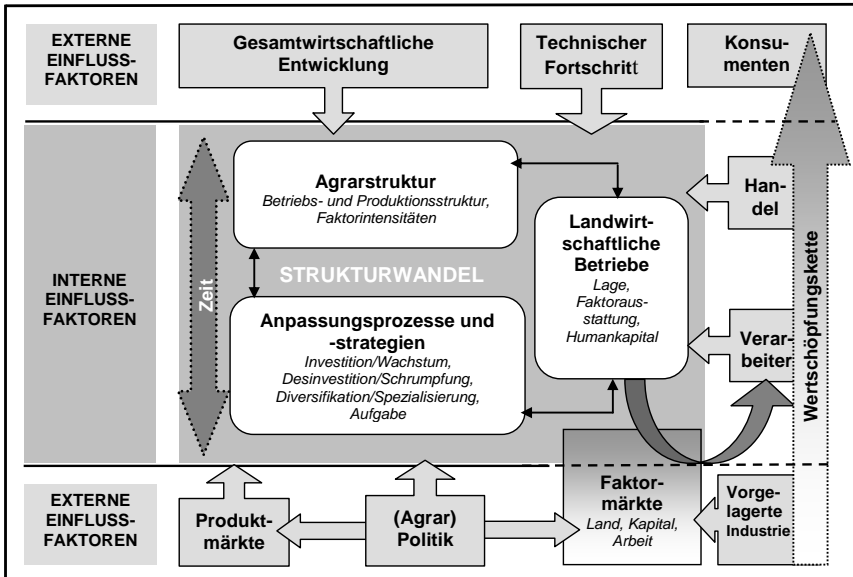
Die alleinige Betrachtung struktureller Veränderungen landwirtschaftlicher Betriebe im Zusammenhang mit Strukturwandel greift jedoch zu kurz. Am Beispiel des US-amerikanischen Agribusiness formulieren BOEHLJE und DOERING (2000, S. 53): "Production is changing from an industry dominated by family-based, small-scale, relatively independent firms to one of larger firms that are more tightly aligned across the value chain. The industry is becoming more industrialized, more specialized, more integrated and more managerially intense". Im europäischen Agrарsektor sehen BALMANN et al. (2006, S. 115) den landwirtschaftlichen Betrieb als integralen Bestandteil der Wertschöpfungskette. Allerdings erweitern sie ihre Definition von Strukturwandel darüber hinausgehend: "Thus, a more contemporary definition of agricultural structure and structural change ought to include farm's embeddedness within and interactions with value chains, (rural) society, (rural) economy and landscape, as well as institutions and policies."

2.1.2 Einflussfaktoren des Strukturwandels

In Abhängigkeit der jeweiligen wissenschaftlichen Disziplin, der Betrachtungsebene, der Branche und der regionalen Ausrichtung existieren verschiedene Partialtheorien zur Erklärung von Strukturwandel. BUCHENRIEDER et al. (2007, S. 6) bemerken hierzu: "Many of the explanatory models are overlapping and not

mutually exclusive. Nevertheless, together they provide an explanation of the complex mechanisms of structural change". Da eine Darstellung der einzelnen Theorien zu umfangreich wäre, erfolgt hier eine Konzentration auf die wichtigsten Einflussfaktoren agrarstrukturellen Wandels und damit nach der vorangestellten Definition die Faktormobilität hemmenden oder fördernden Faktoren¹ (Abbildung 2.1). Trotz starker Interdependenzen werden externe und interne Einflussfaktoren agrarstrukturellen Wandels nachfolgend einzeln beschrieben.

Abbildung 2.1: Strukturwandel im Agrarsektor



Quelle: Eigene Darstellung.

Die *gesamtwirtschaftliche Entwicklung* wirkt vielfältig auf den agrarstrukturellen Wandel. Mit fortschreitendem Wirtschaftswachstum nimmt die Bedeutung des Agrarsektors ab und Ressourcen wie Arbeit und Kapital wandern in Sektoren mit höherer Faktorentlohnung ab. Auch kurzfristig beeinflussen Wirtschaftswachstum bzw. die Konjunkturerwicklung die Faktorallokation. In Zeiten wirtschaftlicher Depression war in einigen Transformationsländern wie z. B. Polen zu beobachten, dass die Beschäftigung in der Landwirtschaft zunahm (vgl. GRAMZOW, 2005). In Ländern der ehemaligen Sowjetunion zeigte sich, dass sich ein erheblicher Anteil

¹ Vgl. als Übersichtsartikel zu Theorien, Konzepten und Einflussfaktoren agrarstrukturellen Wandels z. B. HARRINGTON und REINSEL (1995), LOBELY et al. (2002), MANN (2003), BLANDFORD (2006), BUCHENRIEDER et al. (2007).

der Bevölkerung während des Transformationsprozesses langfristig aus dem Arbeitsmarkt in die Subsistenzlandwirtschaft zurückzog. Hierbei wird oft von einer Reaktion auf den einmaligen Systembruch des Transformationschocks gesprochen (vgl. PETRICK und TYRAN, 2003, zur Ukraine Kapitel 4.4.3).

Die Hauptursache von Produktivitätsfortschritten ist der *technische Fortschritt*, der im Agrarsektor insbesondere in den Industrieländern hohe Fortschrittsraten aufweist. Nach der *Tretmühlentheorie* von COCHRANE (1958) übernehmen landwirtschaftliche Produzenten technische Innovationen, die ihre Grenzkosten der Produktion senken, und realisieren dadurch höhere Gewinne solange die Outputpreise konstant bleiben. Durch fortschreitende Diffusion der Neuerung erhöht sich jedoch die Produktionsmenge und die Preise fallen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, übernehmen weitere Produzenten die neue Technologie, und der Preisdruck verstärkt sich. Da größere Betriebe über einen Vorteil bei der Bereitstellung des Kapitals für eine solche Investition verfügen, scheiden primär kleinere Betriebe aufgrund verminderter Wettbewerbsfähigkeit aus (vgl. HARRINGTON und REINSEL, 1995).

Die *Politik* beeinflusst auf ordnungspolitischer Ebene durch die Gestaltung der institutionellen Rahmenbedingungen die wirtschaftliche Entwicklung einer Volkswirtschaft und einzelner Sektoren. Neben dem allgemeinen Einfluss auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen durch z. B. das Rechtssystem in Bezug auf Eigentumsrechte wirken speziell in der Landwirtschaft Pacht-, Kauf- und Erbrecht auf die Bodenallokation. In vielen (europäischen) Ländern sind dadurch die Eigentums- und Verfügungsrechte hinsichtlich Boden bzw. der Betriebsgröße beschränkt. Hierunter fällt in Deutschland das Grundstücksverkehrsgesetz (GrdstVG), das in Paragraph 9 Bedingungen formuliert, in deren Fall die Genehmigung zur Veräußerung eines land- oder forstwirtschaftlichen Grundstückes verweigert werden kann. Dies ist z. B. der Fall, wenn die Veräußerung eine ungesunde Verteilung von Grund und Boden bedeutet, womit in der Regel gemeint ist, dass die Veräußerung Maßnahmen zur Verbesserung der Agrarstruktur widerspricht (vgl. GrdstVG § 9 (1), 2006). In Frankreich und Dänemark beschränkt der Staat die Betriebsgröße formal, was sich negativ auf betriebliche Wachstums- bzw. Anpassungsprozesse auswirken und damit Strukturwandel bremsen kann (vgl. OECD, 1994).

Auf einer ablauforientierten Ebene kann die (*Agrar*)*Politik* über Instrumente zur Preisstabilisierung, produkt- und faktorgebundene Subventionen, Mengensteuerung und direkte Einkommensübertragungen auf *Produkt- und Faktormärkten* eingreifen. So setzen Preisstabilisierungen und -stützungen, produkt- und faktorgebundene Subventionen für landwirtschaftliche Betriebe Anreize, Ressourcen in bestimmten

Produktionsaktivitäten zu binden, und erhöhen über falsche Marktsignale die Produktionsmenge. Direkte entkoppelte Einkommenstransfers, wie diejenigen, die in der EU mit den Luxemburger Beschlüssen zur Halbzeitbewertung der Agenda 2000 im Jahr 2003 eingeführt worden sind, setzen zwar geringe Anreize, bestimmte Produktionsaktivitäten zu bevorzugen, und führen zu geringeren Marktverzerrungen als es z. B. die Flächen- und die Stückprämien für Rinder unter dem vorherigen agrarpolitischen Regime der EU getan haben (vgl. HAPPE, 2004). Allerdings bleiben grundsätzliche Probleme, die durch direkte Intervention und eine Subventionierung auf hohem Niveau hervorgerufen werden, bestehen. Landwirtschaftliche Betriebe, die ohne Subventionierung unrentabel wären und zumindest mittelfristig aus der Produktion ausscheiden müssten, binden weiterhin Ressourcen in der Landwirtschaft und erschweren strukturelle Veränderungen bzw. Wachstum für andere Betriebe. Dies geschieht insbesondere durch Überwälzungseffekte auf die Pacht- und Bodenpreise, von denen in der Regel nur nichtwirtschaftende Bodeneigentümer profitieren. Dadurch wird besonders das Wachstum von mit hohem Pachtflächenanteil und geringem Bodeneigentum wirtschaftenden landwirtschaftlichen Betrieben erschwert². Darauf, dass sich die Interaktion von Politikmaßnahmen und anderen Einflussfaktoren agrarstrukturellen Wandels wie z. B. der Agrarstruktur, unterschiedlich auswirkt, weisen BUCHENRIEDER et al. (2007) hin. Auch BREUSTEDT und GLAUBEN (2007) stellen in einer Untersuchung zur Betriebsaufgabe in Westeuropa den Einfluss regionaler unterschiedlicher Agrar- und Betriebsstrukturen auf unterschiedliche Ausstiegsraten fest.

Die Verfügbarkeit und Preise sowie der Faktoreinsatz und die -intensitäten für die wichtigsten landwirtschaftlichen Ressourcen Boden, Kapital und Arbeit unterliegen einerseits externen Einflussfaktoren, wie z. B. den oben beschriebenen politischen Eingriffen und der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Andererseits beeinflussen die internen Charakteristika und einzelbetrieblichen Verhaltensweisen der *landwirtschaftlichen Betriebe* die *Faktormärkte* auf aggregierter Ebene. ROUGOOR et al. (1998) weisen auf die Bedeutung der Management- und Leitungsfähigkeiten als viertem Produktionsfaktor hin und betonen neben den persönlichen Eigenschaften landwirtschaftlicher Betriebsleiter die Wichtigkeit des Entscheidungsprozesses. Nach HARRINGTON und REINSEL (1995, S. 13) haben landwirtschaftliche Betriebe "different abilities to require resources or technologies based on the marginal productivity of the resource/technology combinations, the off-farm income opportunities of the family and the family's accumulated wealth".

² Hierbei ist anzumerken, dass agrarstrukturelle Gegebenheiten bei diesem Effekt entscheidend sind. So kann z. B. die Anzahl der Nachfrager in großstrukturierten Regionen so gering sein,

Eine entscheidende Rolle spielt der Produktionsfaktor *Arbeit* für agrarstrukturellen Wandel und Anpassungsprozesse in familienbetrieblich geprägten Agrarstrukturen. Der Betriebsleiter bzw. die Betriebsleiterfamilie steht nicht nur für den Faktor Arbeit, sondern ebenso für innerbetriebliche Entscheidungen über Produktionsaktivitäten und den Einsatz der betrieblichen Ressourcen. Entscheidet sich der Betriebsleiter, seine Arbeitszeit teilweise oder ganz außerhalb der Landwirtschaft einzusetzen bzw. den Betrieb aufzugeben, zieht dies das Freiwerden weiterer Ressourcen wie Boden und Kapital und eventuell Lohnarbeitskräften nach sich. Die Geschwindigkeit, mit der dieser Prozess stattfindet, hängt von der Mobilität bzw. den Mobilitätshemmnissen für landwirtschaftliche Betriebsleiter und deren Familien ab. Neben externen Faktoren, wie dem Arbeitsmarkt, ist die Mobilität stark von der betrieblichen Faktorausstattung, den sozioökonomischen Eigenschaften, den Präferenzen und dem Informationsstand des Betriebsleiters bzw. seiner Familie abhängig (vgl. OECD, 1994, S. 51; BAUM, 2006). Eine Erklärung für solche Mobilitätshemmnisse der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital liefert auf theoretischer Ebene das Konzept der versunkenen Kosten (BALMANN et al., 1996) und der Faktorspezifität (*asset specificity*) bzw. der quasi-fixen Produktionsfaktoren (JOHNSON und QUANCE, 1972, zit. nach HARRINGTON und REINSEL, 1995, S. 5). Versunkene Kosten sind irreversible Kosten für Investitionen, die bereits in der Vergangenheit zu Auszahlungen geführt haben oder deren gegenwärtiges oder zukünftiges Anfallen durch vergangene Entscheidungen unwiderruflich festgelegt ist. Damit sind sie bei rationalem Handeln nicht entscheidungsrelevant, können aber in der Realität dazu führen, dass auch im Falle nicht gegebener Kostendeckung weiter produziert wird. Faktorspezifität tritt insbesondere bei Gebäuden und fest installierten Anlagen auf und meint die Tatsache, dass bestimmte physische Produktionsfaktoren aufgrund ihrer Besonderheiten häufig nicht zu ihrem jeweiligen Anschaffungs- oder Zeitwert wiederveräußert werden können. Dieses quasi-fixe Verhalten vieler landwirtschaftlicher Produktionsfaktoren schränkt die Faktormobilität ein. Auf den Faktor Arbeit übertragen verbleiben viele Landwirte aufgrund ihrer spezifischen Ausbildung in der Landwirtschaft bzw. setzen die Opportunitätskosten für alternative Beschäftigung als gering an.

Außerlandwirtschaftliche Erwerbsmöglichkeiten spielen auch bei der Hofnachfolge eine wichtige Rolle (vgl. z.B. GALE, 1993; ANDERMANN und SCHMITT, 1996). Im Rahmen der Hofnachfolgeentscheidung und von Ruhestandsüberlegungen finden innerhalb der familienbetrieblich dominierten Agrarstrukturen die meisten Betriebsaufgaben statt: "Entry into farming holds a place of central importance

dass diese erhebliche Marktmacht besitzen und Pacht- und Bodenpreise auf einem niedrigen Niveau bleiben (vgl. STANGE und REINSBERG, 2005).

in the determination of the industry's structure" (GALE, 1993, S. 138). Weitere Untersuchungen zu Hofnachfolge und Betriebsaufgabe identifizieren als betriebsinterne Einflussfaktoren die Betriebsgröße, den Bildungsgrad des potenziellen Hofnachfolgers, das Alter und die Bildung des Betriebsleiters (vgl. HENNESSY, 2002; TIETJE, 2003). Für Österreich stellt WEISS (1999) einen signifikanten Zusammenhang zwischen den Eigenschaften des Betriebsleiters und seiner Familie, der Betriebsgröße, außerlandwirtschaftlichem Einkommen und betrieblichem Wachstum bzw. Überleben fest. Das wichtigste Motiv für die Einstellung landwirtschaftlicher Aktivitäten ist in einer von MÖLLERS (2006) durchgeführten Untersuchung in Slowenien, die Möglichkeit ein höheres außerlandwirtschaftliches Einkommen zu erzielen.

Fast unberücksichtigt bleiben sowohl in der europäischen als auch in der angelsächsischen Literatur zum Strukturwandel Organisations- und Eigentumsformen landwirtschaftlicher Betriebe, bei denen keine Einheit von landwirtschaftlichem Betrieb und Haushalt gegeben ist bzw. sich Eigentum und unternehmerische Kontrolle nicht in einer Hand befinden. Darunter fallen Kooperationen von Landwirten in Form von Partnerschaften, Genossenschaften oder anderen juristische Personen. In den "großbetrieblich strukturierten und durch die Kollektivierung geprägten Agrarsystemen der meisten Transformationsländer" (MANN, 2003, S. 144) ist ihr Vorkommen häufiger. Für die USA prognostizierte GALE (1993, S. 145) "more nontraditional farm entrants, such as diversified nonfarm business entities, farm corporations, or vertically integrated food processing or marketing firms". Insbesondere in der Schweinefleisch- und Geflügelproduktion ist das Auftreten solcher Akteure schon fortgeschritten. Im Jahr 2003 erzeugten die 30 größten Unternehmen der USA über 50 Prozent der Schweinefleischproduktion (vgl. INFORMA ECONOMICS, 2005). Auch in Transformationsländern haben sich solche industrialisierten Strukturen in der Schweine- und Geflügelproduktion gehalten bzw. wieder entwickelt. BOEHLJE und DOERING (2000, S. 53) verstehen unter Industrialisierung in der Landwirtschaft "the movement to larger scale production units that use standardized technology/management and are linked to the processor by either formal or informal arrangements".

Die angesprochene stärkere Integration der Primärproduktion in die *Wertschöpfungskette*, um die von Konsumenten, Handel und Verarbeitung gestellten Ansprüche an Qualitäts- und Sicherheitsstandards, Liefermengen und Logistik zu erfüllen, beinhaltet für landwirtschaftliche Produzenten die stärkere Kooperation mit den jeweiligen Vertretern der oder Einbindung in die Wertschöpfungsketten über vertragliche Regelungen. Dadurch besteht die Möglichkeit, Einkommen zu erhöhen oder aber überhaupt wettbewerbsfähig zu bleiben. Im Zuge der Globalisierung

von Wertschöpfungsketten sind Rückwirkungen auf die primäre Landwirtschaft einerseits dadurch denkbar, dass landwirtschaftliche Unternehmen den Anstoß beziehen, z. B. für ihre Vertragspartner im Ausland tätig zu werden. Andererseits besteht für Unternehmen des Agribusiness die Möglichkeit, selbst in der Landwirtschaft zu investieren.

2.1.3 Entwicklung der Agrarstruktur im europäischen Agrarsektor

Der europäische Agrarsektor³ zeichnet sich durch eine starke Heterogenität der Agrarstrukturen aus, die sich durch den Beitritt der zehn neuen Mitgliedsländer im Jahr 2004 und Bulgariens und Rumäniens im Jahr 2007 noch vergrößert hat (vgl. HILL, 2006). Beispielsweise variiert der Anteil der Beschäftigten im Agrarsektor an der Gesamtbeschäftigung zwischen sehr hohen Werten in den Ländern Mittel-, Ost- und Südeuropas (24,9 Prozent in Bulgarien, 17,9 Prozent in Polen, 15,8 Prozent in Litauen, 12,2 Prozent in Griechenland im Jahr 2005, vgl. Tabelle A-2 im Anhang) und sehr niedrigen Werten in westeuropäischen Ländern (2,2 Prozent in Deutschland, 3,2 Prozent in Dänemark, 3,3 Prozent in den Niederlanden im Jahr 2005, vgl. ebenda). In den zehn neuen mittel- und osteuropäischen⁴ Mitgliedsländern sind die transformationsbedingten Anpassungsprozesse im Agrarsektor unterschiedlich verlaufen. Während Länder wie Lettland, Litauen, Rumänien und auch Polen zeitweise einen Anstieg der Beschäftigten im Agrarsektor erlebt haben, fand in den großbetrieblich strukturierten Ländern wie der Tschechischen Republik, Ungarn und der Slowakei Anfang der 1990er Jahre ein Abbau von Lohnarbeitskräften von bis zu 30 Prozent statt (vgl. BAUM, 2006). Ebenso variiert auch der Beitrag, den der Agrarsektor an der Bruttowertschöpfung trägt, deutlich innerhalb der verschiedenen Länder. In Dänemark, Deutschland und den Niederlanden war dieser Anteil im Jahr 2005 mit 1,5, 0,9 und 2,1 Prozent relativ gering, wohingegen er in Griechenland, Polen und Rumänien 5,2, 4,5 und 9,6 Prozent betrug.

Insgesamt und in den meisten Ländern und Regionen der EU ist jedoch ein kontinuierlicher Rückgang des Anteils und der absoluten Zahl der im Agrarsektor beschäftigten Arbeitskräfte und des Anteils der dort erzielten Wertschöpfung festzustellen (vgl. Tabelle A-1, Tabelle A-2, Tabelle A-3 im Anhang). Zugleich übersteigt der Anteil der Beschäftigung in allen Ländern denjenigen an der Bruttowertschöpfung (vgl. Tabelle 2.1 für ausgewählte Länder und allgemein die Tabelle A-1 und Tabelle A-2 im Anhang). Diese Diskrepanz, die z. B. in Polen

³ Hiermit und im Folgenden ist nur der primäre Agrarsektor gemeint.

⁴ Im Mai des Jahres 2004 sind die Tschechische Republik, Estland, Lettland, Litauen, Ungarn, Polen, Slowenien und die Slowakei und im Januar des Jahres 2007 Bulgarien und Rumänien der EU beigetreten.

besonders deutlich ausgeprägt ist, weist auf eine im Vergleich zu anderen Sektoren ausgeprägte Einkommensdisparität hin. So wurden in Deutschland im Jahr 2005 durch die 2,2 Prozent der Beschäftigten im Agrarsektor nur 0,9 Prozent der Wertschöpfung erzielt. Deutlicher wird dies, wenn neben Arbeit auch der Faktor Kapital mit einbezogen wird. BALMANN et al. (2006, S.116) stellen für Deutschland fest, dass das Anlagevermögen (ohne Boden) pro Vollzeitarbeitskraft im Agrarsektor doppelt so hoch ist wie in der Industrie.

Tabelle 2.1: Anteil des Agrarsektors an der Gesamtbeschäftigung, der Bruttowertschöpfung und Anteil der Familienarbeitskräfte an den regelmäßig vom Betrieb Beschäftigten in Prozent, 1995 und 2005 in ausgewählten Ländern der EU

	1995				2005			
	Beschäftigung	Bruttowertschöpfung	Familienarbeitskräfte		Beschäftigung	Bruttowertschöpfung	Familienarbeitskräfte	
			Personen	JAЕ			Personen	JAЕ
Bulgarien ¹⁾	24,4 ²⁾	15,6	k. A.	k. A.	24,9	9,4	94,7	91,0
Tsch. Republik	6,4	5,0	k. A.	k. A.	4,0	2,9	36,6	26,6
Dänemark	4,3	3,5	73,2	66,6	3,2	1,5	74,8	64,6
Deutschland	2,9	1,3	82,2 ⁴⁾	71,7 ⁴⁾	2,2	0,9	82,6	76,1
Spanien	8,1	4,5	93,8	86,6	5,4	3,2	90,7	80,4
Niederlande	k. A.	3,5	77,0	75,3	3,3	2,1	67,6	68,3
Polen	25,3 ³⁾	8,0	k. A.	k. A.	17,9	4,5	98,7	97,3

Quelle: EUROSTAT, 2007.

Anm.: ¹⁾ Die Länder sind alphabetisch nach den Bezeichnungen in der Landessprache geordnet.
²⁾ 1996. ³⁾ 1998. ⁴⁾ 2000.

Die Betrachtung der Struktur der Arbeitskräfte spiegelt die Dominanz von Familienbetrieben in der EU wider. Im Jahr 2005 lag der Anteil der Familienarbeitskräfte an den regelmäßig vom Betrieb beschäftigten Arbeitskräften in Personen in 16 der (heutigen) EU-27 Mitgliedsländer bei über 90 Prozent und in 21 Mitgliedsländern bei über 80 Prozent. Bei einer Betrachtung in Jahresarbeits-einheiten (JAE), d. h. in Vollzeitarbeitskraftäquivalenten, fällt der Anteil der Familienarbeitskräfte durchschnittlich geringer aus, bleibt aber dominant. Ursächlich ist, dass Teilzeitarbeit bzw. außerlandwirtschaftliche Haupt- oder Nebentätigkeiten unter den Mitgliedern der Betriebsinhaberfamilien weiter verbreitet sind als bei Lohnarbeitskräften (vgl. Tabelle 2.1, Tabelle A-3, Tabelle A-4 im Anhang). Eine deutliche Ausnahme von dieser familienbetrieblich geprägten Arbeitskraftstruktur stellt die Tschechische Republik dar, in der der Anteil von Familienarbeitskräften bei nur 36,3 (in Personen) bzw. 26,6 (in JAE) Prozent liegt. Die familienbetriebliche Struktur des europäischen Agrarsektors zeigt sich auch, wenn man den Anteil von in Alleinbesitz bewirtschafteten Betrieben betrachtet, der in allen EU-Ländern

außer Frankreich⁵ über 90 Prozent beträgt. Setzt man dazu die von diesen Betrieben bewirtschaftete Fläche ins Verhältnis, zeigt sich, dass der Anteil der Betriebe in Alleinbesitz in der Slowakei, der Tschechischen Republik, Bulgarien, Ungarn und in geringerem Maße auch in Rumänien, Deutschland und Polen wesentlich niedriger ist als ihr Anteil an der Gesamtfläche. In der Slowakei und der Tschechischen Republik bewirtschafteten über 90 Prozent dieser Betriebe unter 20 Prozent der Fläche, in Bulgarien und Ungarn sind es unter 50 Prozent und in Deutschland und Polen 68,9 bzw. 75,1 Prozent (vgl. Tabelle A-5). In diesen Ländern ist die Agrarstruktur in unterschiedlichem Maße dual, d. h. es existieren groß strukturierte landwirtschaftliche Betriebe, die einen Großteil der Fläche bewirtschaften, und viele kleinere Betriebe und/oder Nebenerwerbs- bzw. (Semi)Subsistenzbetriebe nebeneinander.

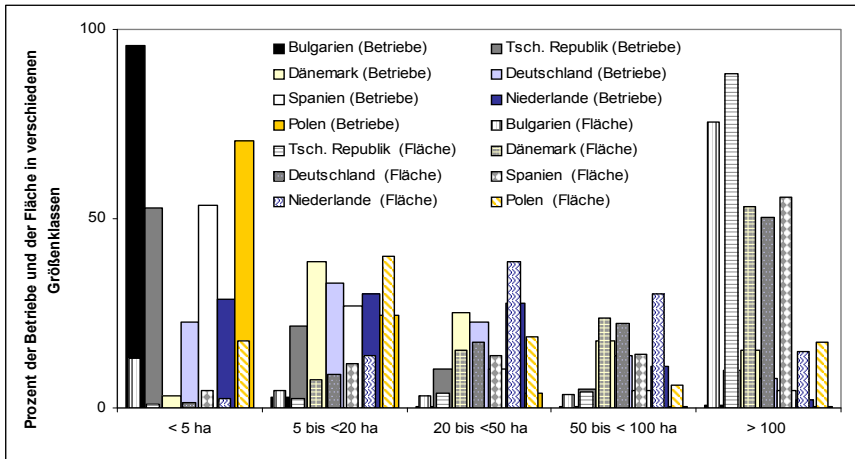
Eng verbunden mit der Entwicklung der Anzahl der Arbeitskräfte im Agrarsektor ist aufgrund überwiegend familienbetrieblicher Strukturen auch die Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe. Hier ist insbesondere in Westeuropa ein kontinuierlicher Rückgang der Betriebsanzahl zu verzeichnen. In Dänemark gab es im Jahr 1990 noch 81.270 landwirtschaftliche Betriebe. Im Jahr 2005 war die Anzahl um mehr als 40 Prozent zurückgegangen. In den Niederlanden ging die Betriebsanzahl im selben Zeitraum um ein Drittel zurück. Vom Jahr 2000 auf das Jahr 2005 verringerte sich die Anzahl landwirtschaftlicher Betriebe in Deutschland um ca. 17 Prozent (vgl. Tabelle A-6).

Mit der Verringerung der Betriebsanzahl ging ein Anstieg der Durchschnittsgröße der Betriebe einher, da die bewirtschaftete Fläche in allen Ländern in etwa gleichbleibend ist⁶. Die durchschnittliche Größe dänischer Betriebe nahm im Zeitraum von 1990 bis 2005 um ca. 57 Prozent zu, in den Niederlanden betrug dieser Wert 48 Prozent. In Griechenland hingegen stagnierte die Betriebsgröße ebenso wie die Anzahl der im Agrarsektor beschäftigten Arbeitskräfte. Die durchschnittliche Betriebsgröße in den einzelnen Ländern der EU blieb trotz des allgemeinen Wachstumstrends sehr heterogen und lag z. B. in der Tschechischen Republik bei 84,2 Hektar und in Rumänien bei 3,3 Hektar (vgl. Tabelle A-7).

⁵ Hierbei sind wie bei der Arbeitskräftestatistik länderspezifische Besonderheiten in die Interpretation mit einzubeziehen. Der vergleichsweise niedrige Anteil solcher Betriebe in Frankreich ist z. B. auf rechtliche Besonderheiten zurückzuführen. Durch die Einführung der Rechtsform "exploitations agricoles à responsabilité limitée (EARL)" 1985, einer Art GmbH, hat sich der Anteil von Familienbetrieben und der dort beschäftigten Familienarbeitskräfte in der statistischen Erfassung durch Eurostat stark verringert (vgl. BAUM, 2006, S. 74).

⁶ Vgl. hierzu WEISS (1999, S.103), der für Österreich feststellt, dass die Veränderung der Betriebsanzahl maßgeblich durch das Ausscheiden von Betrieben geprägt ist. Der Eintritt von Betrieben in die Landwirtschaft ist hingegen minimal.

Abbildung 2.2: Anteil der Betriebe und der bewirtschafteten Flächen in verschiedenen Größenklassen in ausgewählten Ländern der EU-27, 2005.



Quelle: EUROSTAT, 2007.

Die Durchschnittsgröße allein gibt jedoch wenig Aufschluss über die Verteilung der (flächenbezogenen) Betriebsgrößen. In Abbildung 2.2 oben ist für ausgewählte Länder der Anteil der Betriebe und der Fläche in verschiedenen flächenbezogenen Größenklassen dargestellt. Hier zeigt sich z. B. die duale Agrarstruktur der Tschechischen Republik, wo im Jahr 2005 10,1 Prozent der Betriebe über 100 Hektar 88,3 Prozent der Fläche bewirtschafteten. In Dänemark und Deutschland bewirtschafteten die 15,4 bzw. 7,8 Prozent der Betriebe mit mehr als 100 Hektar über 50 Prozent der Fläche. In den Niederlanden, wo ca. 70 Prozent der Fläche von den ca. 40 Prozent der Betriebe zwischen 20 und 100 Hektar bewirtschaftet wurden, ist die Größenverteilung homogener (vgl. Tabelle A-7).

Betrachtet man die Verteilung der Betriebsgrößen im Zeitablauf (vgl. Tabelle A-7) ist zu sehen, dass die Anzahl der Betriebe und der bewirtschafteten Fläche im Zeitraum von 1990 bis 2005 in den Größenklassen von über 50 Hektar z. B. in Dänemark und den Niederlanden deutlich gewachsen und in den Größenklassen unter 20 Hektar geschrumpft ist.

Obwohl sich die landwirtschaftliche Nutzfläche in der Praxis als Größenmaßstab etabliert hat, ist die Aussagekraft beschränkt, vergleicht man z. B. Betriebe unterschiedlicher Spezialisierung oder will man Aussagen zur wirtschaftlichen Betriebsgröße treffen. Während sich in der Industrie der Umsatz als wirtschaftlicher

Größenmaßstab durchgesetzt hat, findet in der Landwirtschaft das Maß des Standarddeckungsbeitrages (StDB) Anwendung (vgl. DABBERT und BRAUN, 2006). Der StDB wird auch zur Ermittlung der von EUROSTAT verwendeten Maßeinheit der wirtschaftlichen Größe (europäische Größeneinheit, EGE)⁷ benutzt. Der Vergleich der durchschnittlichen Betriebsgrößen gemessen an der Fläche und der EGE für die Länder der EU zeigt, dass in den Niederlanden mit 102,2 EGE im Durchschnitt die wirtschaftlich größten Betriebe zu finden sind, obwohl sie gemessen an der Fläche mit 23,2 Hektar pro Betrieb nur an 12. Stelle in der EU stehen. Diese Diskrepanz zwischen wirtschaftlicher und räumlicher Größe zeigt sich auch in anderen Ländern (vgl. Tabelle A-8, Tabelle A-9) und wird noch deutlicher, wenn man die wirtschaftliche Größe gemessen in EGE pro Hektar für die einzelnen Länder darstellt (Tabelle 2.2).

Tabelle 2.2: Wirtschaftliches Einkommen (EGE) pro Hektar in den Ländern der EU-27, 2005

Land	EGE/ha	Land	EGE/ha
Belgien ¹⁾	2,4	Luxemburg	0,9
Bulgarien	0,3	Ungarn	0,5
Tschechische Republik	0,4	Malta	5,0
Dänemark	1,4	Niederlande	4,3
Deutschland	1,1	Österreich	0,8
Estland	0,2	Polen	0,6
Irland	0,6	Portugal	0,6
Griechenland	1,4	Rumänien	0,3
Spanien	0,8	Slowenien	0,7
Frankreich	1,0	Slowakei	0,3
Italien	1,7	Finnland	0,8
Zypern	2,0	Schweden	0,5
Lettland	0,2	Vereinigtes Königreich	0,7
Litauen	0,2		

Quelle: Eigene Berechnungen, basierend auf EUROSTAT, 2007.

Anm.: ¹⁾ Die Länder sind alphabetisch nach den Bezeichnungen in der Landessprache geordnet.

⁷ Eine europäische Größeneinheit (EGE) entspricht 1.200 Euro. Die Größe eines landwirtschaftlichen Betriebes in EGE wird wie folgt ermittelt. 1. Für jedes Gebiet wird für alle pflanzlichen/tierischen Erzeugungen ein StDB, definiert als der Wert des Ertrags je Hektar oder Nutztier abzüglich der variablen Spezialkosten, zugewiesen. Die StDB werden von den entsprechenden Verbindungsstellen selbst auf der Grundlage von empirischen, für die landwirtschaftlichen Betriebe gesammelten Daten berechnet. Um Verzerrungen aufgrund von Schwankungen z. B. in der Produktion (wegen ungünstiger Wetterverhältnisse) oder bei Aufwand und Ertrag zu vermeiden, geht man vom Dreijahresdurchschnitt aus. 2. Die Produktionszweige eines landwirtschaftlichen Betriebes werden festgestellt. 3. Multiplikation des Umfangs der jeweiligen Einzelerzeugung mit dem entsprechenden StDB, um den betrieblichen Standarddeckungsbeitrag zu erhalten. 4. Addition der Standarddeckungsbeiträge der Einzelerzeugungen. Daraus ergibt sich der gesamtbetriebliche Standarddeckungsbeitrag. Definition der wirtschaftlichen Betriebsgröße durch Dividieren des betrieblichen Gesamtdeckungsbeitrages durch den Wert der EGE (vgl. EU-KOMMISSION, 2007).

Diese pro Hektar erzielten Werte sind größtenteils auf unterschiedliche Spezialisierungen zurückzuführen. Tabelle A-10 zeigt, dass der Anteil der Betriebe an der Gesamtbetriebszahl nach Spezialisierung (Betriebstyp) nicht dem Anteil am Einkommen (gemessen in EGE) am sektoralen Gesamteinkommen entspricht und innerhalb der EU stark differiert. So war in Dänemark im Jahr 2005 die Mehrheit der Betriebe (57,3 Prozent) auf Ackerbau spezialisiert, erzielte damit aber nur 28,5 Prozent des Einkommens. Die spezialisierten Veredelungsbetriebe (4,1 Prozent) erwirtschafteten hingegen 15,6 und die Gartenbaubetriebe (1,6 Prozent) 6,5 Prozent des Einkommens. In Deutschland zeigt sich die Verteilung der Betriebe und ihres Anteils am Einkommen ausgewogener, wobei Gartenbau- und Veredelungsbetriebe einen Anteil am Einkommen hatten, der mehrfach über ihrem Anteil an der Betriebszahl lag. Die gegenteilige Tendenz war bei spezialisierten Weideviehbetrieben zu beobachten, deren Anteil am Einkommen deutlich geringer als ihr Anteil an der Betriebszahl war. In den Niederlanden gab es mit 12,6 Prozent den höchsten Anteil von Gartenbaubetrieben, die mehr als ein Drittel des Gesamteinkommens erzielten.

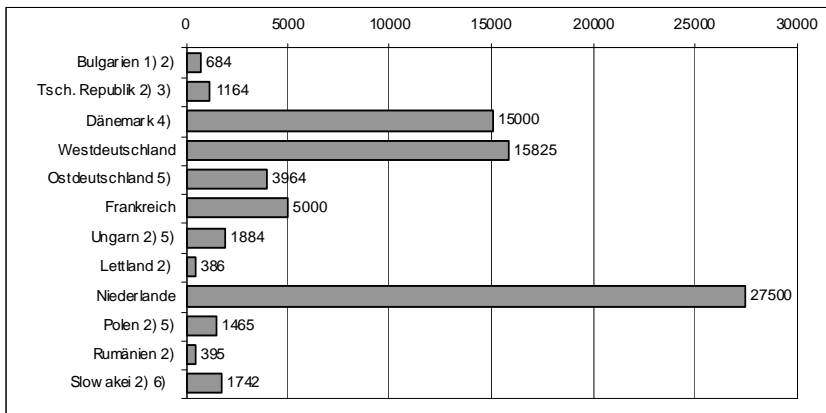
Die Bodenpreise⁸ innerhalb der EU spiegeln die Interdependenz zwischen dem Bodenpreinsniveau und der Wertschöpfung pro Hektar wider (vgl. Abbildung 2.3).

In den Ländern mit einer hohen Wertschöpfung pro Hektar wie den Niederlanden, Dänemark, (West)Deutschland sind auch die Bodenpreise hoch. Die wenig entwickelten Bodenmärkte in den neuen Mitgliedsländern⁹ weisen hingegen ein noch geringes Durchschnittspreisniveau auf.

⁸ Da Bodenpreise regional stark differieren, können diese Länderdurchschnittswerte nur als Anhaltspunkte verstanden werden. Für einen differenzierten Überblick regionaler Unterschiede in Deutschland vgl. z. B. NL BODENMARKT (2007). Bei der Bodenpreisbildung spielen verschiedene Einflussfaktoren, wie die regionale Nachfrage, Flächenverfügbarkeit, Überwälzungseffekte von Agrarsubventionen und außerlandwirtschaftliche Nutzung und Besiedlungsdichte sowie der rechtliche Rahmen, eine Rolle.

⁹ Die rechtlichen Rahmenbedingungen für Kauf und Pacht von Boden seitens ausländischer natürlicher und juristischer Personen unterscheiden sich in den osteuropäischen EU-Mitgliedsländern.

Abbildung 2.3: Verkaufswerte für landwirtschaftliche Flächen in ausgewählten Ländern in Euro/Hektar, 2005



Quelle: NL BODENMARKT, 2007.

Anm.: ¹⁾ Die Länder sind alphabetisch nach den Bezeichnungen in der Landessprache geordnet. ²⁾ 2004. ³⁾ Nur landwirtschaftliche Flächen über fünf Hektar. ⁴⁾ 2003. ⁵⁾ Verkehrswerte, für EAGL-Flächen gelten andere Werte. ⁶⁾ Keine Unterscheidung bei der Weiterverwendung in landwirtschaftliche und nichtlandwirtschaftliche Nutzung.

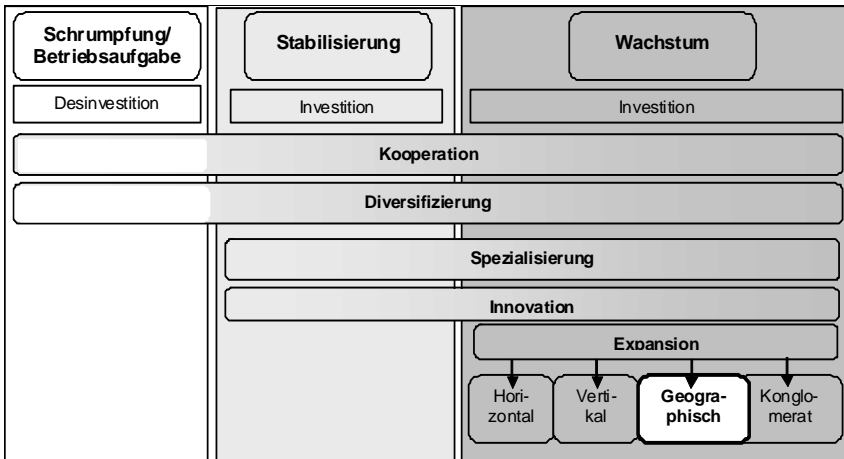
Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die Agrarstrukturen der EU sehr heterogen sind. Allerdings dominieren familienbetriebliche Betriebsstrukturen insbesondere in Westeuropa, aber auch in osteuropäischen Ländern wie Lettland, Litauen, Polen und Slowenien. Die Tschechische Republik und die Slowakei sind hingegen stark durch eine großbetriebliche, mit Lohnarbeitskräften arbeitende Agrarverfassung gekennzeichnet. In Ungarn, Bulgarien und Rumänien herrscht eine duale Betriebsstruktur vor. Insgesamt sind in Westeuropa eine Abnahme der Anzahl der Beschäftigten im Agrarsektor und eine Abnahme der Betriebsanzahl zu beobachten. Damit einhergehend ist ein Wachstum bezogen auf räumliche und auf wirtschaftliche Größe besonders bei Betrieben höherer Größenklassen in Ländern mit kapitalintensiver Landwirtschaft, wie z. B. in Dänemark, Deutschland und den Niederlanden.

2.1.4 Internationalisierung in der Landwirtschaft als Wachstumsstrategie

Die Ausführungen in Kapitel 2.1.2 und 2.1.3 haben gezeigt, dass sich landwirtschaftliche Betriebe in einem ständigen strukturellen Anpassungsprozess an veränderte interne und externe Einflussfaktoren befinden. Dies wird im Allgemeinen unter dem Begriff des Strukturwandels gefasst. Das Spektrum einzelbetrieblicher Anpassungsstrategien reicht auf der Unternehmensebene vor dem Hintergrund

individueller Zielsetzungen und Präferenzen der Unternehmen/Unternehmer sowie betrieblicher Kapazitäten und Faktorausstattung von Wachstum über Stabilisierung bzw. der Erhaltung des Status Quo bis zur Betriebsaufgabe. Zur Erreichung dieser übergeordneten Unternehmensstrategien können unterschiedliche Wege wie Kooperation, Diversifizierung, Spezialisierung, Innovationen oder Expansion eingeschlagen werden (vgl. Abbildung 2.4).

Abbildung 2.4: Entwicklungsstrategien landwirtschaftlicher Betriebe



Quelle: Eigene Darstellung.

Einige empirische Arbeiten beschäftigen sich mit diesen Anpassungsstrategien vor dem Hintergrund der Veränderung der politischen Rahmenbedingungen. Verschiedene Formen und Potenziale (horizontaler) Kooperation als mögliche Reaktion auf die veränderten politischen Rahmenbedingungen durch GAP-Reform und die Entkopplung der Direktzahlungen beschreiben FUCHS et al. (2006) am Beispiel von Bewirtschaftungsgesellschaften und Landbewirtschaftungsgesellschaften für den norddeutschen Ackerbau. Auf Spezialisierungsstrategien unter Effizienzgesichtspunkten gehen BREUSTEDT et al. (2006) in einer Analyse von 10.000 deutschen landwirtschaftlichen Betrieben ein. Zum Zusammenhang von Diversifikationsstrategien und Wachstum (als Indikator für den Unternehmenserfolg) untersuchen WEISS und THIELE (2002) Daten von 3.900 landwirtschaftlichen Unternehmen in Schleswig-Holstein. Sie stellen fest, dass hohe Diversifikation in verwandte Produktbereiche signifikant höhere Wachstumsraten aufwiesen. Die im Einzelfall vorzügliche Anpassungsstrategie ist jedoch stark von unternehmens- und umfeldspezifischen Faktoren abhängig.

In dieser Arbeit liegt der Fokus auf Wachstum durch Expansion. Wie in Abbildung 2.4 dargestellt, kann diese durch Wachstum auf der gleichen Produktionsstufe (horizontal), auf vor- und nachgelagerten Produktionsstufen (vertikal) oder ohne Zusammenhang zu bestehenden Leistungsstufen erfolgen. Weiterhin besteht die Möglichkeit grenzüberschreitenden, geografischen Wachstums (vgl. BOKELMANN, 2000). Investiert ein landwirtschaftliches Unternehmen dabei im Ausland, handelt es sich nach der hier verwendeten Definition (Kapitel 1.4.4) um ein internationalisiertes landwirtschaftliches Unternehmen. Seine Internationalisierung führt es über die Vornahme von ADI durch.

Ein sekundärstatistischer Überblick produzierender landwirtschaftlicher Unternehmen, die sich über ADI internationalisieren, gestaltet sich jedoch schwierig. Eine Bestandsaufnahme wird dadurch erschwert, dass zu diesem Thema keinerlei systematische Statistiken existieren. Statistiken über ausländische Direktinvestitionen wie sie von den jeweiligen Nationalbanken und UNCTAD erhoben bzw. veröffentlicht werden, können nur Aufschluss über das aggregierte ausländische Investitionsvolumen in einzelnen Sektoren liefern. Einzelbetriebliche Daten existieren nur für größere Unternehmen. Auch von EUROSTAT werden in der Agrarstatistik keinerlei Daten über landwirtschaftliche Unternehmen, die in mehreren Ländern aktiv sind, erhoben (vgl. Kapitel 5.2 für eine ausführliche Darstellung der Datenlage in den Untersuchungsländern). Allerdings gibt es in der landwirtschaftlichen Fachpresse zahlreiche Artikel zu westeuropäischen landwirtschaftlichen Unternehmen, die in Osteuropa investieren, und zu Investitions- und Standortbedingungen dort im Allgemeinen. Im wissenschaftlichen Bereich gibt es jedoch kaum Arbeiten die sich konzeptionell und/oder empirisch mit der Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen beschäftigen.

Im folgenden Kapitel 2.2 erfolgt deshalb ein zusammengefasster Überblick von Publikationen aus Praxis und Wissenschaft zu diesem Thema. Mit einbezogen werden auch außerlandwirtschaftliche Investoren, das heißt solche, die kein landwirtschaftliches Unternehmen oder Teilhaber an einem solchen im Herkunftsland sind und ADI in der Landwirtschaft vornehmen. Mit diesem Überblick sollen einerseits die Bedeutung des Phänomens unterstrichen werden und andererseits verschiedene einzelbetriebliche Aspekte anhand von Fallbeispielen aus der Praxis konkretisiert werden.

2.2 Internationalisierung über ADI in der Landwirtschaft in den MOEL und der GUS – Empirische Beispiele

In Tabelle A-11 sind überblicksartig Publikationen zu westeuropäischen ADI in der osteuropäischen Landwirtschaft zusammengestellt. Der Schwerpunkt liegt auf Investorenbeispielen. Weitere Artikel beschäftigen sich zusätzlich oder ausschließlich

mit Investitions- und Rahmenbedingungen in den jeweiligen osteuropäischen Ländern. Im Einzelbeispiel werden die Gründe für die Investition, die Investoren, Investitionsrechnungen (insbesondere in den Diplomarbeiten FRICKE, 2007; SCHÜTTE, 2006; SCHEIDEGGER, 2004 und KÜPERS et al., 1997), die Betriebsorganisation, aber auch die Probleme einer solchen Entscheidung thematisiert. Vereinzelt wird auch die absolute Anzahl von Investoren in der Landwirtschaft im jeweiligen Land genannt bzw. geschätzt.

Der Großteil der vorgestellten Publikationen entstammt der landwirtschaftlichen Fachpresse. Die einzig wissenschaftlich-konzeptionelle Arbeit ist diejenige von KARANTINIS und ZYLBERSTAJN (2007), die die Erscheinung des *Global farmer* zu definieren und zu typisieren versuchen. Dies belegen sie anhand von Fallstudien dänischer bzw. amerikanischer landwirtschaftlicher Unternehmen, die in Osteuropa bzw. Südamerika investieren. Eine Literaturrecherche in zehn nationalen und internationalen hauptsächlich agrarökonomischen Fachzeitschriften fand keine weiteren Artikel, die sich mit der Internationalisierung landwirtschaftlicher produzierender Unternehmen beschäftigen¹⁰. Im Weiteren werden die Publikationen unter inhaltlichen Aspekten zusammengefasst und ausgewertet.

Zur *quantitativen Bedeutung* landwirtschaftlicher Unternehmen, die länderübergreifend investieren, sei für Westeuropa auf niederländische Landwirte hingewiesen, die nach der Wende in Ostdeutschland investiert haben. Im selben Kontext sind die Neueinrichter aus Westdeutschland in Ostdeutschland zu nennen (auch wenn es sich streng genommen nicht um internationale Unternehmen handelt). Beispiele zu Umfang und Bedeutung von ADI in der Landwirtschaft in Bezug auf die Anzahl der Investoren bzw. die von ihnen bewirtschaftete Fläche sind:

- KÜSTER (2002), die in einer eigenen Erhebung für Thüringen einen Anteil von Neueinrichtern aus den alten Bundesländern von 6 Prozent der landwirtschaftlichen Nutzfläche (LN) 1995 ermittelt. Es ist anzunehmen, dass sich diese Werte in Abhängigkeit des von der Bodenverwertungs- und -verwaltungsgesellschaft (BVVG) zu privatisierenden Anteils an der LN innerhalb der Bundesländer unterscheiden und z. B. in Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg wesentlich höher sind. Damit handelt es sich um ein in Deutschland bedeutendes Phänomen.
- Für Ungarn wurde die Anzahl ausländischer Investoren 2002 auf ca. 500, wovon 150 Deutsche sein sollen, geschätzt. Hier sind aufgrund geographischer Nähe und historischer Verbindungen viele österreichische Investoren aktiv (vgl. DLG-MITTEILUNGEN, 2002).

¹⁰ Für einen detaillierten Überblick der Literaturrecherche vgl. Tabelle A-12 im Anhang.

- In Rumänien meldete der ERNÄHRUNGSDIENST (2005), dass ca. eine Million Hektar LN (ca. 7 Prozent der LN) in ausländischem Besitz seien.
- In Polen wurden im Jahr 1999 ca. 211.000 Hektar von ausländischen Investoren bewirtschaftet (vgl. DLG-MITTEILUNGEN, 2000a). Für das Jahr 2006 weist die polnische Statistik 564 landwirtschaftliche Unternehmen mit ADI aus (vgl. GUS, 2006).
- In der Ukraine wurde im Jahr 2006 die Anzahl deutscher Investoren in der Landwirtschaft (mit überwiegend landwirtschaftlichem Hintergrund) auf 35 (vgl. EUROPA MARKT OST, 2006) und westlicher Investoren auf 80 bis 100 geschätzt (vgl. TOP AGRAR, 2006a).

Die *Investoren* unterscheiden sich in Bezug auf ihren Hintergrund und die formale Gestaltung und Organisation der Investition. Bei den landwirtschaftlichen Investoren gibt es Beispiele von Familienunternehmen, landwirtschaftlichen Großbetrieben aus den neuen Bundesländern, aber auch eine aus dänischen Landwirten bestehende Investitionsgesellschaft (vgl. NEUE LANDWIRTSCHAFT, 2005a). Die landwirtschaftlichen Großbetriebe aus den neuen Bundesländern betreiben die ausländischen Standorte auch als Tochterunternehmen (vgl. NEUE LANDWIRTSCHAFT, 2001c, NEUE LANDWIRTSCHAFT, 2005b). Bei den aus Familienbetrieben stammenden, oft westdeutschen Investoren, die auch im Herkunftsland weiterwirtschaften, wird die Frage, ob der Betrieb oder die Privatperson als Investor auftritt, kaum behandelt. Weiterhin unterscheiden sich die Investoren darin, ob sie den Betrieb im Herkunftsland fortführen (vgl. DLG-MITTEILUNGEN, 2006a), den Betrieb verlagern (vgl. TOP AGRAR, 2005b), oder ohne Betrieb im Herkunftsland im Ausland erstmalig einen landwirtschaftlichen Betrieb gründen. Ein weiterer Fall sind private Investoren ohne landwirtschaftlichen Hintergrund (vgl. TOP AGRAR, 2005b). Allerdings gibt es auch Beispiele vertikal integrierter multinationaler Unternehmen des Agribusiness wie *Smithfield Foods*, die in der Primärproduktion z. B. in die rumänische Schweineproduktion investieren. Für alle Investoren stellt sich – in Abhängigkeit der rechtlichen Rahmenbedingungen in dem jeweiligen Land – die Frage, ob sie den Betrieb neu gründen oder sich an einem bestehenden Unternehmen beteiligen.

Exkurs: Typologie des Global Farmer von KARANTININIS und ZYLBERSTAJN

Eine der wenigen wissenschaftlichen Publikationen, die sich mit der Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen beschäftigt, ist der von KARANTININIS und ZYLBERSTAJN (2007) entwickelte Rahmen zum Phänomen des *Global Farmer*. Ihre Definition: "Global farmers are defined as farmers or farming enterprises, that carry out activities in more than one country" (S. 71) wird in dieser Arbeit angewandt. In der auf Fallstudien in Nord- und Südamerika sowie innerhalb Europas basierenden Untersuchung steht die Organisation, d. h. die institutionelle Gestaltung der Beschaffungs- und Absatzbeziehungen der Unternehmung am neuen Standort im Vordergrund. Im Kontext dieser Arbeit ist ihre Typologie des *Global Farmer* von Interesse. Dabei unterscheiden sie zwischen vier Typen von Investoren aufgrund der Organisationsform:

- 1) Der als Einzelunternehmen organisierte "Migrant", der seinen Betrieb im Herkunftsland behält.
- 2) Partnerschaften sowohl zwischen Akteuren aus dem Herkunftsland als auch dem gastgebenden Land.
- 3) Als Kapitalgesellschaft im gastgebenden Land organisiertes Unternehmen mit der typischen Trennung von Eigentum und Kontrolle, das anfangs mit Ressourcen aus dem Herkunftsland finanziert wird.
- 4) Multinationale Unternehmen, die sich stark von den vorherigen in der Hinsicht unterscheiden, dass der Investor ein schon existierendes multinationales Unternehmen ist.

Der Typ Migrant wird durch einen amerikanischen Landwirt in Brasilien und einen dänischen Landwirt in Lettland und die Partnerschaft durch einen weiteren dänischen Landwirt mit mehreren dänischen Partnern beschrieben. Die dänische Investitionsgesellschaft Poldanor, die aus mehr als 70 dänischen Anteilseignern besteht, dient als Beispiel für den dritten Typ. Smithfield Foods als multinationales Unternehmen der integrierten Schweinproduktion stellt Typ vier dar.

Die *Gründe und Motive* für solche Investitionen können aufgrund der genannten Beispiele in ökonomische und außerökonomische unterteilt werden. Die ökonomischen Gründe sind größtenteils mit Kostenreduktion verbunden, die sich aus Standortvorteilen der Gastländer im Vergleich zu den Herkunftsländern der Investitionen ergeben. So stellen KARANTININIS und ZYLBERSTAJN (2007) als übereinstimmendes Investitionsmotiv niedrigere Produktionskosten und ein starkes Gefälle zwischen Faktorverfügbarkeit und Faktorkosten insbesondere bei Boden fest (vgl. dazu auch ISERMEYER, 2004). Dies trifft auf weitere Beispiele landwirtschaftlicher Investoren zu, die die Wachstumsmöglichkeiten ihres Betriebes im Herkunftsland als begrenzt einstufen (vgl. DLG-MITTEILUNGEN, 2000a/b; DLG-MITTEILUNGEN, 2003; DLG-MITTEILUNGEN, 2006a). Investitionen in Osteuropa erlauben aufgrund der im Vergleich wesentlich niedrigeren Pacht- und Kaufpreise

für Boden den Aufbau großer Strukturen bzw. von Wachstumsschritten, die so im Herkunftsland nicht möglich sind. Dazu bemerkt ein westdeutscher Landwirt, der einen Betrieb in Lettland gegründet hat: "ein Hektar Fehmarn¹¹ gleich zwei Hektar Lettland" (vgl. TOP AGRAR, 2005a). Ein anderer stellt fest: "Wenn gutes Management und etwas Kapital vorhanden sind, kann man in Polen in drei Jahren mehr bewegen als in Westdeutschland in zwei Generationen". Niedrigere Produktionskosten in Bezug auf Arbeitskosten und Betriebsmittel spielen in den Beispielen eine eher nachgeordnete Rolle mit Ausnahme der wenigen Beispiele von Investitionen in der Tierproduktion. Hier scheinen auch niedrigere Auflagen im Tier- und Umweltschutz ein Grund für Investitionen und Standortwahl zu sein (vgl. BUSSCHE, 2004)¹². Von einzelnen Investoren werden im Marktfruchtbau speziell die Cross Compliance Regelungen der EU als ein Grund für die Auslandsinvestition angeführt (vgl. TOP AGRAR, 2007a).

Als außerökonomische Gründe kommt den persönlichen Präferenzen und Eigenschaften der Investoren eine wichtige Rolle zu. Genannt werden z. B. persönliche Verbindungen in die Gastländer über die Abstammung (vgl. DLZ, 2003) oder den Lebenspartner (vgl. TOP AGRAR, 2005b) wie auch Unternehmungslust als ein Motiv für die Investition im Ausland (vgl. DLG-MITTEILUNGEN, 2000a). Manche Eigenschaften der Investoren scheinen das Engagement in bestimmten Ländern zu befördern. So stellt z. B. TUMAT (1999) in einer Bestandsaufnahme zu Joint Ventures im ukrainischen Agrarsektor fest, dass es sich hierbei größtenteils um Investoren aus den neuen Bundesländern handelte. Die Vorsitzenden ehemaliger LPG "konstatieren, ihnen sei die Mentalität, das Denken der Ukrainer näher und damit auch die Art des Wirtschaftens vertrauter als westlichen Kollegen" (vgl. ebenda, S. 214).

Allerdings ist anzunehmen, dass die Motivation, eine Investition zu tätigen und einen bestimmten Standort zu wählen, wesentlich komplexer ist und in Abhängigkeit des Investors differiert. So wird ein multinationales Unternehmen des Agribusiness andere Motive für Investition und Standortwahl haben bzw. diese anders gewichten als ein vergleichsweise kleines landwirtschaftliches Unternehmen. Hier spielen marktbezogene und strategische Motive eine Rolle. *Smithfield Foods* sagt über das Engagement in Osteuropa beispielsweise, dass es zur Langfriststrategie gehöre und der Verstärkung von Wettbewerbsvorteilen in Ost- und Westeuropa diene" (vgl. LEBENSMITTELZEITUNG, 2007b).

¹¹ Deutsche Ostseeinsel vor der schleswig-holsteinischen Küste.

¹² Insbesondere vor dem EU-Beitritt der zehn neuen mittel- und südosteuropäischen Staaten 2004 und 2007. Mit dem EU-Beitritt sind die EU Standards – mit Übergangsfristen – übernommen worden. Diskussionen über Standortverlagerungen haben in Deutschland die deutsche Legehennenhaltungsverordnung und in geringerem Rahmen die Schweinehaltungsverordnung hervorgerufen, deren Auflagen strikter als die EU-Auflagen sind.

Der Großteil der Investitionen konzentriert sich auf die *Produktionsrichtung* Marktfruchtbau bzw. Pflanzenproduktion. Unter den Beispielen ist nur ein landwirtschaftlicher Investor in der Tierproduktion, speziell in der Milchproduktion tätig (vgl. DLZ, 2003). Besonders für landwirtschaftliche Investoren scheinen der hohe Kapitaleinsatz, die Irreversibilität der Investition und das damit verbundene Risiko gegen ein Engagement in der Tierproduktion zu sprechen. Weiterhin erfordert die Tierproduktion ein intensiveres Management und qualifizierte Arbeitskräfte. Investitionen in die Schweineproduktion werden vornehmlich von großen vertikal integrierten Unternehmen wie beispielsweise *Smithfield Foods* in Polen und Rumänien oder Investitionsgesellschaften wie *Poldanor S.A.* in Polen und vorgenommen. Diese Unternehmen betreiben neben der Verarbeitung eigene Vermehrungs- und Mastbetriebe sowie Ackerbaubetriebe für deren Versorgung. Bis 2011 plant *Smithfield Foods* 850 Millionen US-Dollar in Rumänien zu investieren und 200 Schweinemastbetriebe aufzubauen (vgl. LEBENSMITTELZEITUNG, 2007b; POLDANOR, 2008; KARANTININIS und ZYLBERSTAJN, 2007). Investitionen in einzelne Teile der Wertschöpfungskette bergen höhere Risiken, z. B. bei der Vermarktung, als integrierte Systeme. Diese sind für einzelne Investoren jedoch kaum umsetzbar und benötigen den Zusammenschluss in Investitionsgesellschaften (vgl. DLG-MITTEILUNGEN, 2008b).

Die *Finanzierung* der (Anfangs)Investitionen wird in den Beispielen kaum konkret beschrieben. Bei landwirtschaftlichen Investoren scheint sie überwiegend durch Eigenkapital – auch in Form von Maschinen – zu erfolgen, da langfristige Kredite in den Gastländern kaum und wenn nur zu hohen Zinssätzen zu bekommen sind. Da der Bodenkauf in den meisten osteuropäischen Ländern für Ausländer (legal) nicht möglich ist, steht Boden zur Besicherung der Kredite nicht zur Verfügung. Zwischen und innerhalb der neuen Mitgliedsländer der EU und der GUS bestehen hier jedoch erhebliche Unterschiede in der Entwicklung der Konditionen für und der Verfügbarkeit von Krediten. In Rumänien stellte beispielsweise die Investitionsförderung im Rahmen des SAPARD-Programmes der EU eine Unterstützung auch für ausländische Investoren dar (vgl. DLG-MITTEILUNGEN, 2005a). Da bei der Betriebsgründung in den ersten Jahren aufgrund des vielerorts schlechten Bodenzustandes nicht mit der Ausschöpfung des Ertragspotenzials zu rechnen ist bzw. die Einzahlungen die Folgeinvestitionen nicht decken, muss auch deren Finanzierung aus Eigenmitteln oder kurzfristigen Krediten bedacht werden (vgl. SCHÜTTE, 2006). Größeren Unternehmen des Agribusiness stehen zu Erhalt und Besicherung von Krediten andere Möglichkeiten zur Verfügung.

Die Betriebsorganisation und dabei insbesondere die Organisation des *Managements* des Betriebes im Ausland unterscheiden sich deutlich. Das Spektrum reicht mit

Zwischenstufen von Investoren, die ihren Lebensmittelpunkt in das Gastland der Investition verlagern, über solche, die zwischen Herkunfts- und Gastland pendeln, bis zu Investoren, die die Betriebsführung mit unterschiedlicher Verantwortung und Zuständigkeit an einen angestellten Betriebsleiter aus dem Herkunfts- oder Gastland abgeben (vgl. NEUE LANDWIRTSCHAFT, 2001c; DIE ZEIT, 2005; NEUE LANDWIRTSCHAFT, 2005b). Die Managementintensität und zeitliche Anwesenheit der Investoren, die zwischen Herkunfts- und Gastland pendeln, ist einzelfallabhängig. Hierbei spielt naturgemäß die geografische Distanz zwischen dem jeweiligen Herkunfts- und Gastland eine Rolle, da beispielsweise in den Grenzregionen Deutschlands mit Polen oder Tschechien häufige kurze Anwesenheit einfach möglich ist (vgl. NEUE LANDWIRTSCHAFT, 2005b). Auch Konstellationen, in denen die Investoren als reine Geldgeber fungieren und die Bewirtschaftung von einer Bewirtschaftungsgesellschaft durchgeführt wird bzw. Investitionsgesellschaften, sind denkbar (vgl. DLG-MITTEILUNGEN, 2000b; DLG-MITTEILUNGEN, 2006b; DLG-MITTEILUNGEN, 2008a).

Beeinflusst wird dies vor allem von den Charakteristika der Investoren. Landwirtschaftliche Investoren verfügen oftmals nur über begrenzte Ressourcen, die bei einer Investition im Ausland die Einstellung eines Betriebsleiters aus dem Herkunftsland als nicht wirtschaftlich erscheinen lassen. Zudem bevorzugen Investoren, die im Betrieb im Herkunftsland meist in alle Entscheidungsprozesse eingebunden sind, möglicherweise die Fortführung dieser Art der Betriebsführung im Gastland. Bei einem Zusammenschluss mehrerer Investoren stellt das Management mit Anwesenheit im Gastland im Wechsel eine mögliche Konstellation dar. Dies scheint auch in Fällen günstig, in denen die Investoren aus derselben Familie stammen und einer den Betrieb im Herkunftsland und einer denjenigen im Gastland führt (vgl. DLG-MITTEILUNGEN, 2008a). Investoren, die den Betrieb im Gastland permanent selbst führen, sind von Auswirkungen auf ihr persönliches Lebensumfeld betroffen. Diese weichen Faktoren oder soziale Infrastruktur (Schulen, Krankenhäuser, Kultur) sind allerdings standortabhängig. So beschreibt ein deutscher Investor die Lebensqualität vor Ort als so positiv, dass er mit seiner Frau den Umzug nach Estland plant. Für Russland hingegen beschreiben zwei deutsche Investoren die Lebensqualität in Russland als mit starken privaten Einschränkungen verbunden (vgl. DLG-MITTEILUNGEN, 2006a). Neben finanziellen Restriktionen unterliegt die Anstellung eines Betriebsleiters auch der Voraussetzung, dass Arbeitnehmer aus dem Herkunfts- oder Gastland gefunden werden können, die qualifiziert bzw. qualifiziert und willens sind, in dem entsprechenden Land zu arbeiten. Ein Anreiz dafür könnte die Beteiligung des Betriebsleiters an dem Unternehmen sein. Die Wahl eines Betriebsleiters aus dem Herkunfts- oder Gastland wird auch von den Landeskenntnissen (Sprache, Geschäftsbeziehungen,

Kenntnis von Verwaltungabläufen bzw. Behördenerfahrung) des potenziellen Kandidaten beeinflusst. Hierbei sind Arbeitnehmer aus dem Gastland im Vorteil. Bei größeren landwirtschaftlichen Unternehmen und besonders außerlandwirtschaftlichen Unternehmen sind die Managementstrukturen aufgrund der Größe im Allgemeinen differenziert und die Anstellung eines Betriebsleiters ist selbstverständlich.

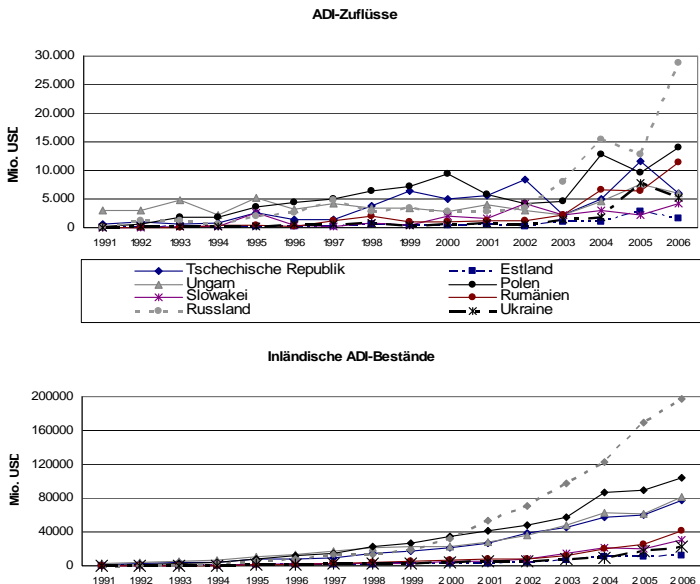
Zusammenfassend lassen sich aus den Beispielen exemplarisch Aussagen zu möglichen Erscheinungsformen, Gründen und Motiven, der Finanzierung und der Organisation von ADI in der Landwirtschaft ableiten. Viele Fragen bleiben jedoch offen, zumal sich die angeführten Publikationen auf Beispiele in fast allen neuen osteuropäischen Mitgliedsländern der EU sowie der Ukraine und Russland beziehen. Die Rahmenbedingungen und die u. a. als Grund für die Investitionen angegebenen Standortfaktoren unterscheiden sich zwischen diesen Ländern erheblich. So sind neben den natürlichen Standortfaktoren insbesondere die politischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen von Bedeutung. Darunter fallen die politische und wirtschaftliche Stabilität, das Rechtssystem, die Sicherheit bei der Durchsetzung von Verträgen, der Schutz von ausländischem Eigentum (Investitionsschutzabkommen), das allgemeine Geschäftsumfeld und im Kontext mit ADI in der Landwirtschaft die rechtlichen Regelungen auf dem Bodenmarkt. In den neuen EU-Mitgliedsländern sind diese Reformen wesentlich schneller erfolgt als in der GUS bzw. Russland und der Ukraine. Aus diesem Grund sind ADI zu einem früheren Zeitpunkt und in größerem Umfang in diese Länder als in die GUS geflossen, wie im anschließenden Kapitel 2.3 dargestellt wird. Da der Schwerpunkt dieser Arbeit auf der Untersuchung von ADI in der Ukraine liegt, stehen ADI in den ukrainischen Agrarsektor im Mittelpunkt der Untersuchung.

2.3 ADI in Mittel- und Osteuropa

2.3.1 Entwicklung der ADI in den MOEL und der Ukraine

Mit der politischen Wende begann in den meisten mittel- und osteuropäischen Ländern und der ehemaligen Sowjetunion die Integration in die globale Wirtschaft durch die Liberalisierung von Handels- und Kapitalströmen. ADI gewinnen seit Mitte der 1990er Jahre zunehmende Bedeutung für diese Volkswirtschaften (vgl. Abbildung 2.5).

Abbildung 2.5: ADI-Zuflüsse und -Bestände in ausgewählten MOEL, der Russischen Föderation und der Ukraine, 1992-2006



Quelle: UNCTAD, 2008.

Der Zufluss von ADI fand anfänglich in den Ländern des ehemaligen Ostblocks, die bei der Durchführung von Reformen, der Liberalisierung und Privatisierung am schnellsten waren, nämlich in Ungarn, Polen und der Tschechischen Republik, statt. In den Ländern der ehemaligen Sowjetunion, z. B. der Russischen Föderation und der Ukraine, fing der Zufluss ausländischen Kapitals später und auf einem wesentlich niedrigeren Niveau im Vergleich zu der Größe ihrer Volkswirtschaften in Bezug auf deren Markt- und Bevölkerungsvolumen an. Nachdem der Zufluss an ADI in den 1990er Jahren sehr gering gewesen war, stiegen die ADI-Zuflüsse in der Ukraine von 693 Mio. US-Dollar im Jahr 2002 auf 1.424 Mio. US-Dollar im Jahr 2003, und dieser Trend setzte sich auch in den Jahren 2004, 2005 und mit leichten Abschlügen 2006, in denen die ADI Zuflüsse 1.715, 7.808 und 5203 Mio. US-Dollar betragen, fort. Trotz dieses starken Anstiegs in den Jahren 2004/2005, der auf die Reprivatisierung und Übernahme des Stahlunternehmens *Kryvorizhstal* durch ein deutsches Tochterunternehmen des internationalen Stahlkonzerns *Mittal Steel* mit einem Finanzvolumen von 4,8 Mrd. US Dollar zurückzuführen ist, blieben die absoluten Bestände der ADI-Zuflüsse auf einem vergleichsweise geringen Niveau. So entsprach der Bestand an ADI in der Ukraine im Jahr 2006

von 22.514 Mio. US-Dollar nur 74 Prozent von dem der Slowakei, deren Einwohnerzahl bei nur 11,5 Prozent der ukrainischen liegt. Die relative Kennzahl des ADI-Bestandes im Verhältnis zum BIP lässt einen Vergleich zwischen den Ländern zu. Hier zeigt sich, dass der Bestand an ADI in der Ukraine von 1,5 Prozent im Jahr 1993 auf 21,1 Prozent im Jahr 2006 angestiegen ist. Im Vergleich zu den Neuen Mitgliedstaaten der EU und der Russischen Föderation ist dies jedoch ein geringes ADI-Aufkommen (Tabelle 2.3). Der entscheidende Unterschied bei den ukrainischen ADI-Zuflüssen zwischen den Jahren 2005 und 2006 lag darin, dass die Investitionen im Jahr 2006 nicht durch Privatisierungen, sondern durch Übernahmen und Beteiligungen hervorgerufen wurden. Auch die Aussichten für 2007 werden positiv beurteilt (vgl. KIRCHNER und GIUCCI, 2007).

Tabelle 2.3: Inländische ADI-Bestände in Prozent des BIP in ausgewählten MOEL, der Russischen Föderation und Ukraine

	1993	1998	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tschechische Republik	9,0	23,3	44,4	52,6	50,1	52,7	48,1	54,8
Estland	15,6	34,9	56,4	65,0	79,0	85,1	93,6	77,2
Ungarn	14,3	44,1	52,9	55,8	58,4	60,7	55,9	73,0
Polen	2,9	13,5	22,5	25,6	26,7	25,4	31,1	30,6
Slowakei	3,0	9,6	23,2	35,3	36,5	35,3	32,8	55,0
Rumänien	0,8	10,5	19,0	17,0	22,5	25,2	24,2	33,6
Russische Föderation	1,3	1,0	18,1	21,0	20,0	16,9	17,3	20,2
Ukraine	1,5	6,7	12,6	14,3	15,9	14,2	21,1	21,1

Quelle: UNCTAD, 2006, 2007.

Betrachtet man die Verteilung der Direktinvestitionen auf die einzelnen Sektoren, ist erkennbar, dass die verarbeitende Industrie bei weitem den Großteil der Investitionen angezogen hat. Im Jahr 2005 waren hier insgesamt 42,7 Prozent der ADI gebunden, davon waren 12,4 Prozent der ADI-Bestände in die Lebensmittel verarbeitende Industrie geflossen. Der Agrar- und Ernährungssektor, definiert als die Kombination der Wirtschaftsaktivitäten der Lebensmittel verarbeitenden Industrie und Landwirtschaft, Jagdwesen und Forstwirtschaft, hatte insgesamt 1.446,7 Mio. US-Dollar (14,9 Prozent) der ADI-Bestände angezogen. Auf die Landwirtschaft entfielen hiervon 2,5 Prozent (vgl. Tabelle 2.4).

Tabelle 2.4: Anteil verschiedener Wirtschaftszweige an Bruttowertschöpfung, Gesamtinvestitionen und ADI in der Ukraine, 2005 (%)

	Anteil an der Bruttowertschöpfung	Anteil an den gesamten Investitionen ¹⁾	Anteil an ADI
Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Jagdwesen	10,9	5,4	2,5
Lebensmittel verarbeitende Industrie	29,2	37,6	12,4
Andere verarbeitende Industrie			30,3
Baugewerbe	4,6	5,3	3,1
Groß- und Einzelhandel	13,1	8,2	18,3
Gastronomiegewerbe	k. A. ²⁾	1,6	2,9
Transport und Kommunikation	13,1	18,1	7,3
Anderes	20,9	23,8	23,2

Quelle: SSU, 2006b.

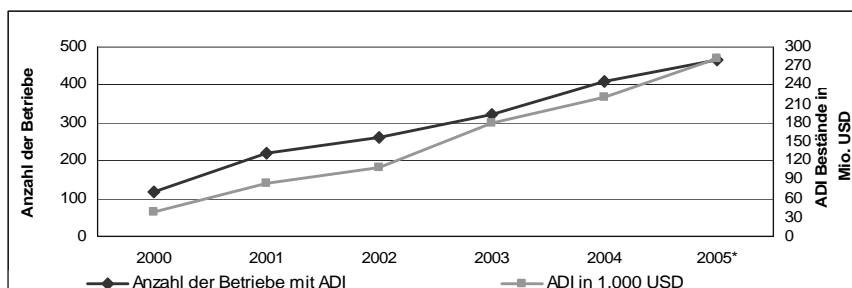
Anm.: ¹⁾ Vorläufige Daten. ²⁾ k. A.= keine Angaben.

2.3.2 ADI in den Agrarsektor der Ukraine

Gleich den allgemeinen Entwicklungen in der Ukraine ist in den 1990er Jahren auch im Agrarsektor der Zufluss von ADI schleppend verlaufen. CRAMON-TAUBADEL (1999) nennt als Ursachen hierfür zum einen allgemeine Investitionshemmnisse, wie die Abwesenheit stabiler und transparenter Institutionen im Rechts- und Steuersystem, die zu negativen Erfahrungen der Investoren bezüglich wechselnder Rechtserrasse, Korruption und der Durchsetzbarkeit der Einhaltung von Verträgen geführt haben. Zum anderen erschwerten andere, spezifisch landwirtschaftsbezogene Faktoren, wie das Fehlen des Pacht- und Bodenmarkts, Investitionen in der Ukraine (vgl. Kapitel 4.1, 4.4.2).

Erst seit dem Jahr 2000 steigen ausländische Investitionen im Agrarsektor an. Zum Ende des Jahres 2005 war die Anzahl landwirtschaftlicher Betriebe mit ADI von 111 im Jahr 2000 auf 465 gestiegen. Im gleichen Zeitraum wuchs der Bestand an ADI in der Landwirtschaft von 39,4 auf 281,2 Mio. US-Dollar, so dass das Investitionsvolumen stärker anstieg als die Anzahl der Betriebe mit ADI (vgl. Abbildung 2.6). Die Verbesserung der Rahmenbedingungen, insbesondere der Rechtssicherheit in Bezug auf die Pacht landwirtschaftlicher Flächen für ausländische Investoren und die wirtschaftliche Erholung des Agrarsektors, scheinen hierbei eine Rolle gespielt zu haben (vgl. LISCHKA, 2004).

Abbildung 2.6: Entwicklung der ADI-Bestände und der Anzahl der Betriebe mit ADI in der ukrainischen Landwirtschaft, 2000-2005¹⁾



Quelle: STATINFORMCONSULTING, 2006.

Anm.: ¹⁾ 3. Quartal 2005.

Die Betrachtung der Spezialisierung der landwirtschaftlichen Betriebe mit ADI zeigt, dass der Schwerpunkt der Investitionen in der Pflanzenproduktion oder damit verbundenen Dienstleistungen liegt. Zum Ende des Jahres 2005 waren 54,0 Prozent dieser Unternehmen Marktfruchtbaubetriebe, 13,3 Prozent hatten ihren Schwerpunkt auf Dienstleistungen in der Pflanzenproduktion, 7,8 Prozent waren Gartenbaubetriebe und nur 22,7 Prozent waren Gemischtbetriebe bzw. auf die Tierproduktion spezialisiert (vgl. Tabelle 2.5)¹³.

Tabelle 2.5: Die Spezialisierung landwirtschaftlicher Unternehmen mit ADI, Ukraine, 2005

Spezialisierung	Anzahl	Prozent
Marktfruchtbau	202	54,0
Tierproduktion	61	16,3
Gemischte Betriebe	24	6,4
Dienstleistungen in der Pflanzenproduktion	50	13,3
Dienstleistungen in der Tierproduktion	1	0,3
Gartenbaubetriebe	36	7,8
Insgesamt	374	100,0

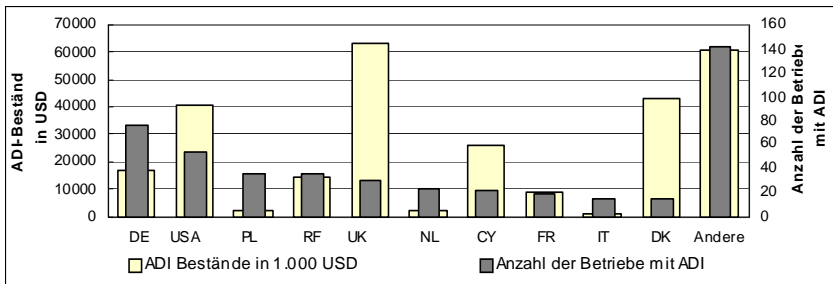
Quelle: STATINFORMCONSULTING, 2006.

Die Aufteilung der Anzahl der Unternehmen mit ADI und der ADI-Bestände nach Herkunftsländern ist in Abbildung 2.7 dargestellt. Landwirtschaftliche Unternehmen mit deutschen ADI waren 2005 am zahlreichsten vertreten (77), gefolgt

¹³ Die Gesamtanzahl der Unternehmen im Jahr 2005 unterscheidet sich zwischen Tabelle 2.5 und Abbildung 2.7, da die Angaben zur Spezialisierung der Unternehmen einzelbetrieblichen Daten entstammen, die im Jahr 2005 nur für 374 von 465 Unternehmen verfügbar waren.

von 53 Unternehmen mit Investitionen aus den USA, jeweils 35 mit polnischem bzw. russischem Kapital und 31 Unternehmen mit britischen Investitionen. Die Anzahl der Unternehmen ist jedoch nur bedingt mit dem Gesamtvolumen der Investitionen nach Herkunftsländern verbunden. So stammten nur 6,6 Prozent der landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI, aber 22,6 Prozent der ADI aus Großbritannien.

Abbildung 2.7: Anzahl der Unternehmen und der ADI Bestände im Agrarsektor nach Herkunftsländern in 1.000 USD, 2005



Quelle: STATINFORMCONSULTING, 2006.

Anm.: DE (Deutschland), USA (United States of America), PL (Polen), RF (Russische Föderation, UK (United Kingdom), NL (Niederlande), CY (Zypern), FR (Frankreich), IT (Italien), DK (Dänemark). Absteigend nach Anzahl der Betriebe geordnet.

Die durchschnittliche Investitionshöhe je Unternehmen ist aus Tabelle 2.6 nach Herkunftsländern und insgesamt nachvollziehbar. Hierbei sind große Unterschiede zu erkennen: Unternehmen mit dänischem Kapital haben im Schnitt 3,1 Mio. US-Dollar ausländische Investitionen. Betriebe mit deutschen Investitionen, die zwar am zahlreichsten sind, liegen mit einem durchschnittlichen Investitionsvolumen von 0,2 Mio. US-Dollar deutlich darunter.

Tabelle 2.6: Durchschnittliche ADI pro landwirtschaftlichem Betrieb mit ADI in der Ukraine in 1.000 USD, 2005

DK	UK	CY	USA	FR	RF	DE	NL	PL	IT	Andere	Durchschnitt
3090,2	2060,4	1227,2	774,5	470,0	419,3	222,7	85,5	60,8	58,0	432,1	604,3

Quelle: STATINFORMCONSULTING, 2006.

Anm.: DK (Dänemark), UK (United Kingdom), CY (Zypern), USA (United States of America), RF (Russische Föderation.), FR (Frankreich), DE (Deutschland), NL (Niederlande), PL (Polen), IT (Italien). Absteigend nach Höhe der ADI/Betrieb geordnet.

Eine Erklärung für diese unterschiedlichen Investitionsmuster bezüglich der Verteilung der Anzahl und des Investitionsvolumens nach Herkunftsländern sowie der einzelnen Spezialisierungen könnten die Charakteristika der Investoren liefern.

Vermutlich handelt es sich z. B. bei der hohen Anzahl von Betrieben mit deutschen ADI mit durchschnittlich niedrigem Investitionsvolumen hauptsächlich um Ackerbaubetriebe, bei denen auch die Investoren landwirtschaftliche Unternehmen sind. Eine Investition in den Ackerbau scheint aufgrund der Reversibilität, der niedrigeren erforderlichen Anfangsinvestitionen und der geringeren Ansprüche an die Anzahl und Qualifikation der Mitarbeiter risikoärmer. Ein weiterer Vorteil ist die Saisonalität des Ackerbaus, der einen nicht permanenten Aufenthalt in der Ukraine zulässt. Die schlechten Rahmenbedingungen für die Tierproduktion in der ersten Phase des Transformationsprozesses, wie z. B. der Rückgang von Verbrauch und Kaufkraft, könnten die Attraktivität von Investitionen in der Tierproduktion zusätzlich verringert haben (vgl. Kapitel 4.1).

Das hohe durchschnittliche Investitionsvolumen der dänischen Investoren ist hingegen hauptsächlich auf drei große Betriebe in der Schweineproduktion zurückzuführen. Bei diesen Investoren handelt es sich vermutlich nicht um einzelne landwirtschaftliche Unternehmen, die ein solches Investitionsvolumen kaum aufbringen könnten. Vielmehr könnte es sich um andere Formen wie Investitionsgesellschaften oder multinationale Konzerne handeln. Der Investitionszeitpunkt liegt vermutlich erst in der zweiten Phase der Transformation (nach 2000), als sich die Rahmenbedingungen verbesserten. Diese Fragen lassen sich aus den verfügbaren Daten jedoch nicht beantworten.

Arbeiten, die sich mit ADI in den ukrainischen Agrar- und Ernährungssektor beschäftigen, existieren vereinzelt. So hat DVORNIK (2008) die Auswirkungen von ADI auf die Wirtschaftsentwicklung in der Ukraine untersucht. Im empirischen Teil steht die vergleichende Analyse von ca. 440 Unternehmen des Agrar- und Ernährungssektors mit und ca. 440 Unternehmen ohne ADI in fünf Regionen der Ukraine in verschiedenen Subsektoren im Mittelpunkt. Ziel ist zum einen die Quantifizierung der positiven und negativen Effekte von ADI auf Arbeitsproduktivität, Beschäftigung, Exportvolumina und Steuerzahlungen und zum anderen die Quantifizierung der Wirkung von ADI auf das BIP. Die Ergebnisse legen eine – regional differenzierte – positive Wirkung der ADI auf die vorgenannten makroökonomischen Kennzahlen nahe. Die Daten – hauptsächlich betriebswirtschaftliche Kennzahlen – sind eine Kombination aus Primär- und Sekundärdaten. Für die Zielstellung dieser Arbeit sind jedoch kaum verwendbare einzelbetriebliche Informationen bzw. solche über die Investoren abzuleiten.

2.4 Fazit

Die quantitativ messbaren Indikatoren der Agrarstruktur, wie die Betriebsgröße (Fläche, Arbeitskräfte und Betriebseinkommen), die Anzahl landwirtschaftlicher Betriebe zeigen einerseits die Heterogenität der Agrarstruktur innerhalb der EU-27. Andererseits ist besonders in der kapitalintensiven Landwirtschaft Deutschlands, Dänemarks und der Niederlande betriebliches Wachstum sowohl bei der räumlichen als auch bei der wirtschaftlichen Betriebsgröße erkennbar. Besonders in diesen Ländern scheint ein Zusammenhang zwischen der hohen Wertschöpfung und den Bodenpreisen gegeben, die betriebliches Größenwachstum begrenzen. Eine Anpassungsstrategie stellt geografisches Wachstum dar, d. h. grenzüberschreitende Investitionen. Faktorpreise und Verfügbarkeiten insbesondere für Boden, sprechen hier für die MOEL und die GUS. Der Form nach handelt es sich bei derartigen Investitionen um ADI, und landwirtschaftliche Unternehmen, die im Ausland investieren, können auch als internationale landwirtschaftliche Unternehmen bezeichnet werden.

Qualitative Indikatoren des Strukturwandels, wie die zunehmende Einbindung landwirtschaftlicher Unternehmen in die Wertschöpfungskette über stärkere vertikale Kooperation sowie Industrialisierungsprozesse in bestimmten Bereichen der landwirtschaftlichen Produktion, wirken zusätzlich auf ADI in der Landwirtschaft. Zum einen darüber, dass die landwirtschaftlichen Unternehmen ihren Abnehmern bei deren Internationalisierung ins Ausland folgen bzw. den Anreiz dazu erhalten. Zum zweiten sind Unternehmen, die z. B. in der Schweine- und Geflügelproduktion und im Gartenbau stärker industrialisierte Merkmale aufweisen und häufig vertikal integriert sind, deutlich größer als rein landwirtschaftliche Unternehmen. Dadurch verfügen sie über die Kapazitäten für eine Internationalisierung über ADI.

Ein Überblick über internationale landwirtschaftliche Unternehmen und Investoren in der Landwirtschaft gestaltet sich problematisch, da allgemeine ADI-Statistiken nur aggregierte Zahlen ausweisen. Weder nationale noch internationale Agrarstatistiken erfassen landwirtschaftliche Unternehmen, die im Ausland geschäftlich aktiv sind. Allerdings gibt es, hauptsächlich in der Fachpresse und vereinzelt in der wissenschaftlichen Literatur, eine Reihe von Publikationen, die sich anhand von praktischen Investorenbeispielen mit ADI in der Landwirtschaft in den MOEL und der GUS beschäftigen. Hieraus sind die Bedeutung dieses Phänomens sowie Anhaltspunkte zu den Investoren, den Motiven und Gründen sowie der organisatorischen Gestaltung solcher Investitionen ableitbar. Da sich die Rahmenbedingungen und Standortfaktoren innerhalb der verschiedenen Gastländer für ADI unterscheiden, ist die systematische Analyse anhand eines Landes, hier der Ukraine, notwendig.

Die Betrachtung von ADI anhand verfügbarer Sekundärstatistiken aus der Perspektive des Gastlandes Ukraine zeigt einen Anstieg von ADI in der Landwirtschaft seit dem Jahr 2000. Im Jahr 2005 hatte sich Anzahl landwirtschaftlicher Unternehmen mit ADI auf 465 im Vergleich zu 111 im Jahr 2000 erhöht. Die größte Gruppe an Investoren stammte aus Deutschland (77) und die kapitalintensivsten Investitionen kamen aus Dänemark. Der Großteil der Investitionen ging in die Pflanzenproduktion.

Offen bleiben erstens detaillierte Informationen bezüglich der Investoren, der Einflussfaktoren der Investitionsentscheidung und der organisatorischen Gestaltung der Auslandsinvestition. Identifiziert werden müssen Investoren, die auch im Herkunftsland ein landwirtschaftliches Unternehmen führen, um internationale landwirtschaftliche Unternehmen weiterführend untersuchen zu können. Weiterhin ist zu untersuchen, wer als außerlandwirtschaftlicher Investor in der Landwirtschaft auftritt und wie und ob sich die Erscheinungsformen, Gründe für und Organisation der Investitionen zwischen landwirtschaftlichen und außerlandwirtschaftlichen Investoren unterscheiden.

Zweitens fehlen theoretische Erklärungsansätze für bzw. die Anwendung dieser Ansätze auf die Erscheinungsformen, Gründe und Art von ADI in die Landwirtschaft. Aus diesem Grund werden im folgenden Kapitel theoretische Erklärungsansätze für ADI vorgestellt und ihr Erklärungsbeitrag für internationale landwirtschaftliche Unternehmen und ADI in der Landwirtschaft diskutiert.

3 Theoretische Erklärungsansätze für Internationalisierung durch ADI

In diesem Kapitel wird diskutiert, wie theoretische Ansätze zur Erklärung der Gründe und Erscheinungsformen von ADI in der Landwirtschaft aus einzelbetrieblicher Perspektive beitragen können. Dabei ist die Prüfung theoretischer Ansätze auf ihren Erklärungsgehalt für und ihre Anwendbarkeit auf die Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen zwar das zentrale Element. Gleichzeitig wird aber auch der Erklärungsbeitrag, den die Theorien für ADI in der Landwirtschaft durch Investoren, die nicht primäre landwirtschaftliche Unternehmen sind, betrachtet.

Am Anfang steht die Beschreibung der Charakteristika kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) im Zusammenhang mit der Internationalisierung durch ADI (3.1). Dies geschieht, um die mit der Größe verbundenen Besonderheiten landwirtschaftlicher Unternehmen in der Diskussion der Ansätze zu berücksichtigen.

Der Begriff der Internationalisierung schließt neben ADI ebenso andere Internationalisierungsformen (vgl. Kapitel 1.4.2) mit ein, die in dieser Arbeit empirisch nicht weiter untersucht werden sollen. Da auf theoretischer Ebene jedoch eine enge Verflechtung zwischen Internationalisierung und ADI besteht, gibt Kapitel 3.2.1 dazu einen kurzen Überblick. Darauf folgt die Vorstellung ausgewählter Ansätze zur Erklärung von ADI (Kapitel 3.2.2 bis 3.2.6). Abschließend werden die Erklärungsbeiträge, die theoretische Überlegungen zu Internationalisierung und ADI unter Berücksichtigung der Charakteristika landwirtschaftlicher Unternehmen für diese geben können, in Kapitel 3.3 diskutiert und zusammengefasst.

3.1 Charakteristika von KMU und Internationalisierung durch ADI

Die Internationalisierung ist nicht allein die Domäne großer (multinationaler) Unternehmen, sondern kennzeichnet auch viele KMU (vgl. BEOBACHTUNGSNETZWERK DER EUROPÄISCHEN KMU, 2003), so dass die Bedeutung ihrer Internationalisierung heute auf gesamt- und einzelwirtschaftlicher Ebene als unbestritten gilt (vgl. BAMBERGER und WRONA, 2002, S. 275). Auch die Forschung beschäftigt sich vermehrt mit der Internationalisierung von KMU, die sich von großen (multinationalen) Unternehmen in einigen Bereichen unterscheiden. Darunter fallen insbesondere organisatorische Aspekte (Rechtsform, Finanzierung, Eigentumsstruktur

und Unternehmensaufbau) und die meist begrenzten Ressourcen (z. B. Kapital, Management, Vernetzung).

Für die statistische Definition von KMU ist die Unternehmensgröße, gemessen an Indikatoren wie Jahresbilanzsumme, Jahresumsatz und Arbeitskräften, maßgeblich¹. Über statistisch-technische Definitionen hinausgehend zieht BUCKLEY (1989) drei inhaltliche Charakteristika zur Definition von KMU heran:

- Der Marktanteil eines KMU ist nicht groß genug, um Preise oder abgesetzten inländische Mengen des Produktes signifikant zu beeinflussen.
- Unabhängigkeit. Dies bedeutet, dass der Eigentümer die Kontrolle über das Unternehmen größtenteils selbst ausübt. Hierdurch sind kleine Tochterunternehmen großer Unternehmen ausgeschlossen.
- Personalisiertes Management. Hiermit ist gemeint, dass der Eigentümer aktiv an allen Managementfragen des Unternehmens teilnimmt und in alle größeren Entscheidungsprozesse einbezogen wird.

BAMBERGER und WRONA (2002) stellen als Charakteristika von KMU u. a. heraus, dass:

- Es sich typischerweise um einen Familienbetrieb handelt;
- Der Unternehmer eine zentrale Machtposition inne hat;
- Die Zielsetzung nicht ausschließlich wachstumsorientiert ist (beispielsweise kann Unabhängigkeit ein Ziel sein);
- Die Ressourcen begrenzt sind (Selbstfinanzierungskapazitäten spielen eine wichtige Rolle, Verwaltungskapazitäten sind begrenzt).

Diese Charakteristika beeinflussen die Ursachen, die Form, den Ort und den zeitlichen Verlauf der Internationalisierung. Dies geschieht u. a. dadurch, dass Entscheidungsprozesse durch die Personalunion von Eigentümer/n und dem/den zentralen Entscheidungsträger(n) gekennzeichnet sind. Folglich spielen Persönlichkeitsmerkmale, Einstellungen und Werte sowie Visionen des Unternehmers eine wichtige Rolle bei der Entscheidung über eine Internationalisierung.

¹ Laut Definition der EUROPÄISCHEN KOMMISSION (2003) haben 1) Kleinstunternehmen: weniger als 10 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz oder eine Jahresbilanzsumme von höchstens 2 Mio. EUR, 2) Kleine Unternehmen: weniger als 50 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz oder eine Jahresbilanzsumme von höchstens 10 Mio. EUR und 3) Mittlere Unternehmen: weniger als 250 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR oder eine Jahresbilanzsumme von höchstens 43 Mio. EUR. Zusammengefasst fallen sie unter den Begriff KMU.

Für (westeuropäische) landwirtschaftliche Unternehmen, die im Ausland investieren, dürfte sowohl die statistisch-technische als auch die inhaltliche Definition überwiegend zutreffend sein. Bezüglich der EU-Größendefinition müssten sie mit Ausnahme landwirtschaftlicher Großbetriebe in den neuen Bundesländern bzw. den neuen osteuropäischen Mitgliedsländern, die definitionsgemäß als mittlere Unternehmen einzustufen sind, korrekterweise sogar als Klein- und Kleinunternehmen bezeichnet werden. Anzunehmen ist, dass die obengenannten Charakteristika von KMU bei der Internationalisierung von landwirtschaftlichen Unternehmen eine große Rolle spielen.

3.2 Theorien zur Erklärung von ADI

3.2.1 Überblick

Die Überschneidung zwischen Internationalisierung und ADI spiegelt sich in der engen Verbundenheit der theoretischen Erklärungsansätze wider. Inhalt dieser "Theorien der internationalen Unternehmung" sind die Fragen nach dem Warum (Kausalität), dem Wie (Modalität), dem Wann (Temporalität) und dem Wo (Lokalität) der Internationalisierung. KUTSCHKER und SCHMID (2006a, S. 2591) gliedern diese Ansätze in drei Hauptkategorien, wobei sich die Kategorien "Theorien des Außenhandels" und "Theorien der Direktinvestition" an der maßgeblichen Transaktionsform der Internationalisierung orientieren. Eine dritte Kategorie der "übergreifenden Theorien der Internationalisierung" fasst Ansätze zur generellen Begründung und zur Begründung unterschiedlicher Formen der Internationalisierung zusammen. Diese Kategorisierung theoretischer Erklärungsansätze ist in Tabelle 3.1 schematisch dargestellt, wobei jedoch kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben wird. Die Zuordnung einzelner theoretischer Ansätze kann im Einzelfall diskussionswürdig sein, da die Theorie des monopolistischen Vorteils – wie in dieser Arbeit geschehen – auch den industrieökonomischen Ansätzen zugeteilt werden kann (vgl. HARDOCK, 2000). Dies tut dem überblicksartigen Charakter der Tabelle keinen Abbruch.

Tabelle 3.1: Theorien der internationalen Unternehmung

Theorien der internationalen Unternehmung		
Theorien des Außenhandels	Theorien der Direktinvestition	Übergreifende Theorien der Internationalisierung
<ul style="list-style-type: none"> • Ultra-traditionelle Ansätze/Merkantilismus <ul style="list-style-type: none"> ▪ Theorie der absoluten Kostenvorteile (SMITH) ▪ Theorie der komparativen Kostenvorteile (RICARDO) ▪ Faktorproportionentheorem (HECKSCHER-OHLIN) • Traditionelle Ansätze <ul style="list-style-type: none"> ▪ (Nicht)Verfügbarkeitsansatz (KRAVIS) ▪ Theorie der technologischen Lücke (POSNER) ▪ Nachfragestrukturhypothese (LINDER) 	<ul style="list-style-type: none"> • Kapitalmarktorientierte Ansätze <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einfache und erweiterte Zinssatztheorie ▪ Währungsraumansatz/ Kapitaltheorie (ALIBER) ▪ Portfoliotheorie (RUGMAN) • Theorie des monopolistischen Vorteils (HYMER, KINDLEBERGER) • Theorie des oligopolistischen Parallelverhaltens • Handelsschrankenansatz 	<ul style="list-style-type: none"> • Ansätze der generellen Begründung der Internationalisierung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verhaltenstheorie (AHARONI) ▪ Ansätze imperialistischer Begründung ▪ Ansätze der Kostendegression • Ansätze zur Begründung unterschiedlicher Formen der Internationalisierung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Produktlebenszyklustheorie (VERNON) ▪ Standorttheorien (WEBER, TESCH) ▪ Internalisierungstheorie/Theorie der Unternehmung (BUCKLEY und CASSON, basierend auf COASE und WILLIAMSON) ▪ Industrieökonomische Ansätze (PORTER, KINDLEBERGER, HYMER) ▪ Eklektische Paradigma/Theorie der multinationalen Unternehmung (DUNNING) ▪ Internationalisierungsprozess-Forschung (Uppsala Schule)

Quelle: KUTSCHKER und SCHMID, 2006a, leicht geändert und erweitert.

Da die meisten der Theorien einen ausgesprochen partialanalytischen Charakter aufweisen, werden hier mehrere, für den Untersuchungsgegenstand der Arbeit als aussagekräftig erachtete, theoretische Ansätze vorgestellt. Dabei erfolgt eine Konzentration auf einzelbetrieblich ausgerichtete Ansätze zur generellen Begründung und zur Begründung unterschiedlicher Formen der Internationalisierung. Von Interesse ist der Erklärungsbeitrag, den diese theoretischen Ansätze für die Ursachen und die Art der Internationalisierung in Form von ADI in der Landwirtschaft leisten können.

Als Erklärungsansätze zum Verständnis der Ursachen und der Art der Internationalisierung werden industrieökonomische Ansätze bzw. im speziellen die Theorie des monopolistischen Vorteils, die Internalisierungstheorie und Standorttheorien vorgestellt. Besondere Bedeutung kommt der Standorttheorie zu, da die Entscheidung, im Ausland zu investieren, grundsätzlich mit der Wahl des entsprechenden Standortes verbunden ist. Die Wichtigkeit von Standortfaktoren für die Investitionsentscheidung zeigte sich auch in den Beispielen in Kapitel 2.2. Anschließend erfolgt die Beschreibung des eklektischen Paradigmas der internationalen Produktion von DUNNING (1980, 1988, 1993), der versucht, Elemente aus der Industrieökonomik, der Internalisierungstheorie und der Standorttheorie zu einem

geschlossenen Erklärungsansatz der Wahl der Internationalisierungsform zu integrieren, und diesen Ansatz später um die Ursachen der Internationalisierung erweiterte. Zu dem Einfluss von individuellem Verhalten bei Internationalisierungsentscheidungen wird hauptsächlich auf den verhaltensorientierten Ansatz von AHARONI (1966) zurückgegriffen.

3.2.2 Industrieökonomische Ansätze

3.2.2.1 Grundlagen der Industrieökonomik

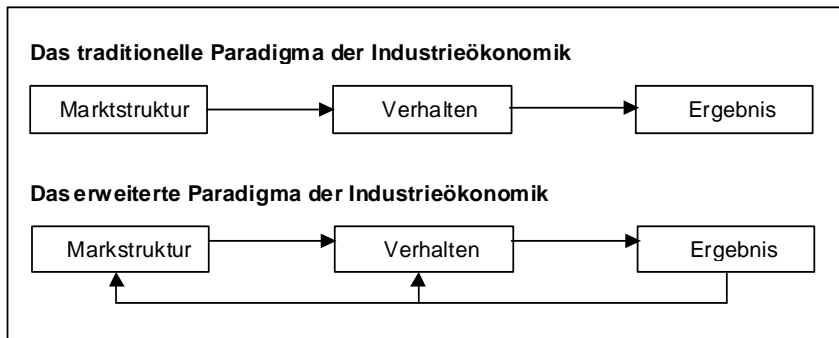
Im Mittelpunkt der Industrieökonomik stehen die Analyse industrieller Marktprozesse und die Interaktionen zwischen Markt und Unternehmen (vgl. PFÄHLER, 2006). Einzelne Branchen werden isoliert betrachtet und Marktunvollkommenheiten für die meisten Industrien als realistisch angesehen. Die Entwicklung der Industrieökonomik kann in die sogenannte *traditionelle* und die *neue Industrieökonomik* eingeteilt werden. Grundlegend für die von MASON (1939) und BAIN (1951, 1956, 1959) entwickelte traditionelle Industrieökonomik ist die Annahme, dass die Marktstruktur (Structure) das Marktverhalten (Conduct) und dieses das Marktergebnis (Performance) unter vorgegebenen Basisbedingungen bestimmt (*SCP-Paradigma*).

MASON (1939) versucht, das Verhalten von Unternehmen durch eine Analyse der Marktstruktur, definiert als Elemente, die die Unternehmenspolitik beeinflussen (z. B. Anzahl der Marktteilnehmer, Grad der Produktdifferenzierung, Kostenstrukturen, Grad der vertikalen Integration), und der firmeninternen Bedingungen zu erklären. BAIN konzentrierte sich auf einzelne Industrien bzw. die Analyse von Branchen. Damit legt der traditionelle Ansatz der Industrieökonomik die Homogenität von Unternehmen innerhalb einer Branche zugrunde. Unterschiede in Ergebnis und Verhalten ergeben sich aus branchenspezifisch unterschiedlichen Marktstrukturen (vgl. KAUFER, 1980). Die Kritik an der traditionellen Industrieökonomik zielte darauf, dass in empirischen Untersuchungen häufig direkt Schlüsse aus Struktur- und Ergebnisvariablen gezogen wurden, ohne das Marktverhalten der Unternehmen zu beachten. Die Interpretation kausaler Zusammenhänge gestaltet sich bei einer solchen Vorgehensweise schwierig (TIROLE, 1994). Weitere grundsätzliche Kritik bezog sich auf die Annahme der Homogenität von Unternehmen innerhalb einer Branche und den einseitig deterministischen Zusammenhang zwischen Marktstruktur, -verhalten und Ergebnis.

Grundlegend für die neue Industrieökonomik, die sich seit Beginn der 1980er Jahre entwickelte, ist die Lockerung des deterministischen Zusammenhangs des Paradigmas, indem ein wechselseitiger Einfluss zwischen den einzelnen Elementen angenommen wird. Die Marktstruktur ist eine endogene Variable, die nicht

unabhängig vom Verhalten der Firmen und den Marktergebnissen zu bestimmen ist. Insbesondere unter Einbeziehung dynamischer Aspekte ergibt sich eine wechselseitige Interdependenz zwischen dem (Innovations)Verhalten von Unternehmen und der Marktstruktur (BESTER, 2007, S. 4f.). Schematisch dargestellt sind das traditionelle und das erweiterte Paradigma der Industrieökonomik in Abbildung 3.1.

Abbildung 3.1: Das traditionelle und das neue Paradigma der Industrieökonomik



Quelle: PORTER, 1981, S.611, 616, leicht geändert.

PORTER (1981) sieht besonders in Bezug auf das Marktverhalten – auch als Strategie der Unternehmen interpretiert – Schnittstellen zwischen einer erweiterten Industrieökonomik und Fragestellungen des strategischen Managements. Dieser Idee folgen auch weitere Ansätze der neuen Industrieökonomik, die versuchen, Erkenntnisse aus anderen Forschungszweigen wie der Spiel- oder Entscheidungstheorie, z. B. in das Marktverhalten von Unternehmen einzubauen, um die innerbetrieblichen Einflussfaktoren des Verhaltens und die Wirkung auf das Marktergebnis besser abzubilden.

Gegenstand der klassischen Industrieökonomik sind hauptsächlich nationale Märkte. Abzuleiten ist aus ihr aber der Ansatz, dass die Branchenzugehörigkeit (die Struktur von Teilmärkten) das Marktverhalten der Unternehmen beeinflusst. Diese Annahme wird erweitert, um wechselseitige Beziehungen auch im erweiterten Paradigma der Industrieökonomik aufrechterhalten. Mit der expliziten Verbindung zwischen Auslandsinvestitionen und Industrieökonomik beschäftigt sich die im nächsten Abschnitt vorgestellte *Theorie des monopolistischen Vorteils*.

3.2.2.2 Industrieökonomik und Auslandsinvestitionen

Die grundsätzliche Idee der *Theorie des monopolistischen Vorteils*, die auf HYMER (1960) zurückgeht und von KINDLEBERGER und CAVES weiterentwickelt wurde,

ist, dass ausländische Investoren auf ausländischen Märkten mit Nachteilen konfrontiert sind, die als Markteintrittsbarrieren wirken. Solche Nachteile sind beispielsweise Transportkosten, Informationskosten für die rechtlichen und soziokulturellen Rahmenbedingungen bzw. deren Unkenntnis. Um diese Nachteile kompensieren und Markteintrittsbarrieren überwinden zu können, müssen ausländische gegenüber den im Gastland heimischen Unternehmen über (monopolistische) Vorteile verfügen. Die Voraussetzung für die Existenz solcher Vorteile sind Unvollkommenheiten der nationalen und internationalen Faktor- und Gütermärkte (vgl. HARDOCK, 2000). Als Vorteile, die die Vornahme von ADI beeinflussen können, werden in der Literatur unter anderem aus der Unternehmensgröße resultierende Skaleneffekte, Know-how, die Kapitalintensität bestimmter Branchen, das Qualifikationsniveau der Beschäftigten und die Ausgaben für Forschung und Entwicklung auf Faktormärkten und auf Gütermärkten die Produktdifferenzierung beschrieben (vgl. HARDOCK, 2000; JAHREIB, 1984).

Das Verdienst der Theorie des monopolistischen Vorteils liegt vor allen in der Tatsache, dass sie unvollkommenen Wettbewerb in die Analyse von ausländischen Direktinvestitionen einbezog. Dadurch wurde nach JAHREIB (1984) erstmalig das bis heute als wesentlich für Direktinvestitionen erachtete Kontrollmotiv² dadurch sinnvoll begründet, dass ADI eine größere Sicherheit des eingesetzten Kapitals bewirken und durch die Kontrolle ausländischer Unternehmen die Wettbewerbsintensität verringert werden kann. Die Kritik an der Theorie bezieht sich unter anderem auf die Form der Internationalisierung bzw. des Markteintrittes durch ADI und stellt die Frage, warum Märkte nicht über den Export beliefert werden können. In Frage gestellt wurde auch, ob tatsächlich immer ein monopolistischer Vorteil für die Tötigung von ADI erforderlich ist oder ob es nicht auch das Ziel von ADI sein kann, solche Vorteile zu erhalten, indem z. B. das Know-how eines ausländischen Unternehmens durch dessen Übernahme eingekauft wird (vgl. HARDOCK, 2000).

Zusammenfassend kann für die Fragestellung dieser Arbeit aus den verschiedenen Ansätzen der Industrieökonomik erstens der grundsätzliche Einfluss der Branchenspezifika im Herkunfts- und Gastland auf Faktor- und Gütermärkten auf das Verhalten der Unternehmen abgeleitet werden. Hierunter fallen auch strukturelle Wachstumsbarrieren im Inland, die Anreize für eine Auslandsorientierung setzen können. In der Landwirtschaft beziehen sich diese Wachstumsbarrieren jedoch nicht primär auf gesetzliche Beschränkungen wettbewerbs- oder kartellrechtlicher Art und auch nicht auf Beschränkungen der Nachfrage bzw. der Wachstumsrate

² Das Kontrollmotiv gilt auch heute noch als das prinzipielle Unterscheidungsmerkmal zwischen Direkt- und Portfolioinvestitionen (vgl. 1.4.3).

der Absatzmärkte. Vielmehr ist die Branche "Landwirtschaft" z. B. in den hier betrachteten Herkunftsländern für ADI Deutschland, Dänemark und den Niederlanden durch einen im Vergleich zu anderen Branchen geringen Konzentrationsgrad, eine geringe Produktdifferenzierung und einen geringen Grad vertikaler Integration sowie politische Eingriffe auf den Produkt- und Faktormärkten gekennzeichnet. Dies führt, wie in Kapitel 2.1.2 und 2.1.3 ausführlich beschrieben, zu verzögertem Strukturwandel und damit zu Barrieren für wachstumswillige Betriebe. Betrachtet man hingegen außerlandwirtschaftliche "branchenfremde" Investoren z. B. aus der Ernährungsindustrie, die in der Landwirtschaft aus Gründen der vertikalen Integration investieren, stellen eher gesetzliche Beschränkungen bzw. die Größe der Absatzmärkte im Herkunftsland die primären Wachstumsbarrieren dar.

Zweitens lassen sich aus der Theorie des monopolistischen Vorteils das Know-how in Bezug auf Management und Produktionstechnologien, der Zugang zu Kapital und auch zu Informationen als wahrscheinliche unternehmensspezifische Vorteile für die Vornahme von ADI in der ukrainischen Landwirtschaft ableiten. Die Unternehmensgröße und daraus resultierende Größenvorteile spielen bei landwirtschaftlichen Investoren wohl keine Rolle, da die ukrainische Landwirtschaft deutlich größer strukturiert ist. Zwischen den monopolistischen Vorteilen und den in der Internalisierungstheorie behandelten Eigentumsvorteilen existieren starke Überschneidungen, so dass diese in den Kapiteln 3.2.3 und 3.2.6 weiter behandelt werden.

3.2.3 Internalisierungstheorie

3.2.3.1 Grundlagen der Transaktionskostentheorie

Gegenstand der Internalisierungsansätze ist die Frage, unter welchen Bedingungen Unternehmungen Aktivitäten selber durchführen, d. h. internalisieren. Dabei hängt der Gedanke der Internalisierung eng mit transaktionskostentheoretischen Überlegungen zusammen (vgl. KUTSCHKER und SCHMID, 2006b). Der Transaktionskostenansatz wurde erstmals von COASE (1937) in seiner "*Theorie der Unternehmung*" vorgestellt und von WILLIAMSON (1989) erweitert. Beide stellten die Frage, warum nicht alle wirtschaftlichen Tauschakte (Transaktionen) über den Markt koordiniert werden, sondern Organisationen bzw. Unternehmen entstehen, die diese Transaktionen intern abwickeln. Die Antwort liegt in der Feststellung, dass auch die Nutzung des Preismechanismus eines Marktes mit Kosten für den Tauschakt, den sogenannten *Transaktionskosten* verbunden ist. Transaktionen werden mit Hilfe von Vertragsbeziehungen (impliziten und expliziten Verträgen) abgewickelt. Die anfallenden Kosten lassen sich in vor Vertragsabschluss entstehende ex-ante-Transaktionskosten wie Such-, Informations-, Anbahnungs- und Einigungskosten

sowie in ex-post-Transaktionskosten wie Abwicklungs-, Kontroll- und Anpassungskosten unterteilen (vgl. STEIN, 1992; PICOT, 1982).

Diese extern verursachten Transaktionskosten kann ein Unternehmen umgehen, indem es die Koordination des Tauschaktes internalisiert, wodurch interne Transaktionskosten entstehen. Märkte und Unternehmen (von WILLIAMSON, 1991 als Hierarchie bezeichnet) stellen somit alternative Organisations- und Koordinationsformen für sämtliche wirtschaftlichen Transaktionen dar. Ob der Koordinationsmechanismus Markt oder Unternehmen gewählt wird, bestimmt die Differenz zwischen externen und internen Transaktionskosten. Sind die internen Transaktionskosten niedriger, wird der unternehmensinterne Koordinationsmechanismus für Tauschakte gewählt, d. h., es findet eine *Internalisierung* statt. Den Koordinationsmechanismen Markt und Hierarchie stellt WILLIAMSON als drittes Element hybride Formen wie langfristige Verträge, reziproken Handel, Franchising usw. zur Seite (1991). Nach PICOT (2002, S. 81) soll immer dann von einer hybriden Organisationsform gesprochen werden, "wenn eine Transaktionsbeziehung enger und langfristiger ist als der spontane Marktkauf, ohne aber vollständig innerhalb des Unternehmens (oder eines vergleichbaren hierarchischen Gebildes) abzulaufen."

Die Höhe der Transaktionskosten wird nach WILLIAMSON (1991) im Wesentlichen von den Annahmen über das Verhalten der Wirtschaftssubjekte und den Eigenschaften der Transaktion geprägt. Die erste getroffene Verhaltensannahme der *beschränkten Rationalität* bedeutet, dass die Kapazitäten des Individuums zur Informationsaufnahme, -speicherung und -verarbeitung begrenzt sind. Mit der zweiten Verhaltensannahme des *opportunistischen Verhaltens* wird dem Individuum eigennütziges Verhalten unterstellt, das zum Vorenthalten von Informationen gegenüber Marktpartnern und damit dem Auftreten von *asymmetrischer Information* führt. Auf die Abwicklung von Verträgen wirken sich diese Verhaltensannahmen dergestalt aus, dass die beschränkte Rationalität unvollständige Verträge verursacht, da nicht alle relevanten gegenwärtigen Informationen und zukünftigen Entwicklungen der Umwelt erfasst werden können. Hieraus ergeben sich ex-post-Transaktionskosten, denn bei der Änderung der Umwelt müssten Vertragsbedingungen neu formuliert werden. Bei opportunistischem Verhalten sind jedoch Einigungsschwierigkeiten vorprogrammiert.

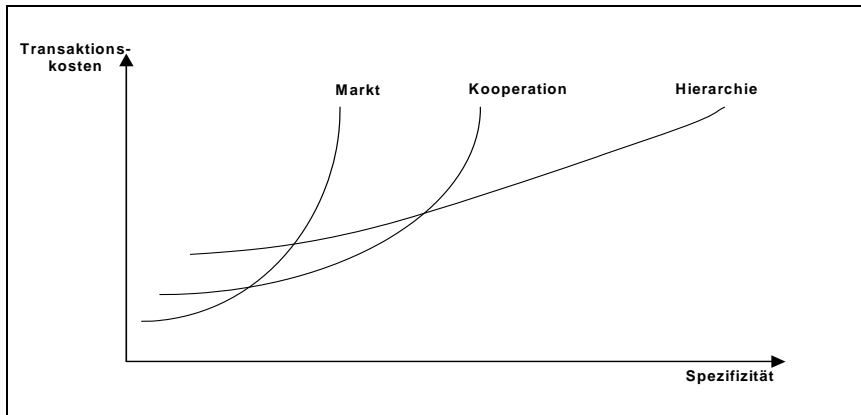
Die drei kostenwirksamen Charakteristika einer Transaktion sind die *Faktorspezifität* (Spezifität der für eine Transaktion notwendigen Investitionen), die *Unsicherheit* (der Handlungsumwelt) und die *Häufigkeit* der Transaktion. Im Zusammenspiel mit den Verhaltensannahmen bestimmt sie die Kontrollstruktur (Markt, Unternehmen oder hybride Formen, von WILLIAMSON Kooperation genannt), die unter transaktionskostentheoretischen Gesichtspunkten den optimalen organisatorischen

Rahmen einer Transaktion ergibt. Schematisch lässt sich daraus ableiten, dass je höher die Spezifität, die Unsicherheit über die Entwicklung des Umfeldes und das Verhalten der Marktpartner und je geringer die Häufigkeit, desto höher sind die Kosten der marktlichen Koordination einer Transaktion. Im Falle geringer Spezifität, geringer Unsicherheit und häufiger Wiederholungen einer Transaktion sinken die Transaktionskosten (vgl. WILLIAMSON, 1990).

Nach WILLIAMSON (1991) ist die Spezifität, definiert als die alternativen Möglichkeiten der Verwendung der Ressourcen einer Transaktion, die wichtigste die Kontrollstruktur einer Transaktion bestimmende Eigenschaft. Als Beispiel für die Entstehung von Spezifität können Investitionen eines Zulieferers in bestimmte Technologien (*asset specificity*), Qualifikationen (*human asset specificity*) und/oder einen bestimmten Standort (*site specificity*) dienen. Dies senkt, insbesondere im Fall häufiger Wiederholungen der Transaktion, die Produktionskosten, lässt aber auf der anderen Seite auch den Wert der Investition bei einem alternativen Verwendungszweck sinken und erhöht somit die Spezifität der Investition. Handelt es sich im Extremfall um nur einen Anbieter und einen Abnehmer eines Gutes, besteht aufgrund der Gefahr opportunistischen Verhaltens in einem unsicheren Umfeld ein erhöhtes Sicherheitsbedürfnis für die Gestaltung der Kontrollstruktur der Transaktion. Es bietet sich also eine stärker hierarchisch orientierte Kontrollstruktur an, die die Transaktion absichert. Die am stärksten hierarchisch orientierte Struktur ist die *vertikale Integration*, d. h. eine einheitliche Kontrollstruktur innerhalb einer Unternehmung (vgl. STEIN, 1994). In Abbildung 3.2 ist der "optimale" Integrationsgrad in Abhängigkeit der Transaktionskosten und der Spezifität einer Investition schematisch dargestellt. Es zeigt sich, dass die Kontrolle der Austauschbeziehungen über den Markt bei geringen Transaktionskosten und geringer Spezifität vorteilhaft ist. Bei steigenden Transaktionskosten und zunehmender Spezifität gewinnen kooperative (z. B. Joint Ventures) und vollständig integrierte Kontrollstrukturen an Vorteilhaftigkeit.

BARZEL (1982) weist darauf hin, dass die Vorteilhaftigkeit vertikaler Integration auch von der Höhe der Messkosten der Qualität der Güter bestimmt wird. Ist die Qualität der Inputs am Endprodukt schwierig zu messen bzw. aufwändig zu kontrollieren und über mehrere Produktionsstufen zu messen, ist ein höherer Integrationsgrad vorteilhafter. Innerhalb der Wertschöpfungskette für Lebensmittel tritt dieses Problem häufig auf. Als Folge zunehmender Anforderungen an die Lebensmittelsicherheit und -qualität sind die Wertschöpfungsketten für Lebensmittel insbesondere bei Fleischprodukten durch einen hohen Grad vertikaler Kooperation (langfristige Verträge, Standards) oder Integration (z. B. in der Geflügelproduktion) gekennzeichnet.

Abbildung 3.2: Der Zusammenhang zwischen Transaktionskosten, Spezifitätsgrad und Integrationsform



Quelle: PICOT et al., 2002, S.84 in Anlehnung an WILLIAMSON, 1991.

3.2.3.2 Transaktionskostentheorie, Internalisierung und Internationalisierung

Die Verbindung transaktionskostentheoretischer Elemente und der Internationalisierung von Unternehmen wird von WILLIAMSON (1991) nur im Zusammenhang mit organisatorischen Innovationen der Unternehmensstruktur behandelt. Andere Autoren haben sich jedoch intensiver mit dem Erklärungsbeitrag transaktionskostentheoretischer Elemente für Internationalisierung und ADI beschäftigt. Grundsätzlich ist hier die Überlegung, dass Unternehmungen ihre internationale Geschäftstätigkeit entweder über den Markt in Form von Export oder Lizenzen abwickeln oder aber durch ausländische Direktinvestitionen internalisieren können (vgl. KUTSCHKER und SCHMID, 2006b; STEIN, 1994). ADI treten auf, wenn die Kosten der unternehmensinternen Koordination niedriger sind als die einer Koordination über den Markt oder Transaktionen geplant sind, die aufgrund von Marktunvollkommenheiten mit Unsicherheit behaftet oder schwer realisierbar sind.

Besondere Bedeutung hat das Auftreten hoher Transaktionskosten im Falle der Übertragung immaterieller Ressourcen über den Markt (vgl. BUCKLEY und CASSON, 1991; KUTSCHKER und SCHMID; 2006b und die dort angegebene Literatur). Deshalb werden Ressourcen wie Wissen, Erfahrung, Kompetenzen und Informationen im internationalen Kontext häufig internalisiert. Hierbei kann besonderes das Auftreten horizontaler ADI, das heißt, von Investitionen in dieselbe Branche wie im Herkunftsland, mit der Vorteilhaftigkeit der Internalisierung von Wissen, Erfahrung etc. teilweise erklärt werden. Zur Erklärung von vertikalen ADI, d. h. Investitionen in vor- oder nachgelagerte Bereiche bzw. Stufen der Wertschöpfungskette, sind weitere

Faktoren einzubeziehen. So kann die Notwendigkeit bestehen, die Beschaffung von Rohstoffen und von Zwischenprodukten zu internalisieren, um mit derartigen Direktinvestitionen Versorgungssicherheit gewährleisten zu können. Lang- und kurzfristige Verträge mit unabhängigen Lieferanten bergen die Gefahr opportunistischen Verhaltens, da nicht alle zukünftigen Ereignisse in den Vertrag einbezogen werden können. Existiert nur ein Lieferant, der das Zwischenprodukt in gewünschter Menge, Qualität und Homogenität liefern kann, und lassen sich Rechtsansprüche nur schwer durchsetzen, besteht die Gefahr opportunistischen Verhaltens in Form von Preiserhöhungen.

BUCKLEY und CASSON (1991) identifizieren fünf Marktunvollkommenheiten, die eine Vorteilhaftigkeit der Internalisierung steigern, und zum Teil speziell für Auslandsmärkte gelten: Erstens existieren für viele Zwischenprodukte auch in der Landwirtschaft keine Futuresmärkte³, so dass der Preis als Koordinationsmechanismus ausfällt. Bei leicht verderblichen Produkten oder solchen mit einer langen Herstellungsdauer kann dieses Problem durch Internalisierung umgangen werden. Zweitens verursacht die fehlende Möglichkeit, auf Auslandsmärkten eine Preisdifferenzierung durchzusetzen, Internalisierungsanreize. Bei der Ressource kommerziell nutzbaren Wissens wäre eine Preisdifferenzierung vorteilhaft. Über Lizenzverträge ist diese aufgrund des öffentlichen Gut-Charakters von Wissen jedoch nur schwer umsetzbar, so dass sich eine Internalisierung über Unternehmenszusammenschlüsse oder ADI anbietet. Drittens führt das Vorliegen eines bilateralen Monopols zu einer unsicheren Verhandlungsposition, die am vorteilhaftesten durch Kooperation oder Zusammenschlüsse gelöst werden kann. Viertens entstehen bei dem Verkauf von Zwischenprodukten erhebliche Bewertungsprobleme. Das beste Beispiel ist auch hier Wissen und Know-how, das theoretisch vom Anbieter ohne Kosten an beliebig viele Abnehmer verkauft werden kann. Der daraus resultierenden Abnahme der Kaufwilligkeit kann durch Vorwärtsintegration potenzieller Käufer entgegen gewirkt werden. Der fünfte Punkt bezieht sich ausschließlich auf die Auslandsmärkte betreffenden staatlichen Eingriffe. So kann z. B. die internationale Abgabenlast in Form von Zöllen und Steuern durch die Internalisierung von Märkten für Zwischenprodukte umgangen werden.

In die Überlegungen zur Vorteilhaftigkeit der Internalisierung aufgrund der genannten Marktunvollkommenheiten müssen allerdings die Kosten der Internalisierung mit einbezogen werden. Als diese nennen BUCKLEY und CASSON (1991)

³ Als Futures bezeichnet man börsengehandelte Termingeschäfte, bei denen es sich um einen verbindlichen Vertrag handelt. Ursprünglich in der Landwirtschaft entstanden, ist das Ziel, eine festgelegte Menge einer bestimmten Ware in bestimmter Qualität zu einem festgesetzten Preis an einem vorher bestimmten Datum zu kaufen oder zu verkaufen (vgl. WIKIPEDIA, 2008).

Effizienzverluste durch die Notwendigkeit zur Abstimmung optimaler Produktionsmengen innerhalb der Produktionsstufen, Kommunikationskosten sowie die Fähigkeiten des Managements, solche internen Märkte zu organisieren, und die daraus erwachsenden Organisationskosten. Typisch für Auslandsmärkte sind Kosten der Internalisierung, die aus politischen Schwierigkeiten, wie z. B. Diskriminierung oder unterschiedlichen Rechtssystemen, bei ADI im Ausland zur Errichtung von Produktionsstätten auftreten können.

Kritik an den transaktionskostentheoretisch basierten Ansätzen der Internalisierungstheorie umfasste einmal die grundsätzliche Kritik an deren "Leerformelcharakter" bei konkreter Anwendung, der problematischen Operationalisierbarkeit von Transaktionskosten, der Vernachlässigung der Erlösseite und weitere Punkte. Bezogen auf die Internationalisierung von Unternehmen können zwar Anhaltspunkte gegeben werden, unter welchen Umständen bestimmte Transaktionen internalisiert werden. Offen bleibt aber bei der Betrachtung, warum diese Internalisierung gerade auf internationaler Ebene statt findet (vgl. dazu KUTSCHKER und SCHMID, 2006b). BUCKLEY und CASSON (1976/1991) sehen die Entscheidung, im Ausland zu produzieren, lediglich als einen Sonderfall betrieblichen Wachstums durch Internalisierung. Ihrer Meinung nach bietet die Standorttheorie ausreichende Erklärungen für die Entscheidung im Ausland zu investieren (vgl. STEIN, 1994). Den Erklärungsbeitrag standorttheoretischer Ansätze behandelt das anschließende Kapitel 3.2.4 ausführlich. Zusammenfassend bleibt zu diskutieren, ob, durch wen und auf welche Weise die beschriebenen Internalisierungsvorteile zu ADI in die Landwirtschaft führen können.

Bei der Betrachtung horizontaler ADI in die Landwirtschaft sind die Investoren in den westeuropäischen Herkunftsländern in der Regel landwirtschaftliche Unternehmen (mit Ausnahme stärker integrierter Branchen, wie z. B. der Geflügelproduktion). Für diese besteht die theoretische Möglichkeit, ihre Produkte über den Export ins Ausland zu vermarkten und damit eine Koordinationsform über den Markt zu wählen. Allerdings sind sie – wie in Kapitel 1.4.2 festgestellt – in den hier betrachteten Herkunftsländern für ADI aufgrund ihrer strukturellen Charakteristika (Ressourcen, geringer Differenzierungsgrad) selten in Handeltätigkeiten eingebunden, so dass die Transaktionskosten hier hoch und Internalisierungsvorteile gering zu sein scheinen.

Internalisierungsvorteile für landwirtschaftliche Unternehmen sind aber im Bereich der Ressourcen Know-how und Wissen über z. B. Produktionstechnologien und Management vorhanden, die über den Markt kaum koordiniert werden können. Dies verursacht einerseits Internalisierungsanreize, die zu ADI führen könnten. Andererseits sind die Koordinations- und Organisationskosten der Internalisierung

bei landwirtschaftlichen Unternehmen aufgrund ihrer begrenzten Ressourcen (Management) vermutlich hoch. Aus diesem Grund kann die Internalisierungstheorie nur einen beschränkten Erklärungsbeitrag für ADI landwirtschaftlicher Unternehmen leisten, so dass nachfolgend weitere theoretische Ansätze herangezogen werden müssen.

Stärker scheinen internalisierungstheoretische Überlegungen auf vertikale ADI, die im Falle der Landwirtschaft von vor- oder nachgelagerten Unternehmen getätigt werden, zuzutreffen. Da die Landwirtschaft am Anfang der Wertschöpfungskette steht und primär Rohstoffe zur Verfügung stellt, ist bei der Betrachtung vertikaler ADI überwiegend eine Rückwärtsintegration wahrscheinlich. Als Investoren treten nachgelagerte Akteure der Wertschöpfungskette wie Verarbeitungsunternehmen und Ernährungsindustrie auf. In den Herkunftsländern Deutschland, Dänemark und den Niederlanden wird die Beschaffung von Rohstoffen über den Markt oder in Form von langfristigen Verträgen (z. B. bei Milch) und Vertragsanbau (z. B. Kartoffeln, Gemüse, Obst, Braugerste) koordiniert. So schätzt SWINNEN (2005, S. 14), dass in Deutschland in der 1990er Jahren ca. ein Drittel des Wertes der landwirtschaftlichen Produktion unter unterschiedlichen vertraglichen Arrangements erzeugt wurde⁴. Weiterhin stellt er fest, dass die Ausgestaltung derartiger Arrangements sich innerhalb verschiedener Länder und Branchen stark unterscheidet. In den mittel- und osteuropäischen Ländern und den Ländern der ehemaligen Sowjetunion haben sich andere Strukturen vertikaler Koordination gebildet. Ausländische Investoren aus der Ernährungsindustrie hatten an der Entstehung dieser Strukturen erheblichen Anteil. Durch die vertraglich geregelte Unterstützung landwirtschaftlicher Produzenten mit Krediten für Betriebsmittel und Investitionen oder Beratungs- und Hilfsprogrammen erhalten sie im Gegenzug Rohstoffe in bestimmter Menge, Qualität und zu festgelegten Zeitpunkten (vgl. DRIES und SWINNEN, 2004; GORTON und GUBA, 2001; GOW und SWINNEN; 1998). Die vollständige Internalisierung von Rohstoffmärkten durch Verarbeitungsunternehmen in Form von Investitionen in landwirtschaftliche Unternehmen hat im Zeitraum von 1997 bis 2003 z. B. der Ukraine und Russland ebenfalls zugehört (vgl. WHITE und GORTON, 2005). Für ausländische verarbeitende Unternehmen ist anzunehmen, dass die schlechte Vermarktungsstruktur und die Versorgungsunsicherheit mit termingerecht gelieferter Ware in ausreichender Menge und Qualität in der Ukraine Anreize für einen stärkeren Integrationsgrad bietet (vgl. Kapitel 4.5).

⁴ SWINNEN (2005, ebenda) bemerkt, dass es weder in Industrieländern noch in Schwellen- und Entwicklungsländern systematische empirische Erhebungen zu dem Ausmaß vertikaler Koordination gibt.

3.2.4 Standorttheoretische Ansätze

3.2.4.1 Grundlagen der Standorttheorie

Da die Auslandsinvestition bzw. die Entscheidung, im Ausland zu investieren, zwangsläufig mit der Wahl des/der entsprechenden Standortes, an dem investiert bzw. produziert werden soll, verbunden ist, besteht zwischen Standorttheorien und ADI eine enge Verbindung. STEIN (1994) stellt hierzu fest, dass zwar eine Vielzahl empirischer Arbeiten zu Standortfaktoren in Form von Länderstudien, ökonometrisch-statistischen Untersuchungen und Motivbefragungen vorliegen. Ebenso wie KUTSCHKER und SCHMID (2006b) bemerkt er aber, dass die Verknüpfung dieser Untersuchungen mit theoretischen Überlegungen bisher stark vernachlässigt worden ist. Da keine geschlossene Theorie der internationalen Standortwahl existiert, werden an dieser Stelle erst Ansätze der nationalen Standortbestimmungslehre kurz beschrieben und Überlegungen zu internationalen Standortentscheidungen angestellt. Anschließend wird der standorttheoretische Ansatz von TESCH (1980) zur Erklärung von Außenwirtschaftsbeziehungen vorgestellt.

Die sogenannte Standortbestimmungslehre beschäftigt sich mit den Bestimmungsgründen der Standortwahl sowie der Beschreibung und Systematisierung der relevanten Standortfaktoren aus der Perspektive der einzelbetrieblichen Standortwahl und -entscheidung. Der Frage nach dem optimalen Standort von (Industrie) Betrieben gehen neoklassische Ansätze mittels mathematisch-analytischer Methodik oder empirisch-realistische Ansätze nach (vgl. GOETTE, 1994). Die erstgenannte Herangehensweise, die maßgeblich auf der Theorie der industriellen Standortlehre von WEBER (1909) basiert, bestimmt den optimalen Standort unter dem vorgegebenen Ziel der Gewinnmaximierung auf der Basis von Standortfaktoren wie Transport- und Arbeitskosten sowie agglomerativen und deagglomerativen Faktoren. Spätere Ansätze beziehen auch die Absatzseite mit ein. Allerdings wird kritisiert, dass die Beschränkung auf quantifizierbare Standortfaktoren und neoklassische Verhaltensannahmen den Erklärungsgehalt dieser Ansätze für reale Standortentscheidungen begrenzt. So können die in der Realität beobachtbaren Verhaltensmuster von Standortentscheidungen aufgrund der engen formalen Grenzen und deduktiven Vorgehensweise nur unvollständig erfasst werden (vgl. MAIER und TÖDTLING, 2001).

Die Erklärung realer Standortentscheidungen ist das Ziel der empirisch-realistischen Ansätze, die versuchen, Schlussfolgerungen aus der Generalisierung empirischer Beobachtungen zu ziehen (vgl. GOETTE, 1994). Eine theoretische Strömung zur Erklärung realer Standortentscheidungen sind verhaltenswissenschaftliche Ansätze. Sie abstrahieren von der Annahme rationalen Verhaltens und stellen den Einfluss individueller Eigenschaften des Unternehmens bzw. des Entscheidungsträgers auf

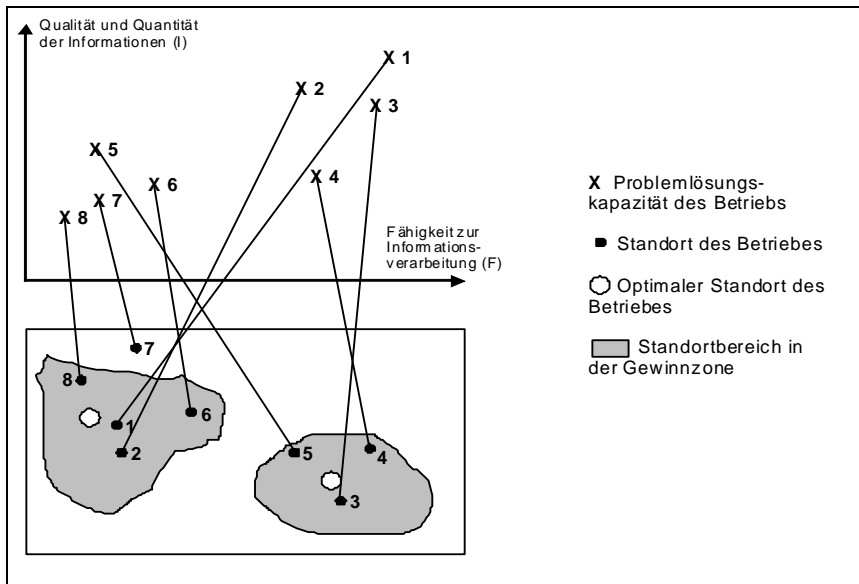
die Standortwahl in das Zentrum der Analyse. Dabei werden auch außerökonomische Faktoren der Standortwahl berücksichtigt. Unterstellt wird, dass Entscheidungsträger sich oftmals nicht gewinnmaximierend, sondern satisfizierend im Sinne der Arbeiten von SIMON und MARCH (1993) und SIMON (1959, S. 262ff.) verhalten und nur über begrenzte Fähigkeiten zur Informationsaufnahme und -verarbeitung sowie über individuelle Präferenzen verfügen (vgl. Kapitel 3.2.5). Häufig fällt die Wahl nicht auf den optimalen Standort, sondern auf denjenigen, der ein befriedigendes Anspruchsniveau erfüllt. Im Unterschied zu den neoklassischen Ansätzen können dabei auch heuristische⁵ Verfahren, Unterschiede der Akteure in ihren Fähigkeiten zur Planung, Informationsverarbeitung und -gewinnung, Unterschiede in der Ressourcenausstattung und Organisation von Unternehmen sowie eine prozessuale Herangehensweise an die Standortentscheidung, die in Interaktion mit strategischen Zielen des Unternehmens steht, berücksichtigt werden (vgl. MAIER und TÖDTLING, 2001).

Die verhaltenswissenschaftlichen Ansätze der Standortwahl gehen insbesondere auf die von PRED (1967) entwickelte Verhaltensmatrix zur Erklärung begrenzter Rationalität bei der Standortwahl zurück (Abbildung 3.3).

Dabei stellt er die Standortwahl in Abhängigkeit der den Unternehmen bzw. deren Entscheidungsträgern zur Verfügung stehenden Quantität und Qualität von Informationen (I) und ihrer Fähigkeit zur Informationsverarbeitung (F) dar. In der Verhaltensmatrix bildet die Kombination von I und F die Problemlösungskapazität der Entscheidungsträger für die Standortwahl ab. Diese unterscheidet sich innerhalb der Entscheidungsträger und beeinflusst die Güte ihrer Standortwahl. So entscheiden sich die Unternehmen 1, 2 und 3 in Abbildung 3.3 aufgrund ihrer hohen Problemlösungskapazität in der Matrix für einen Standort nahe dem Optimum. Die Unternehmen 4, 5, und 6 wählen entsprechend ihrer niedrigeren Problemlösungskapazität Standorte im suboptimalen Bereich, aber innerhalb der Gewinnzone. Eine weitere Erklärung für die Standortwahl könnte auch der Einbeziehung persönlicher Präferenzen der Entscheidungsträger wie die Nähe zum Wohnort, zur nächsten Stadt etc. sein.

⁵ Als heuristische Verfahren bezeichnet man Lösungsmuster, die bewusst nicht nach einer optimalen Lösung suchen, sondern mit vertretbarem Aufwand eine akzeptable Lösung anstreben. Heuristiken eignen sich besonders für komplexe Entscheidungen unter Unsicherheit. Standortentscheidungen sind immer durch Komplexität und Unsicherheit über zukünftige Entwicklungen von z.B. Rahmenbedingungen oder Preisentwicklungen auf Faktor- und Absatzmärkten gekennzeichnet. Ökonomisch sinnvoll sind Heuristiken, wenn ein Optimierungskalkül einen so hohen Ressourcenaufwand erfordert, dass die Kostenersparnis im Falle heuristischen Vorgehens eventuelle Verluste, die sich aus dem Abweichen vom Optimum ergeben, kompensiert (vgl. MAIER und TÖDTLING, 2001, S. 28f.).

Abbildung 3.3: "Behavioural Matrix" der Standortwahl nach PRED



Quelle: PRED (1967), basierend auf KULKE (2004).

Unternehmen 7 verfügt über eine geringe Problemlösungskapazität und wählt den verlustbringenden Standort 7, so dass es vermutlich langfristig die Geschäftstätigkeit einstellen wird. Unternehmen 8 hingegen verfügt ebenfalls über eine geringe Problemlösungskapazität, wählt aber einen Standort innerhalb der gewinnbringenden Zone. Dies kann eine zufällige Wahl sein oder aber auf dem Nachahmungseffekt beruhen.

Die Verhaltensmatrix von PRED kann den Einfluss begrenzter Rationalität und außerökonomischer Einflussfaktoren bei der Standortwahl anschaulich illustrieren und stellt dabei individuelle Eigenschaften und Präferenzen des Entscheidungsträgers in den Vordergrund. Insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen und Neugründungen ist eine rationale Standortanalyse oft nicht möglich. Zugleich spielen persönliche Präferenzen der Entscheidungsträger eine stärkere Rolle als in organisatorisch differenzierteren großen Unternehmen.

Als weitere Ansätze der empirisch-realistischen Schule sind diejenigen zu nennen, die sich mit der Analyse und Systematisierung von Standortfaktoren unter Einbeziehung qualitativer Aspekte und Betonung von absatzbezogenen Faktoren beschäftigen. Ergebnis sind hierbei Kataloge oder Einteilungen von Standortfaktoren, die in der Literatur ausführlich behandelt worden sind (vgl. GOETTE, 1994; PERLITZ, 1993; JAHRREIB, 1984). Eine verbindliche Liste von Standortfaktoren

existiert jedoch nicht (vgl. KUTSCHKER und SCHMID, 2006b), da Standortfaktoren – wie nachfolgend noch ausführlich erläutert wird – immer im Kontext der spezifischen Charakteristika des einzelnen Unternehmens, der Branche und – im Falle internationaler Standortfragen – der Länder zu sehen ist. In Kapitel 3.2.4.2 wird die konkrete Systematisierung der im internationalen Zusammenhang relevanten Standortfaktoren von TESCH (1980) vorgestellt.

3.2.4.2 Internationale Standortentscheidungen

JAHREIB (1984) erklärt die eingeschränkte Anwendung von Standorttheorien auf Fragen im Zusammenhang mit Internationalisierung und besonders ADI dadurch, dass die klassische Standorttheorie ihren Fokus stark auf die räumliche Verteilung von Ressourcen (und Handel) auf nationaler Ebene gelegt hat. Prinzipiell sieht er die wesentlichen Unterschiede internationaler im Vergleich zu nationalen Standortentscheidungen vor allem in einer höheren Komplexität. Diese besteht darin, dass

- 1) Potenzielle Standortfaktoren im internationalen Zusammenhang aufgrund der zugrundeliegenden Investitionsmotive eine andere Gewichtung erfahren als bei nationalen Standortentscheidungen (unterschiedliche Investitionsmotive im Herkunfts- und im potenziellen Gastland führen zu unterschiedlicher Relevanz einzelner Standortfaktoren). Strategische Hauptmotivgruppen⁶ sind: a) marktbezogenen Motive, b) Motive der Rohstoffsuche und Sicherung, c) kostenorientierte Motive und d) Motive der unternehmensexternen Know-how-Erwerbs. Liegen der Auslandsinvestition marktorientierte Motive zugrunde, sind z. B. vor allem Standortfaktoren wie Marktgröße, -struktur und -wachstum von Bedeutung;
- 2) Sich die potenzielle Anzahl der relevanten Kriterien für die Standortentscheidung durch den internationalen Kontext erhöht (im nationalen Kontext bleiben z. B. politische, kulturelle Rahmenbedingungen im allgemeinen bestehen und sind nicht entscheidungsrelevant);
- 3) Sich gleichzeitig die Anzahl der zu untersuchenden Standorte erhöht;
- 4) Sowohl ein internationaler als auch ein Vergleich der verschiedenen Standorte innerhalb der einzelnen Länder durchgeführt werden müsste.

Die Bedeutung unternehmensspezifischer Merkmale wie die Art der Investitionsmotive, berücksichtigen KUTSCHKER und SCHMID (2006b) in ihrer Einteilung von makro- und mikroökonomische Standortfaktoren (Tabelle 3.2). Diese Einteilung

⁶ Vgl. dazu auch Kapitel 3.2.6 und die von Dunning angeführten Motivgruppen der internationalen Produktion.

listet keine expliziten Standortfaktoren auf. Vielmehr weist sie auf den Unterschied zwischen Standortfaktoren, die weitgehend unabhängig von dem engeren Umfeld des Unternehmens sind (makroökonomische) und solchen (mikroökonomischen), die mit dem engeren Umfeld des Unternehmens z. B. Markt- und Branchen-umfeld verbunden sind, hin.

Tabelle 3.2: Einteilung in makro- und mikroökonomische Standortfaktoren

Makroumwelt	Mikroumwelt
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Natürliche und ökologische Faktoren (Klima) ▪ Politische Faktoren (Stabilität) ▪ Rechtliche Faktoren (Rechtssicherheit, Auflagen) ▪ Staatliche Faktoren (Investitionsanreize und -förderung) ▪ Steuerliche Faktoren (Steuersätze) ▪ Makroökonomische Faktoren ▪ Technologische Faktoren ▪ Demographische Faktoren ▪ Aus-/Bildungsniveau ▪ Kulturelle Faktoren (Werte, Sprache, Religion) ▪ Sozio-psychoologische Faktoren 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Absatzbezogene Variablen (z. B. Marktgröße, Marktwachstum, Handelshemmnisse) ▪ Produktions- und kostenbezogene Variablen (z. B. Lohnkosten, Lohnkostendifferenzen) ▪ Beschaffungsbezogene Variablen (z. B. Verfügbarkeit von Rohstoffen) ▪ Branchen- und konkurrenzbezogene Variablen (z. B. Zahl und Art der Konkurrenten)

Quelle: Nach KUTSCHKER und SCHMID, 2006b, S. 435.

Differenzierungs- und Erweiterungsmöglichkeiten sind sowohl bei den Kategorien als auch innerhalb der Kategorien gegeben. Wichtig ist bei dieser schematischen Einteilung, dass die makroökonomischen Standortfaktoren für alle Unternehmen – wenn auch in unterschiedlichem Maße – relevant sind. Die Relevanz der mikroökonomischen Standortfaktoren bzw. der hier genannten Kategorien unterscheidet sich jedoch stark in Abhängigkeit des betrachteten Unternehmens, dessen Investitionsmotiven und Branchenumfeld. Ist das Investitionsmotiv primär kostenorientiert und wird die Investition getätigt, um kostengünstig für den Weltmarkt zu produzieren, treten absatzbezogene Standortfaktoren wie die Größe des Marktes im Gastland oder dessen Wachstumspotenziale in den Hintergrund.

Auch OPPENLÄNDER (2002) zieht für seine überblicksartige Zusammenfassung empirischer Untersuchungen zu den Einflussfaktoren der internationalen Standortwahl den Hintergrund der Investition bzw. die unterliegenden Investitionsmotive heran. Als fünf grundlegende Motivkategorien nennt er a) Absatzorientierung, b) Kostenorientierung, c) Konkurrenzsituation, d) staatliche Rahmenbedingungen und e) sonstige Standortfaktoren. In den vorgestellten empirischen Motivbefragungen erhalten absatzorientierte Motive wie die Markterschließung, das Marktwachstum und die Marktanteilssicherung insgesamt mit Abstand die häufigsten Nennungen als Motiv einer Direktinvestition. Die branchenübergreifende Konzeption dieser Befragungen zeigt, dass sich die Gewichtung einzelner Motive und der

damit verbundenen relevanten Standortfaktoren zwischen verschiedenen Branchen deutlich unterscheidet. So werden kostenorientierte Motive (z. B. Standortfaktor Lohnkosten) von Industrieunternehmen in jeder dritten Standortentscheidung berücksichtigt, spielten aber bei Unternehmen des Dienstleistungsbereichs kaum eine Rolle (vgl. KÖDDERMANN und WILLHELM, 1996, zitiert nach OPPENLÄNDER, 2002). Beschaffungsorientierte (sonst auch als rohstofforientiert bezeichnet) Motive gruppiert OPPENLÄNDER (2002) innerhalb der kostenorientierten Motive ein. Allgemein ist deren Bedeutung gegenüber marktorientierten Motiven in den angeführten Befragungen nachrangig. Der Zugang zu Rohstoffen kann jedoch innerhalb bestimmter Branchen, wie z. B. der Aluminiumindustrie, einen hohen Stellenwert haben (vgl. GOETTE, 1994).

Somit kann die allgemeine Vorteilhaftigkeit von Standortfaktoren im internationalen Kontext nicht extern bestimmt werden, sondern muss in Verbindung mit den Spezifika des investierenden Unternehmens wie dessen Investitionsmotiven und Branchenzugehörigkeit gesehen werden. Aus diesem Grund gestaltet sich die Ableitung eindeutiger theoretischer Aussagen schwierig (vgl. KUTSCHKER und SCHMID, 2006b).

Eine Ausnahme ist der Ansatz von TESCH (1980), der versucht, eine generelle Standorttheorie der internationalen Unternehmenstätigkeit zu entwickeln. Sein Modell führt die Wahl zwischen den Alternativen Direktinvestition bzw. Export oder Lizenzvergabe auf den zentralen Erklärungsfaktor der *standortbedingten Wettbewerbsvorteile* zurück. Denn "das wesentliche Element beider Formen der außenwirtschaftlichen Aktivitäten der Unternehmen ist die räumliche Verteilung der Standorte der Leistungserstellung und der Nachfrage" (ebenda S. 36). So kommt es zu internationalem Handel (Export), um standortbedingte Wettbewerbsvorteile des (exportierenden) Unternehmens im Herkunftsland auf andere Märkte zu übertragen. Direktinvestitionen werden hingegen getätigt, um standortbedingte Wettbewerbsnachteile, die z. B. durch Handelshemmnisse, Transportwege oder unterschiedliche Produktionsbedingungen auftreten, zu vermeiden bzw. standortbedingte Wettbewerbsvorteile im Gastland (der ADI) zu erlangen. Die Alternative der Lizenzvergabe wird gewählt, wenn der Lizenznehmer aufgrund standortspezifischer Wettbewerbsnachteile nicht in der Lage ist, die Technologie selber zu entwickeln, die Güter aber Wettbewerbsvorteile hinsichtlich der Verfügbarkeit oder des Preises (auch aufgrund von Produktionsbedingungen) aufweisen. Für den Lizenzgeber kommen in diesem Fall Export und Direktinvestition nicht infrage, da sie entweder suboptimal oder unmöglich sind. Auf den Export wird aufgrund standortbedingter Nachteile bei Produktion (z. B. hohes Lohnniveau) oder Absatz (z. B. Zölle) verzichtet. Die Gründe für die Nichtvornahme von Direktinvestitionen

können entweder eine bessere Kapitalverwertung im Inland oder Kapitalrestriktionen des Lizenzgebers sein (TESCH, 1980, S. 334, zit. nach STEIN, 1994).

Weiterhin stellt TESCH den Zusammenhang zwischen unternehmens- und standort-spezifischen Faktoren heraus. Erst das Zusammenspiel der Standortbedingungen einzelner Länder und der Standortanforderungen von Unternehmen ergibt die *Standortqualität* im Einzelfall. Die relevanten Standortfaktoren systematisiert er in zwei Standortfaktorenkatalogen. Der erste zählt sehr detailliert betriebswirtschaftliche Standortfaktoren im Entscheidungsprozess über internationale Standortentscheidungen auf (vgl. Tabelle 3.3). Der zweite berücksichtigt den Erklärungsbeitrag für die Wahl zwischen den Alternativen internationaler Handel und Direktinvestition stärker und unterscheidet zwischen nationalen und regionalen/lokalen Komponenten der Standortbedingungen (Abbildung A-1 im Anhang). Hierbei ergibt sich die spezielle Relevanz einzelner Standortfaktoren jedoch aus den unternehmens-, produkt- und unternehmensspezifischen Standortanforderungen.

Tabelle 3.3: Standortfaktoren, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit/ und die Standortentscheidung im internationalen Rahmen bestimmen

Standortfaktoren, die Aktivitäten der Unternehmen insgesamt betreffen	Standortfaktoren, die den Absatz betreffen (Bestimmungsgründe des Absatzes)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rechtssicherheit ▪ Politische Stabilität ▪ Staatliche Einflussnahme auf Unternehmensentscheidungen ▪ Mitsprache- und Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer ▪ Wettbewerbsrecht und -politik ▪ Allgemeine Wirtschaftspolitik ▪ Steuern und Steuerpolitik (einschließlich Subventionen) ▪ Sonstige Fördermaßnahmen <p>Standortfaktoren, die die Verfügbarkeit und die Kosten der zur Produktion notwendigen Faktoren betreffen (Bestimmungsgründe der Produktion im engeren Sinne*)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Klimatische Verhältnisse ▪ Rechtliche Beschränkungen der Produktion <ul style="list-style-type: none"> • Verbote bestimmter Produktionen • Schutzbestimmungen (Arbeits-, Verbraucher-, Umweltschutz) • Auflagen ▪ Verfügbarkeit und Kosten von Kapital <ul style="list-style-type: none"> • Im Standortland • Möglichkeit und Kosten eines Kapitalimportes <ul style="list-style-type: none"> ○ Wechselkurseinflüsse ○ Kapitalverkehrsbeschränkungen des (potenziellen) Standortlandes** (Kapitalimport und Retransfer) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Absatz im potenziellen Standortland • Nachfragefaktoren <ul style="list-style-type: none"> ○ Bedarf der Endverbraucher <ul style="list-style-type: none"> Bevölkerungszahl Bedürfnisse Einkommen (Niveau und Verteilung) ○ Bedarf anderer Unternehmen <ul style="list-style-type: none"> Kapazität Produktionsstruktur Produktionsverfahren ○ Bedarf des Staates <ul style="list-style-type: none"> Umfang öffentlicher Aufträge Struktur öffentlicher Aufträge Vergabep Praxis öffentlicher Aufträge Staatliche Absatzgarantien ▪ Wettbewerbsfaktoren <ul style="list-style-type: none"> • Zahl und Größe der Konkurrenten • Art der dominierenden Wettbewerbspraktiken • Bestehenden Wettbewerb beschränkende Absprachen für den Binnen- bzw. Außenhandel • Intensität des Wettbewerbs • Stärke der eigenen Wettbewerbsposition <ul style="list-style-type: none"> ○ Stellung im Produktwettbewerb ○ Stellung im Preiswettbewerb <ul style="list-style-type: none"> - Generell wirkende Faktoren - Produktionskosten*

Fortsetzung Tabelle 3.3:

<ul style="list-style-type: none"> ○ Kapitalimportfördernde staatliche Maßnahmen des potenziellen Standortlandes ○ Kapitalverkehrsbeschränkungen der potenziellen Kapitalexportländer (Kapitalexport) ○ Kapitalexportfördernde staatliche Maßnahmen der (potenziellen) Kapitalexportländer ▪ Verfügbarkeit und Kosten von geeigneten Grundstücken und Gebäuden bzw. Möglichkeiten zur Errichtung letzterer ▪ Verfügbarkeit und Kosten von Arbeitskräften <ul style="list-style-type: none"> • Anzahl • Qualifikation • Mobilität • Lohnsatz (Lohn oder Gehalt pro Arbeitsstunde bzw. Monat) • Lohnnebenkosten (einschließlich Sozialabgaben) ▪ Verfügbarkeit und Kosten von Anlagegütern, Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffen sowie Vorprodukten <ul style="list-style-type: none"> • Im Standortland • Möglichkeit und Kosten eines Warenimports <ul style="list-style-type: none"> ○ Wechselkurseinflüsse ○ Einfuhrhemmende staatliche Maßnahmen des (potenziellen) Standortlandes ○ Ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen der (potenziellen) Exportländer ▪ Ausfuhrhemmende staatliche Maßnahmen der (potenziellen) Exportländer ▪ Verfügbarkeit und Kosten von Dienstleistungen <ul style="list-style-type: none"> • Infrastruktur und staatliche Dienstleistungen • Transport, Kommunikation • Übrige Dienstleistungen • Im Standortland • Möglichkeiten und Kosten der Inanspruchnahme ausländischer Dienstleistungen <ul style="list-style-type: none"> ○ Wechselkurseinflüsse ○ Hemmende und fördernde staatliche Maßnahmen des (potenziellen) Standortlandes ○ Fördernde und hemmende staatliche Maßnahmen des (potenziellen) Exportlandes ▪ Möglichkeit der Realisierung von Skalenvorteilen 	<ul style="list-style-type: none"> - Direkte Steuern - Transportkosten - Staatliche Förderung - Preispolitik der Unternehmen - Zusätzlich wirkende Faktoren beim Wettbewerb mit ausländischen Produkten <ul style="list-style-type: none"> - Zusätzliche Transportkosten (der ausl. Konkurrenten) - Zusätzliche Arbeitskosten **** (der ausl. Konkurrenten) - Wechselkurseinflüsse - Einfuhrhemmende staatliche Maßnahmen des (potenziellen) Standortlandes - Ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen der (potenziellen) Exportländer - Ausfuhrhemmende staatliche Maßnahmen der (potenziellen) Exportländer ▪ Exportmöglichkeiten <ul style="list-style-type: none"> • Nachfragefaktoren (siehe oben) im Ausland • Wettbewerbsfaktoren (siehe oben) im Ausland (statt der letzten drei oben genannten Faktoren:) <ul style="list-style-type: none"> ○ Ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen des (potenziellen) Standortlandes ○ Einfuhrhemmende staatliche Maßnahmen des (potenziellen) Standortlandes ○ Einfuhrfördernde staatliche Maßnahmen der (potenziellen) Importländer gegenüber dem (potenziellen) Standortland <p>* Als Bestimmungsgründe der Produktion im engeren Sinne werden diejenigen Faktoren bezeichnet, die für den Produktionsprozess als solches bedeutsam sind, d. h. Einflussfaktoren des Absatzbereiches – Nachfrage und Wettbewerb – gehören nicht dazu.</p> <p>** Als (potenzielles) Standortland wird das Land bezeichnet, in dem sich der Standort des betrachteten Unternehmens oder Unternehmensteiles befindet.</p> <p>*** Alle Kosten für Vorleistungen und Produktionsprozess</p> <p>**** Zusätzliche Absatzkosten beim Export entstehen beispielsweise durch von Land zu Land abweichende Kennzeichnungs- und Verpackungsvorschriften, fremdsprachige Beschriftungen u. ä.</p>
--	---

Quelle: TESCH, 1980, S. 364f.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass Standorttheorie und Überlegungen zu ihrer internationalen Anwendbarkeit einen wichtigen Beitrag zur Erklärung von Investitionen im Ausland leisten können, und zwar unter der Prämisse, dass die Relevanz der konkreten Standortfaktoren im Zusammenhang mit dem investierenden Unternehmen, dessen Branche und Investitionsmotiven zu sehen ist. Standortfaktoren wie politische Stabilität oder Rechtssicherheit, die das makroökonomische Umfeld, wie in Tabelle 3.2 beschrieben, betreffen, sind eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für die Investitionsentscheidung.

Daraus ergeben sich für die hier betrachteten Unternehmen, deren Investitionen in die ukrainische Landwirtschaft erklärt werden sollen, verschiedene Implikationen. In Abhängigkeit von der Branchenzugehörigkeit ist ein Unterschied bei den Investitionsmotiven und somit den relevanten Standortfaktoren zu vermuten. So sind markt- und absatzorientierte Motive für landwirtschaftliche Unternehmen gegenüber kosten- und beschaffungsorientierten Motiven als eher nachrangig einzuschätzen. Zu den relevanten Standortfaktoren für landwirtschaftliche Investoren zählen nach dem Standortkatalog von TESCH damit solche, die *die Verfügbarkeit und die Kosten der zur Produktion notwendigen Faktoren betreffen*. Dabei dürfte es sich vor allem um die natürlichen Produktionsbedingungen und die Verfügbarkeit, Qualität und Kosten der Produktionsfaktoren Fläche, Arbeit, Kapital und Betriebsmittel sowie rechtliche Auflagen und Vorschriften die Produktion betreffend handeln. Von den *Standortfaktoren, die den Absatz betreffen*, sind für landwirtschaftliche Unternehmen insbesondere Vermarktungswege und Preisniveau wichtig. Für außerlandwirtschaftliche Investoren, wie Unternehmen des vor- und nachgelagerten Bereichs, unterscheiden sich Investitionsmotive vermutlich in der Hinsicht, dass marktorientierte Motive und die damit verbundenen Standortfaktoren eine größere Bedeutung haben.

Weiterhin ist aus dem verhaltenswissenschaftlichen Ansätzen von PRED abzuleiten, dass bei der Standortsuche und -wahl begrenzte Rationalität im Sinne begrenzter Kapazitäten für Informationssuche und -verarbeitung und der Einfluss individueller Präferenzen anzunehmen ist. Insbesondere bei landwirtschaftlichen Unternehmen scheint eine Vereinfachung der komplexen Standortentscheidung aufgrund ihrer begrenzten Problemlösungskapazität und der Einfluss außerökonomischer Faktoren wahrscheinlich.

3.2.5 Verhaltensorientierte Ansätze

Grundlegend für die verhaltensorientierten Ansätze ist die von CYERT und MARCH (1963) vorgestellte "*Behaviorial Theory of the Firm*", die Unternehmen als Koalition von Individuen und Institutionen ansehen. An die Stelle der

Gewinnmaximierungshypothese tritt – bedingt durch unvollständige Information – das Konzept des *satisfizierenden Verhaltens*. Dabei wird angenommen, dass die Problemlösungskapazitäten von Unternehmen durch das Festhalten an Verhaltensmustern gekennzeichnet sind, solange dadurch befriedigende – wenn auch suboptimale – Ergebnisse erzielt werden können (vgl. JAHREIB, 1984, S. 253f. und Kapitel 3.2.4.1).

AHARONI (1966) wendet den verhaltenswissenschaftlichen Ansatz auf den Entscheidungsprozess über die Vornahme von ausländischen Direktinvestitionen an. Ausgangspunkt ist die Frage, warum bestimmte Unternehmen trotz hoher Gewinnerwartungen, die das höhere Risiko kompensieren, keine ADI durchführen. Um diese Frage zu beantworten, konzentriert er sich auf den Entscheidungsprozess im Vorfeld der Vornahme von ADI. Dabei legt er fünf Verhaltensannahmen zugrunde: a) begrenzte Rationalität, b) den Ablauf von Entscheidungsprozessen im Kollektiv, bestehend aus Individuen mit unterschiedlichen Zielstellungen, c) unvollständige Information, d) begrenzte Problemlösungskapazität und e) satisfizierendes Verhalten. Er kommt zu dem Schluss, dass Entscheidungsträger häufig den Aufwand (Zeit, Kosten, Information) für die Suche nach erfolgversprechenden Investitionsmöglichkeiten im Ausland und das damit verbundene Risiko scheuen. Sind gleichzeitig befriedigende Investitionsalternativen im Inland vorhanden, wird die Alternative einer Investition im Ausland gar nicht in den Entscheidungsprozess einbezogen, d. h. die Unternehmen verhalten sich satisfizierend.

Zentral ist demnach nicht die Frage, warum Firmen investieren oder nicht investieren, sondern warum sie eine Investition in Erwägung ziehen oder nicht (vgl. AHARONI, 1966, S. 50). Beruhend auf einer empirischen Analyse von Investitionsentscheidungen amerikanischer Unternehmen in Israel, unterteilt er den Entscheidungsprozess in vier Phasen.

Der Schwerpunkt liegt auf der ersten Phase (*The Decision to Look Abroad*), in der es neben der erwarteten Rentabilität der Investition vor allem auslösender interner oder externer Initialkräfte bedarf. Unternehmensinterne Anstöße können Präferenzen, Eigenschaften und Ziele der Entscheidungsträger wie z. B. Auslandserfahrungen, kulturelle Affinität zu einem bestimmten Land oder auch Prestige Gründe, sein. Unternehmensexterne Anstöße sind Anreize von außen, die positiv (z. B. Vorschlag von Händlern, zuliefernden/abnehmenden Unternehmen, die selber im Ausland investieren, Investitionsförderung im Gastland) oder negativ (z. B. Druck von Händlern bzw. zuliefernden/abnehmenden Unternehmen, Mitläufereffekte, weil Wettbewerber im Ausland investieren, oder Handelshemmnisse) sein können.

Nach der vorläufigen Entscheidung für ADI steht in der zweiten Phase (*The Investigation Process*) der Informations- und Bewertungsprozess im Vordergrund. AHARONI betont hierbei die beschränkte Informationsverarbeitungs- und Problemlösungskapazität der Entscheidungsträger sowie hohe Informationsbeschaffungskosten. Dies führt in der Realität dazu, dass bestimmte Alternativen von vornherein ausgeschlossen und nur bestimmte Entscheidungskriterien berücksichtigt werden. In der dritten Phase (*The Decision to Invest*) wird die Entscheidung getroffen und innerhalb der Unternehmung durchgesetzt. In der vierten Phase (*Reviews and Negotiations*) werden die Konsequenzen der Entscheidung überprüft, und es wird eventuell nachverhandelt.

Neben dieser ausführlichen Beschäftigung mit dem punktuellen Entscheidungsprozess betrachtet AHARONI (1966) auch die langfristige Entwicklung von Entscheidungsprozessen zur Internationalisierung und der Vornahme von ADI⁷. Er geht davon aus, dass sich das Verhalten von Unternehmungen aufgrund von Lernprozessen im Zeitablauf verändert. So sinken mit zunehmender Erfahrung Risikowahrnehmung und Informationskosten, so dass Auslandsinvestitionen selbstverständlicher werden. Weiterhin geht er auch auf die Veränderung der Marktbearbeitungsform ein, die im Idealfall von einer ursprünglich ausschließlich nationalen Aktivität über Exporte und sporadische Direktinvestitionen zu systematischer Planung und Koordinierung von ADI führt. Die verschiedenen Schritte können dabei durchaus vom Zufall bestimmt sein (vgl. ebenda, S. 175 ff.). Bezüglich der geografischen Dimension von ADI zeigen AHARONIS empirische Analysen, dass Unternehmen anfänglich in geografisch und kulturell nahe liegenden Ländern investieren.

Kritik an AHARONIS Ausführungen betrifft vor allem die Tatsache, dass sie zwar darlegen, warum es im Entscheidungsprozess über ADI zu suboptimalen Verhaltensweisen kommt, aber die Ursache für ADI nicht erklären. Außerdem seien sie primär auf im Internationalisierungsprozess unerfahrene Unternehmen anwendbar (vgl. JAHREIB, 1984, S. 225). Mit einer Zunahme des Internationalisierungsgrades relativiert sich die Reichweite des Ansatzes, wie von AHARONI selbst eingeräumt wird (vgl. SWOBODA, 2002, S. 70). Andererseits haben andere Autoren gezeigt, dass auch bei stärker internationalisierten Unternehmen oftmals eine zu geringe Planung von Auslandsaktivitäten besteht und Entscheidungsprozesse stärker

⁷ Aharoni betrachtet den Entscheidungsprozess ausschließlich in Bezug auf die Vornahme von ADI. Dessen Ablauf ist jedoch auch auf andere Internationalisierungsentscheidungen übertragbar (vgl. KUTSCHKER und SCHMID, 2006, S. 423). Seine Betrachtung langfristiger Entscheidungsprozesse zur Internationalisierungsentscheidung bezieht hingegen explizit andere Marktbearbeitungsformen ein.

rationalisiert werden sollten. Der Hinweis auf das Paradoxon, dass manche Unternehmen trotz positiver ökonomischer Aussichten keine ADI vornehmen, und andere Entscheidungen unter Einbezug nichtrationaler Kriterien treffen, bleibt das größte Verdienst von AHARONI (vgl. KUTSCHKER und SCHMID, 2006b und die dort angegebene Literatur).

Für die in dieser Untersuchung betrachteten, traditionell kaum internationalisierten, landwirtschaftlichen Unternehmen bzw. den Anstoß zur Vornahme von ADI und den anschließenden Informations- und Bewertungsprozess bietet der verhaltenswissenschaftliche Ansatz von AHARONI jedoch guten Erklärungsgehalt. Insbesondere die Aussage, dass die ADI-Entscheidung oftmals keine generelle Entscheidung, sondern im Zusammenhang mit Initialkräften zu sehen ist, erscheint zutreffend⁸.

Gerade bei landwirtschaftlichen Unternehmen besitzen die Entscheidungsträger großen individuellen Einfluss, so dass deren Präferenzen oder Eigenschaften als interne Anstöße für die Vornahme von ADI wirken können. Im tatsächlichen Informations- und Bewertungsprozess über die Vornahme von ADI begrenzen Informationskosten und beschränkte Problemlösungskapazitäten die möglichen Alternativen landwirtschaftlicher Unternehmen. Auch die Beobachtung, dass Unternehmen, die am Anfang des Internationalisierungsprozesses stehen, ADI in geografisch und kulturell naheliegende Länder tätigen, ist im Kontext landwirtschaftlicher Unternehmen und der hier betrachteten Investitionsströme von West nach Osteuropa plausibel.

3.2.6 Die eklektische Theorie von Dunning (OLI-Paradigma)

Im Gegensatz zu den oben vorgestellten drei partialanalytischen Ansätzen versucht DUNNING (1977, 1979, 1980, 1981, 1988, 2002) eine geschlossene Theorie der Internationalisierung bzw. der internationalen Produktion zu entwickeln. Sein "Eclectic Paradigm of International Production" verbindet die Industrieökonomik bzw. die Theorie des monopolistischen Vorteils mit standort- und internalisierungstheoretischen Elementen. Im Zentrum steht der Zusammenhang zwischen der Entscheidung von Unternehmen, eine spezielle Markteintrittsform bzw. Marktbearbeitungsform zu wählen, und der Existenz bestimmter Vorteilskategorien. Ziel ist es gemäß dem umfassenden Anspruch, die Vorteilhaftigkeit

⁸ Als Beispiel für externe Anstöße soll hier ein Gespräch der Autorin mit einem westdeutschen Landwirt gelten. Dieser beliefert seit langem Hipp (Hersteller von Babynahrung) mit biologisch erzeugten landwirtschaftlichen Vorprodukten über Vertragsanbau. Hipp plante nun, ein weiteres Werk in Kaliningrad zu gründen, und schlug dem Produzenten die Gründung eines landwirtschaftlichen Betriebes zur Erzeugung der Rohstoffe im Ausland vor. Dieser nutzte diesen Anstoß, um sich über die Investitionsbedingungen in Kaliningrad zu informieren (ANONYM, 2007).

der Wahl der verschiedenen Marktbearbeitungsformen Direktinvestition, Export, vertraglichen Ressourcentransfers bzw. sogenannten Portfolio-Ressourcentransfers zu erklären. Diese ergibt sich in Abhängigkeit von Eigentums- (*Ownership*), Standort- (*Location*) und Internalisierungsvorteilen (*Internalisation*)⁹. DUNNING (1979, S. 276) versteht unter:

1) Eigentumsvorteilen

- Solche, die unabhängig von schon bestehender Inter-/Multinationalität und langjährigen Existenz von Unternehmen auftreten können. Darunter fallen u. a. Größenvorteile, Diversifikations- und Spezialisierungsvorteile bei Produkten und Prozessen, der Besitz von Patenten, Marken etc. und Vorteile aus Monopol oder Monoposonpositionen (exklusiver Markt- bzw. Ressourcenzugang).
- Solche, die langjährig etablierte Unternehmen gegenüber neuen besitzen. Darunter fallen vor allem der Zugang zu Management-, Verwaltungs- und Forschungs- und Entwicklungsressourcen (evtl. zu Vorzugspreisen bei der Mutterfirma) sowie eventuelle Verbundvorteile bei Einkauf, Absatz und Finanzierung.
- Solche, die aus der Inter-/Multinationalität von Unternehmen resultieren. Einerseits können die oben genannten Vorteile verstärkt werden. Weitere Vorteile sind der bessere Zugang zu Ressourcen (Rohstoffe, Kapital, Informationen) und Risikodiversifikation.

2) Internalisierungsvorteilen, solche, die durch Marktunvollkommenheiten entstehen und zur Internalisierung von Aktivitäten in der Unternehmung anstelle der Alternative Markt entstehen. Als Beispiel werden die Vermeidung von Transaktionskosten, die Reduzierung von Unsicherheit, Qualitätssicherung, das Ausnutzen oder Vermeiden von politischen Eingriffen (Steuern, Zölle, Quoten, Preiskontrollen) und die Nichtexistenz von Futuresmärkten genannt.

3) Standortvorteilen, solche, die ein Standort gegenüber anderen Standorten besitzt. Standortvorteile treten für Herkunfts- und Gastländer auf und können alle schon in Kapitel 3.2.4.2 genannten Standortfaktoren sein. Beispielhaft nennt DUNNING die räumliche Verteilung von Märkten und Inputs, Preise, Qualität und Verfügbarkeit von Inputfaktoren, Transport- und Kommunikationskosten u. v. m.

⁹ Aus der Abkürzung von *Ownership*, *Location* und *Internalisation* ergibt sich die häufig alternativ genutzte Bezeichnung der eklektischen Theorie als OLI-Paradigma.

Das grundlegende Schema des Einflusses der verschiedenen Vorteilskategorien auf die jeweilige Internationalisierungs- bzw. Marktbearbeitungsform ist in Tabelle 3.4 dargestellt. Die Grundvoraussetzung für eine Internationalisierung von Unternehmen ist die Existenz von Eigentumsvorteilen, um die Nachteile auf ausländischen Märkten kompensieren zu können. Damit in Form von ADI internationalisiert wird, sind zusätzlich Internalisierungs- und Standortvorteile erforderlich. Bestehen Eigentums- und Internalisierungs-, aber keine Standortvorteile des Gastlandes, wird über Exporte internationalisiert. Die Möglichkeit der vertraglichen Ressourcenübertragung wird gewählt, wenn Eigentums-, aber keine Internalisierungsvorteile bestehen.

Tabelle 3.4: Der Zusammenhang von Eigentums-, Internalisierungs- und Standortvorteilen und Internationalisierungsform

Form der Internationalisierung		Eigentumsvorteile	Internalisierungsvorteile	(Ausländische) Standortvorteile
	ADI	Ja	Ja	Ja
	Exporte	Ja	Ja	Nein
	Vertragliche Ressourcentransfers	Ja	Nein	Nein

Quelle: DUNNING (1981, zit. nach 2002), S. 105, eigene Übersetzung.

Allerdings sind die drei Vorteilskategorien häufig interdependent, so dass erst ihre Verbindung zur Aussagekraft der eklektischen Theorie führt. Beispielsweise können bestimmte Eigentumsvorteile an Internalisierungsvorteile gebunden sein oder Standortbedingungen den Aufbau bestimmter Eigentumsvorteile für Unternehmen fördern. Der Sektor erneuerbarer Energien ist einerseits ein gutes Beispiel dafür, dass Unternehmen dieser Branche in Deutschland (nicht zuletzt aufgrund der Gesetzgebung und Förderung) Eigentumsvorteile in Form von Patenten, Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, Wissen und Know-how besitzen. Andererseits zeigt sich an dem Beispiel, dass sich erst im Zusammenspiel mit Internalisierungsvorteilen, die, wie in Kapitel 3.2.3.2 angesprochen, insbesondere bei Wissen und Technologien bestehen, eine "Technologieführerschaft" deutscher Firmen entwickelt hat (vgl. BEE, 2007). Dabei entsteht der Wettbewerbsvorteil der Unternehmen nicht nur aufgrund des "Eigentums" an den Technologien, sondern auch aufgrund deren Internalisierung. In dem Beispiel werden internationale Märkte über Exporte bedient, da die Standortvorteile für die Produktion im Herkunftsland zu überwiegen scheinen. Existieren also Eigentums- und Internalisierungsvorteile, entscheiden standorttheoretische Überlegungen darüber, welcher Produktionsstandort für eine gegebene Vorteilskombination gewählt wird. DUNNING (1979, S. 275) bemerkt dazu "the greater the ownership advantages of enterprises [...], the more the incentive they have to exploit these themselves. The more the economics

of production and marketing favour a foreign location, the more they are likely to engage in foreign direct investment".

Zu ergänzen ist weiter, dass die Vorteilsarten nicht gleichmäßig auf Länder, Branchen und Unternehmen verteilt sind, sondern "the propensity of enterprises of a particular nationality to engage in foreign production will vary according to their economic and other characteristics of their home countries and the country(ies) in which they propose to invest, the range and type of products (including the intermediate products) they intend to produce, and their underlying management and organisational strategies" (DUNNING, 1981, zit. nach 2002, S. 106). Detailliert sind die Einflussfaktoren der unterschiedlichen Vorteilsausprägungen auf Länder-, Branchen- und Unternehmensebene in Tabelle 3.5 aufgeführt. Durch die unterschiedliche Ausprägung der Vorteilsarten erklären sich Unterschiede in dem Auftreten von ADI. Allerdings verändern sich die länder-, branchen- und unternehmensspezifischen Einflussfaktoren aus dynamischer Perspektive und können dadurch zu Veränderungen in dem Auftreten von ADI führen. Ein Beispiel hierfür sind die Länder des ehemaligen Ostblocks, in denen vor der politischen Wende länderspezifische Variablen wie die rechtlichen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen die Ausprägung der drei Vorteilsarten negativ beeinflusst haben und in der Folge ADI praktisch nicht auftraten. Nach der Änderung dieser strukturellen Variablen traten in den 1990er Jahren in den Ländern, die substantielle Änderungen z. B. in Bezug auf Eigentumsrechte etc. vornahmen, vermehrt ADI auf (vgl. Kapitel 2.3.1).

Weiterhin betont DUNNING (1979, 1981) den Einfluss länderspezifischer Variablen (Ausstattung mit Ressourcen, die Größe und Eigenschaften der Märkte und die rechtlichen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen) auf die Ausprägung konkreter Eigentums- und Standortvorteile. Auch Internalisierungsvorteile sind von länderspezifischen Gegebenheiten (Schutz von Eigentumsrechten, Grad der Marktunvollkommenheiten) abhängig. Dies bestimmt wiederum die Rolle, die ein Land bei der Internationalisierung der Produktion bzw. als Herkunfts- oder Gastland für ADI spielt (vgl. Tabelle 3.5).

Tabelle 3.5: Länder-, branchen- und unternehmensspezifische Vorteilsausprägungen nach DUNNING

Strukturvar. Vorteil	Land (Herkunfts- und Gastland)	Branche	Unternehmen
Eigentums- vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Faktorausstattung ▪ Marktgröße und -charakter ▪ Politik in Bezug auf Innovationsförderung, Schutz von Eigentumsrechten ▪ Wettbewerb und Struktur der Branche ▪ Staatliche Kontrollen von inländischen ADI 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Technologieintensität der Produkte und Prozesse ▪ Art der Innovationen ▪ Grad der Produktdifferenzierung ▪ Größenvorteile/ Kostendegression ▪ Bedeutung des bevorzugten Zugangs zu Inputs und Märkten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Größe ▪ Ausmaß der Diversifizierung von Produkten, Prozessen und des Marktes ▪ Innovationsgrad, Markt- und/oder Sicherheitsorientierung in Bezug auf Input-sourcing, Märkte etc. ▪ Ausmaß der Vorteile von Verbundproduktion
Internalisie- rungsvorteile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Staatliche Eingriffe bezüglich der Vorteilhaftigkeit von Internalisierung (Transferpreise), M&A ▪ Strukturunterschiede zwischen Ländern bezüglich Transaktionskosten, Vertragsdurchsetzung, Unsicherheit usw. ▪ Eignung der technologischen, Ausbildungs- und Kommunikationsinfrastruktur in den Gastländern und die Fähigkeit vertragliche Ressourcentransfers umzusetzen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausmaß, in dem vertikale oder horizontale Integration möglich/günstig ist, z.B. der Bedarf das <i>Sourcing</i> von Inputs bzw. Märkte zu kontrollieren ▪ Ausmaß, in dem Internalisierungsvorteile über vertragliche Regelungen umgesetzt werden können ▪ Ausnutzen von Eigentumsvorteilen ▪ Ausmaß, in dem lokale Unternehmen komplementäre Vorteile gegenüber ausländischen besitzen ▪ Möglichkeiten für Outputspezialisierung/internationale Arbeitsteilung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organisations- und Kontrollprozesse innerhalb des Unternehmens ▪ Einstellung zu Wachstum und Diversifizierung (z. B. die Grenzen der Aktivitäten des Unternehmens) ▪ Einstellung zu vertraglichen Unternehmungen wie <i>Subcontracting</i>, Lizenzierung, Franchising, Technischer Assistenz usw. ▪ Grad, in dem Kontrollprozesse in vertragliche Regelungen übernommen werden können
Standort- vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Physische und psychische Distanz zwischen den Ländern ▪ Staatliche Eingriffe (Zölle, Quoten, Förderung ausländischer Investoren (z. B. die Hilfe der japanischen Regierung für japanische Unternehmen, die in südasiatischen Ländern in arbeitsintensiven Branchen investieren) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Herkunft und Verteilung immobiler Ressourcen ▪ Transportkosten von Zwischen- und Endprodukten ▪ Branchenspezifische Zoll- und sonstige Handelsschranken ▪ Art des Wettbewerbs zwischen den Unternehmen in der Branche ▪ Möglichkeiten der Arbeitsteilung in der Branche ▪ Bedeutung "sensibler" Standortvorteile wie Steueranreize, Energie- und Arbeitskosten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Managementstrategie in Bezug auf ausländische Geschäftsaktivitäten ▪ Zeitraum und Erfahrung bei internationaler Geschäftstätigkeit ▪ Variablen psychischer Distanz (Kultur, Rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen) ▪ Einstellung zur Zentralisierung bestimmter Funktionsbereiche (F&E) ▪ Regionale Struktur und Marktorientierung ▪ Geografische Struktur des Vermögensportfolios und die Einstellung zur Risikodiversifikation

Quelle: DUNNING (1981, zit. nach 2002, S.107), eigene Übersetzung.

DUNNINGS Ideen sind kontrovers diskutiert worden, wobei die Kritik an der eklektischen Theorie u. a. folgende Punkte betrifft (vgl. KUTSCHKER und SCHMID, 2006b, S. 455f.; STEIN, 1994, S. 147; PERLITZ, 2004, S. 110; HARDOCK, 2000, S. 91; KIRST, 1985, S. 110ff.):

- 1) Die Beschränkung auf das Leitbild des "homo oeconomicus", indem die Internationalisierung als ausschließlich rationaler Prozess gesehen und verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse bei der Entscheidung über Auslandsengagements vernachlässigt werden.
- 2) Deutliche Überschneidungen und Interdependenzen einzelner Elemente innerhalb und zwischen den Vorteilskategorien. Außerdem Redundanzen, da Internalisierungs- und Standortvorteile in vielen Fällen für die Internationalisierung ausreichen und Eigentumsvorteile nicht notwendig sind.
- 3) Die Vernachlässigung dynamischer Elemente der Vorteilsausprägungen.
- 4) Es handele sich lediglich um einen Katalog von Einflussfaktoren und keine geschlossene Theorie der Direktinvestition, da "die Bedingungen, unter denen Unternehmen die Fähigkeit und Bereitschaft zur Direktinvestition erwerben und die Art der zugrundeliegenden Entscheidung und ihrer Regeln werden [...] nicht erklärt, sondern als gegeben betrachtet" (vgl. KIRST, 1985, S. 114; zit. nach STEIN, 1994).

DUNNING selbst hat auf die Kritik reagiert, indem er seine ursprüngliche Theorie erweitert und angepasst hat (z. B. 1988, 1993a, 2002). Die Erweiterungen beinhalten eine stärkere Formalisierung des Modells, die Einbeziehung unterschiedlicher Faktorausstattungen, die Erweiterung der Formen internationaler Aktivitäten um z. B. Joint Ventures, die Entscheidungsfindung im multinationalen Unternehmen, Desinvestitionen und die Konsequenzen der Handlungen multinationaler Unternehmen (vgl. DUNNING, 1988). In weiteren Arbeiten hat er strategische Aspekte einbezogen, indem er die OLI-Variablen um strategische Variablen ergänzt hat (vgl. 1993b). Motive über die Entscheidung für internationale Produktion sowie die strategische Zielsetzung wurden bei der Entwicklung der im Folgenden vorgestellten Typen der internationalen Produktion berücksichtigt (DUNNING, 1993a):

- a) Auf natürliche Ressourcen orientiert (*Natural resource seeking*);
- b) Marktorientiert (*Market seeking*);
- c) Effizienzorientiert bei Produkten und Prozessen (*Efficiency seeking of products and/or processes*);
- d) Strategische Ausrichtung (*Strategic asset seeking*);

- e) Handels- und vertriebsorientiert (*Trade and Distribution – Import and export merchanting*);
- f) Serviceorientiert (*Support services*).

Nach PERLITZ (2004, S. 110ff.) bleiben die oben genannten Kritikpunkte auch durch die Erweiterungen der Theorie bestehen. Gleichzeitig verdeutlichen diese Kritiken jedoch die Schwierigkeiten bei der Entwicklung einer geschlossenen Theorie der internationalen Unternehmung. Als DUNNINGS Hauptverdienst wird die Integration und systematische Verknüpfung verschiedener theoretischer Ansätze zu einer geschlossenen Theorie der internationalen Produktion gesehen. Deren Hauptaussage ist der Zusammenhang zwischen Eigentums-, Internalisierungs- und Standortvorteilen und der Vornahme und Art internationaler Produktion in Form von Export, Ressourcenübertragung und ADI. KUTSCHKER und SCHMID (2006b, S. 457) stellen als weitere positive Verdienste die Möglichkeit, sowohl deskriptive als auch normative Aussagen zu treffen, die gelungene Erklärung von verschiedenen Markteintritts- und Marktbearbeitungsformen im Vergleich zu anderen Ansätzen und das hohe Integrationspotenzial der eklektischen Theorie mit weiteren Ansätzen heraus.

Im Zusammenhang mit der Fragestellung dieser Arbeit lässt sich trotz der angeführten Kritik und dem Schwerpunkt der Anwendung der eklektischen Theorie vornehmlich auf den industriellen und den Sektorservice ein Erklärungsbeitrag ableiten. Für die Vornahme von Direktinvestitionen stellt die eklektische Theorie das Vorhandensein von Eigentums-, Internalisierungs- und Standortvorteilen als notwendige Bedingung heraus. Hierbei ist die Existenz von Standortvorteilen im Gastland (gegenüber dem Herkunftsland) von entscheidender Bedeutung für die Wahl der Internationalisierungsform Direktinvestition. Dies verdeutlicht die Erweiterung von DUNNINGS Theorie (vgl. Tabelle 3.4) durch STEHN (1992). Dabei soll die Frage beantwortet werden, welche Internationalisierungsform bei alternativen – von DUNNING nicht berücksichtigten – Vorteilskombinationen gewählt wird. STEHN berücksichtigt dabei in den Fällen drei, vier und fünf Vorteilskombinationen, in denen auch ohne Eigentumsvorteile (vier), ohne Internalisierungsvorteile (drei) und nur mit Standortvorteilen (fünf) Direktinvestitionen vorteilhaft sind (Tabelle 3.6). Eigentumsvorteile sind also nicht zwingend notwendig für die Vornahme von ADI bzw. können ADI auch der Erlangung von Eigentumsvorteilen dienen.

Tabelle 3.6: Entscheidungsmatrix über die Markteintritts- und Bearbeitungsform nach STEHN

Fall	Firmenspezifische Vorteile	Transaktionskosten	Ausländische Standortvorteile	Vorteilhafte Strategie
1	1	1	1	DI
2	1	1	0	EX
3	1	0	1	DI/LIZ
4	0	1	1	DI
5	0	0	1	DI/LIZ
6	0	1	0	EX
7	1	0	0	EX
8	0	0	0	EX

Quelle: STEHN, 1992, S. 70.

Somit wird aus der eklektischen Theorie von DUNNING und deren Erweiterungen die Bedeutung von Standortfaktoren vor dem Hintergrund länder-, branchen-, und unternehmensspezifischer Einflussfaktoren für die Entscheidung, über ADI zu internationalisieren, ersichtlich. Der Einfluss unternehmensspezifischer Merkmale auf die Vorteilsausprägung von Eigentums-, Internalisierungs- und Standortfaktoren zeigt sich besonders anhand der verschiedenen Typen der internationalen Produktion, die auf unterschiedlichen, unternehmensspezifischen der Internationalisierung zugrunde liegenden Motiven beruhen. Gleichzeitig betont DUNNING die strategische Dimension der Internationalisierung/Direktinvestition.

Bezogen auf die Fragestellung dieser Arbeit ist die Einordnung von ADI in die ukrainische Landwirtschaft im Zusammenhang mit den verschiedenen Typen der internationalen Produktion bzw. deren Motiven sinnvoll. Dies könnte zum einen ein Ansatz sein, um unterschiedliche Investitionsmotive zwischen landwirtschaftlichen und verschiedenen anderen Investoren zu erklären. So ist bei landwirtschaftlichen Investoren eine Einordnung als auf *natürliche Ressourcen orientierte*, *effizienz-/kostenorientierte* und *strategisch orientierte* Typen der internationalen Produktion plausibel. *Marktorientierte*, *handels- und vertriebsorientierte* oder *serviceorientierte* Typen bzw. Motive der internationalen Produktion dürften hingegen (zusätzlich zu den vorgenannten) eher bei Investoren aus den vor- und nachgelagerten Bereichen der Landwirtschaft bzw. dem Handel auftreten. In Abhängigkeit von den Motiven der Investition gewinnen unterschiedliche Standortfaktoren an Relevanz für die konkrete Investitionsentscheidung in der Ukraine. Beispielsweise sind für ein landwirtschaftliches Unternehmen, das im Marktfruchtbau investieren will und von der Ressource Boden abhängig ist, vor allem die Verfügbarkeit und die Kosten von Boden ein wichtiger zu berücksichtigender Standortfaktor. Für ein Unternehmen der Ernährungsindustrie, das

sich neue Marktanteile erschließen will, spielen voraussichtlich Markt- und Nachfragestruktur eine wichtige Rolle. Zu der Investition in der Landwirtschaft kommt es nur nachgeordnet, z. B., weil nur so Rohstoffe gesichert werden können, oder aus Diversifikationsüberlegungen.

3.3 Fazit

Das Ziel dieses Kapitels ist es, den Erklärungsbeitrag, den Theorien der Internationalisierung durch ADI leisten können, auf ADI in der Landwirtschaft anzuwenden. Dabei stand besonders die Erklärung der Gründe für und der Erscheinungsformen von internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen bzw. ADI in der Landwirtschaft im Vordergrund. Gleichzeitig wird jedoch auch das Erklärungspotenzial für außerlandwirtschaftliche Investoren mit einbezogen. Vorgestellt wurden verschiedene Partialtheorien zur Erklärung von ADI, da eine geschlossene Theorie der Direktinvestition nicht existiert. Landwirtschaftliche Unternehmen weisen sowohl statistisch als auch inhaltlich Charakteristika von KMU auf, die die Gründe, Erscheinungsform und Art der Internationalisierung beeinflussen. Zu nennen sind hier vor allem organisatorische Aspekte (Rechtsform, Finanzierung, Eigentumsstruktur und Unternehmensaufbau) und die meist begrenzten Ressourcen (z. B. Kapital, Management, Vernetzung). Dies führt zu begrenzten Informationskapazitäten und beeinflusst den Entscheidungsprozess. Auf diesen wirkt ebenso die Tatsache, dass Eigentümer und Entscheidungsträger im landwirtschaftlichen Unternehmen in den betrachteten Herkunftsländern für ADI häufig eine Einheit bilden. Ihre persönlichen Eigenschaften, Ziele und Wertvorstellungen fließen in Entscheidungsprozesse vermutlich verstärkt ein. Aus diesem Grund wurden verhaltenswissenschaftliche Ansätze in die Diskussion aufgenommen.

Der Erklärungsbeitrag der einzelnen Ansätze ist in Tabelle 3.7 überblicksartig zusammengestellt. Keine der vorgestellten Theorien vermag allein die Gründe, Erscheinungsformen und Art der Internationalisierung in der Landwirtschaft bzw. landwirtschaftlicher Unternehmen zu erklären.

Tabelle 3.7: Der Beitrag von Theorien zur Erklärung von ADI für das Verständnis von ADI in der Landwirtschaft

Ansatz	Grundaussage	Grund, Erscheinungsform, Einflussfaktoren für/von ADI	Übertragung auf ADI in der Landwirtschaft
In-dustrie-ökonomik/ Theorie des monopolistischen Vorteils	<p>Marktstruktur, -verhalten und -ergebnis beeinflussen sich gegenseitig, es gibt Marktunvollkommenheiten.</p> <p>Anwendung vornehmlich auf nationale Märkte.</p> <p>Unternehmen sind auf ausländischen Märkten mit Nachteilen konfrontiert. Um ADI zu tätigen, müssen sie Wettbewerbsvorteile besitzen, die diese kompensieren können. Diese stammen aus Marktunvollkommenheiten internationaler Faktor- und Gütermärkte.</p>	<p>Insbesondere die Branchenspezifika in Herkunfts- und Gastland beeinflussen die Vornahme von ADI. Wachstumsbarrieren im Herkunftsland sind ein Anreiz für eine Auslandsorientierung. Wettbewerbsvorteile ausl. Unternehmen im Gastland sind: aus der Unternehmensgröße resultierende Skaleneffekte, Know-how, die Kapitalintensität bestimmter Branchen, das Qualifikationsniveau der Beschäftigten, Ausgaben für Forschung, Grad der Produktdifferenzierung.</p>	<p>Die "Branche" Landwirtschaft in den betrachteten Herkunftsländern D, DK, NL ist durch Wachstumsbarrieren gekennzeichnet. Als Wettbewerbsvorteile sind der Zugang zu Management und Produktionstechnologien und der Zugang zu Informationen zu nennen.</p>
Transaktionskostentheorie/ Internalisierungstheorie	<p>Unternehmungen können ihre internationale Geschäftstätigkeit entweder über den Markt in Form von Export oder Lizenzen abwickeln oder durch ausländische Direktinvestitionen internalisieren.</p> <p>ADI sind somit eine Form der Internalisierung von Transaktionen im internationalen Kontext. Sie treten auf, wenn die Transaktionskosten (TAK) der unternehmensinternen Koordination niedriger sind, als die einer Koordination über den Markt oder Transaktionen geplant sind, die aufgrund von Marktunvollkommenheiten mit Unsicherheit behaftet oder schwer realisierbar sind.</p>	<p>Bei horizontalen ADI werden häufig immaterielle Ressourcen wie Wissen, Erfahrung, Know-how übertragen, die bei Koordination über den Markt hohe TAK verursachen und deswegen internalisiert werden.</p> <p>Bei vertikalen ADI führt zusätzlich die angestrebte Versorgungssicherheit mit Zwischenprodukten oder Rohstoffen dazu, dass eine Internalisierung vorteilhafter ist als die Koordination über den Markt (Export). Dies wird z. B. stark von der Rechtssicherheit im Gastland beeinflusst.</p> <p>Kosten der Internalisierung sind vor allem Kommunikations- und Organisationskosten.</p>	<p>Internalisierungsanreize für landwirtschaftliche Unternehmen sind Wissen und Know-how bei Management und Produktionstechnologie. Hohe TAK entstehen durch begrenzte Ressourcen für die Organisation von ADI.</p> <p>(Vertikale) ADI nichtlandwirtschaftlicher Investoren können insbesondere für nachgelagerte Unternehmen z. B. der Ernährungsindustrie kann als Rückwärtsintegration zur Rohstoffsicherung bei unzuverlässigen Märkten und geringer Rechtssicherheit vorteilhaft sein.</p>
Standorttheorie	<p>Eine geschlossene Theorie der internationalen Standortwahl, die mit ADI gleichzusetzen ist, existiert nicht. Der Unterschied zur nationalen Standortwahl liegt in der höheren Komplexität, da auch länderspezifische Faktoren miteinbezogen werden müssen. ADI werden getätigt, um standortbedingte Wettbewerbsnachteile zu vermeiden bzw. standortbedingte Wettbewerbsvorteile im Gastland (der ADI) zu erlangen.</p>	<p>Allgemeingültige Standortfaktoren, die zur Vorteilhaftigkeit von ADI führen, existieren nicht. Sie sind von den unternehmensspezifischen Charakteristika, der Branche und den Investitionsmotiven abhängig. Unterscheidbar sind allerdings "makroökonomische" Standortfaktoren (z. B. politische), die für alle Unternehmen relevant und vom engeren Unternehmensumfeld weitgehend unabhängig sind, und mikroökonomische Standortfaktoren. Diese sind eng mit dem Unternehmensfeld verbunden und für ADI einzelner Unternehmen im selben Land unterschiedlich relevant.</p>	<p>Für die "Branche" Landwirtschaft sind spezielle Standortfaktoren wie die natürlichen Produktionsbedingungen und die Verfügbarkeit und für die Vornahme von ADI relevant. Anzunehmen ist, dass sich die zugrundeliegenden Investitionsmotive zwischen den Investoren (landwirtschaftlichen und nichtlandwirtschaftlichen) unterscheiden und dadurch unterschiedliche Standortfaktoren die Vornahme von ADI beeinflussen.</p>

Fortsetzung Tabelle 3.7:

Theoret. Ansatz	Grundaussage	Grund, Erscheinungsform, Einflussfaktoren für/von ADI	Übertragung auf ADI in der Landwirtschaft
Verhaltenswissenschaftliche Ansätze	<p>Verhaltenswissenschaftliche Ansätze stellen den Einfluss begrenzter Problemlösungskapazität von Unternehmen auf Entscheidungsprozesse heraus. Diese ist durch das Festhalten an Verhaltensmustern gekennzeichnet, so lange dadurch befriedigende – wenn auch suboptimale – Ergebnisse erzielt werden können. Unternehmen verhalten sich nicht gewinnmaximierend, sondern satisfizierend.</p> <p>Angenommen wird, dass Unternehmen sich satisfizierend verhalten und aufgrund begrenzter Problemlösungskapazitäten und Risikoaversität keine ADI/ Internationalisierung durchführen, obwohl diese höhere Gewinne versprechen, wenn im Inland befriedigende Investitionsalternativen vorhanden sind. Zentral ist demnach für ADI nicht die Frage, warum Firmen investieren oder nicht investieren, sondern warum sie eine Investition in Erwägung ziehen oder nicht.</p>	<p>Um überhaupt in den Entscheidungsprozess über ADI einzutreten, bedarf es auslösender unternehmensinterner oder -externer Initialkräfte. Erstere können Präferenzen, Ziele oder Ausländererfahrungen der Entscheidungsträger sein.</p> <p>Unternehmensexterne Initialkräfte sind beispielweise Vorschläge oder Druck von Zulieferern/Abnehmern und Händlern, die selber ADI getätigt haben, oder auch Nachahmereffekte sein. Die beschränkten Informationsverarbeitungs- und Problemlösungskapazität der Entscheidungsträger sowie hohe Informationsbeschaffungskosten führen im realen Entscheidungsprozess über ADI dazu, dass nur bestimmte Alternativen und Entscheidungskriterien berücksichtigt werden.</p> <p>Dies trifft besonders auf Unternehmen zu, die am Anfang der Internationalisierung über ADI stehen. Mit zunehmender Erfahrung sinken die Informationskosten und ADI werden rationaler geplant.</p> <p>Verhaltenswissenschaftliche Ansätze stellen den Einfluss außerökonomischer Faktoren (z.B. geografische Nähe zum Herkunftsland) auf die Standortwahl heraus.</p>	<p>Auf landwirtschaftliche Unternehmen, die meist am Anfang von Internationalisierungsprozessen stehen, treffen die Annahmen begrenzter Problemlösungs- und Informationskapazitäten zu. Dass ADI also auslösender Initialkräfte von innen oder außen bedürfen, zeigt sich auch in den Praxisbeispielen in Kapitel 2. Gerade bei landwirtschaftlichen Unternehmen besitzen die Entscheidungsträger großen individuellen Einfluss, so dass deren Präferenzen oder Eigenschaften als interne Anstöße für die Vornahme von ADI wirken können. Auch die Beobachtung, dass Unternehmen am Anfang des Internationalisierungsprozesses ADI in geografisch/kulturell naheliegende Länder tätigen, ist bei landwirtschaftlichen Unternehmen und Investitionsströmen von West- nach Osteuropa plausibel.</p>
Eklektische Theorie von DUNNING	<p>Erklärt wird die Wahl zwischen den Internationalisierungsformen Export, Direktinvestition oder Lizenzierung, die von der Ausprägung bestimmter Eigentums-, Internalisierungs- und Standortvorteile abhängig ist. Hierbei ist die Existenz von Standortvorteilen im Gastland (gegenüber dem Herkunftsland) sowohl nach DUNNING (neben der Existenz der beiden anderen Vorteilsarten) als auch bei Erweiterungen der Theorie von entscheidender Bedeutung für die Wahl der Internationalisierungsform Direktinvestition.</p>	<p>Die Ausprägung der Vorteilsarten und damit die Wahl der Internationalisierungsform wird stark von länder-, branchen- und unternehmensspezifischen Faktoren beeinflusst. Dies erklärt wiederum die Unterschiede im Auftreten von ADI. Der Einfluss unternehmensspezifischer Merkmale auf die Vorteilsausprägung zeigt sich besonders anhand der verschiedenen Typen der internationalen Produktion (a) Auf natürliche Ressourcen orientiert, b) Marktorientiert, c) Effizienzorientiert bei Produkten und Prozessen, d) Strategisch ausgerichtet, e) Handels- und vertriebsorientiert f) serviceorientiert), die auf unterschiedlichen, Internationalisierungsmotiven beruhen.</p>	<p>Unterschiedliche Investitionsmotive zwischen landwirtschaftlichen und anderen Investoren können besser eingeordnet werden. In Abhängigkeit von den Investitionsmotiven gewinnen unterschiedliche Standortfaktoren an Relevanz für die konkrete Investitionsentscheidung in der Ukraine. So sind für ein landwirtschaftliches Unternehmen, das im Marktfruchtbau investieren will, vor allem Verfügbarkeit und Kosten von Boden wichtige Standortfaktoren.</p>

Quelle: Eigene Darstellung.

Abgeleitet werden können aber folgende Aussagen, die für die Internationalisierung in Landwirtschaft anwendbar sind und in die Forschungskonzeption der empirischen Analyse deutscher, dänischer und niederländischer ausländischer Investoren in der ukrainischen Landwirtschaft eingehen:

- Gastland-, branchen- und unternehmensspezifische Faktoren prägen die Investitionsmotive für die Vornahme von ADI. Diese unterscheiden sich in der Ausprägung der spezifischen Einflussfaktoren.
- Standortfaktoren im Herkunfts- und Gastland bzw. deren Ausprägung und Zusammenspiel sind ein entscheidender Einflussfaktor für die Vornahme von ADI.
- Zwischen Standortfaktoren und Investitionsmotiven besteht demzufolge eine starke Interdependenz.
- Begrenzte Rationalität und Problemlösungskapazitäten bewirken, dass eine rationale Standortanalyse oft nicht möglich ist. Bei KMU trifft dies besonders zu. Zusätzlich stehen individuelle Präferenzen/Eigenschaften des Entscheidungsträgers stärker im Vordergrund als bei organisatorisch stark differenzierten Unternehmen.
- Unternehmen, die am Anfang des Internationalisierungsprozesses stehen (und damit oft KMU sind), treffen die Entscheidung ADI zu tätigen nicht als generelle Entscheidung, sondern es bedarf interner oder externer Initialkräfte.

Standortfaktoren spielen in allen hier vorgestellten Erklärungsansätzen eine wichtige Rolle zur Erklärung der Vornahme von ADI. Im anschließenden Kapitel 1 erfolgt deshalb ein umfassender Überblick zur Entwicklung und Standortfaktoren im Agrarsektor des in dieser Arbeit betrachteten Gastlandes für ADI, der Ukraine.

4 Der ukrainische Agrarsektor: Entwicklung und Standortfaktoren

Da die Entscheidung über die Vornahme von ADI immer auch eine Standortentscheidung ist, soll dieses Kapitel einen Überblick über die Situation im ukrainischen Agrarsektor und ausgewählte Standortfaktoren geben. Zuerst erfolgt ein Überblick der allgemeinen Entwicklung des ukrainischen Agrarsektors (Kapitel 4.1) und der ukrainischen Agrarpolitik (Kapitel 4.2). Zweitens werden konkrete Standortfaktoren, wie die rechtlichen Rahmenbedingungen für ausländische Investitionen, Unternehmensgründungen in gesellschafts-, steuer- und zollrechtlicher Hinsicht allgemein und landwirtschaftsspezifisch erläutert (Kapitel 4.3) und ausgewählte produktions- und absatzbezogene Standortfaktoren (Kapitel 4.4 und 4.5) dargestellt. Dies geschieht in Anlehnung an die in Kapitel 3.2.4.2 beschriebene Systematisierung der Standortfaktoren von TESCH, wobei nur einige für ADI im Agrarsektor relevante Standortfaktoren berücksichtigt werden konnten.

Dabei wird sich weitgehend auf ausgewählte, für den Agrarsektor relevante Standortfaktoren beschränkt. Die Darstellung der "Standortfaktoren, die die Unternehmen insgesamt betreffen" (vgl. den Standortfaktorenkatalog von TESCH, Tabelle 3.3) wie beispielweise die gesamten politischen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, wäre zu umfangreich für diese Arbeit gewesen, zumal sie kein Investitionsratgeber sein kann und soll. Entsprechende Einschätzungen zum wirtschaftlichen und politischen sowie dem Investitionsklima und zur Korruptionsproblematik können aber in wirtschafts- und investitionsbezogenen Wirtschaftsrankings aktuell und im Zeitablauf abgefragt werden. Zu nennen sind beispielweise der *Index of Economic Freedom* (2008 Ukraine Rang 133 von 163 Ländern), der *Global Competitive Index* (2007/2008 Ukraine Rang 73 von 131 Ländern) oder der *Corruption Perception Index* (2006 Ukraine Rang 118 von 179) und weitere (vgl. UKRAINE-ANALYSEN, 2008). Die Auswirkungen der Finanzkrise 2008, von der die Ukraine stark getroffen worden ist, waren zum Zeitpunkt des Verfassens dieser Arbeit noch nicht abzusehen. Klar ist aber, dass sie erhebliche Auswirkungen auf das Wirtschaftsumfeld in der Ukraine haben wird. Im Agrarsektor war dies schon bei der Herbstbestellung 2008 spürbar, die unter geringer Verfügbarkeit von (kurzfristigen) Krediten z. B. für Betriebsmittel und Saatgut durchgeführt wurde.

4.1 Die Entwicklung des ukrainischen Agrarsektors seit Beginn des Transformationsprozesses

Traditionell war der Agrarsektor¹ in der Ukraine einer der bedeutendsten Wirtschaftszweige. Auch im Jahr 2005 hatte er noch immer einen Anteil von 10,9 Prozent an der Bruttowertschöpfung sowie von 19,3 Prozent an der Beschäftigung (SSCU, 2006). Ausgestattet mit mehr als 40 Mio. Hektar landwirtschaftlicher Fläche, von der über 80 Prozent Ackerland und davon 50 Prozent Schwarzerdeböden sind, verfügt die Ukraine über ein großes natürliches Potenzial für die Agrarproduktion. Bis heute ist dieses oft zitierte Potenzial (vgl. CRAMON-TAUBADEL, 1999; OECD und WELTBANK, 2004) jedoch nur zum Teil realisiert worden.

Nach Beginn des Transformationsprozesses erlebte der ukrainische Agrarsektor trotz der günstigen natürlichen Ausgangsbedingungen den stärksten und längst andauernden Niedergang innerhalb der Volkswirtschaften der ehemaligen Sowjetunion und der mittel- und osteuropäischen Länder. Eine Konsequenz und Begleiterscheinung war die negative Entwicklung der Lebensverhältnisse im ländlichen Raum. Die Folge der Vernachlässigung des Aufbaus alternativer Wirtschaftszweige und der Übernahme der wirtschaftlichen und sozialen Infrastruktur durch die landwirtschaftlichen Großbetriebe zu Zeiten der Sowjetunion, ist die enge Verwobenheit der Lebensverhältnisse im ländlichen Raum mit der Situation des Agrarsektors. Armut, Arbeitslosigkeit, Abwanderung, Überalterung und eine kaum mehr existente soziale Infrastruktur kennzeichnen die meisten ländlichen Regionen der Ukraine (vgl. FAO und MAP, 2005).

Eine Reihe von wissenschaftlichen Arbeiten hat sich ausführlich sowohl mit den Gründen dieser Entwicklungen als auch mit möglichen Handlungsmaßnahmen und Politikempfehlungen auseinandergesetzt (z. B. CRAMON-TAUBADEL und STRIEWE, 1999; LERMAN und CSAKI, 2000; CSAKI, 2000; CRAMON-TAUBADEL et al., 2004; LISSITSA, 2002; NEDOBOROVSKYY, 2004 und OECD und WELTBANK, 2004). Zusammenfassend werden die Gründe für die negative Entwicklung des Agrarsektors zum einen in dem Zusammenbruch der gesamten ukrainischen Volkswirtschaft gesehen². So verschlechterten sich die landwirtschaftlichen Handelsbedingungen (*Terms of trade*³) aufgrund der starken Inflation in den 1990er Jahren radikal,

¹ Der Agrarsektor steht im Folgenden für die Subsektoren primäre Landwirtschaft, Jagdwesen und Forstwirtschaft.

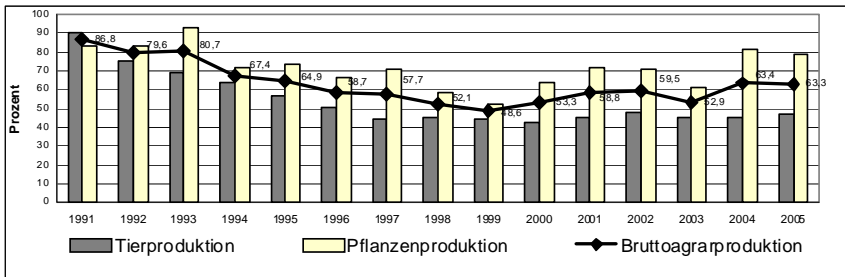
² Zur Entwicklung der wichtigsten volkswirtschaftlichen Indikatoren vgl. Tabelle A-13 im Anhang.

³ Als *Terms of trade*, auch internationales Preisaustauschverhältnis, wird die Preisrelation bezeichnet, zu der man Güter auf dem Weltmarkt eintauschen kann. Sie stellen das Verhältnis der durchschnittlichen Preise für Exportgüter zu denjenigen für Importgüter dar (vgl. HENRICHSMEYER et al., 1993, S. 281). Im hier beschriebenen Fall sanken die Exportpreise für

die Exportmärkte in die frühere Sowjetunion brachen weg, die Inlandsnachfrage nach Lebensmitteln sank, und die Unterstützung für den ehemals hoch subventionierten Sektor wurde fast gänzlich eingestellt. Zum anderen wurde diese Rezession durch langsame und inkonsistente Reformen unnötig verlängert. Die Agrarpolitik der 1990er Jahre war hauptsächlich durch Protektionismus, direkte Markteingriffe und häufig gegenläufige Ad-hoc-Maßnahmen gekennzeichnet (vgl. OECD und WELTBANK, 2004 und Kapitel 4.2).

Seit dem Jahr 2000 erfolgte eine Stabilisierung der landwirtschaftlichen Produktion (vgl. Abbildung 4.1).

Abbildung 4.1: Index der Entwicklung der Bruttoagrarpromtion in der Ukraine 1991 bis 2005 (1990 = 100)



Quelle: SSCU, 2006a.

Diese wird zum Teil der Stabilisierung des makroökonomischen Umfeldes, aber auch den Auswirkungen der nachfolgend beschriebenen Reformen zugeschrieben. Im Jahr 2005 stieg die Bruttoagrarpromtion von ihrem Tiefstand, der im Jahr 1999 bei 48,6 Prozent des Niveaus von 1990 lag, auf 63,3 Prozent im Jahr 2005. Mit Ausnahme des Jahres 2003, in dem eine starke Dürre zu hohen Ernteausfällen führte, stieg die Agrarpromtion kontinuierlich an.

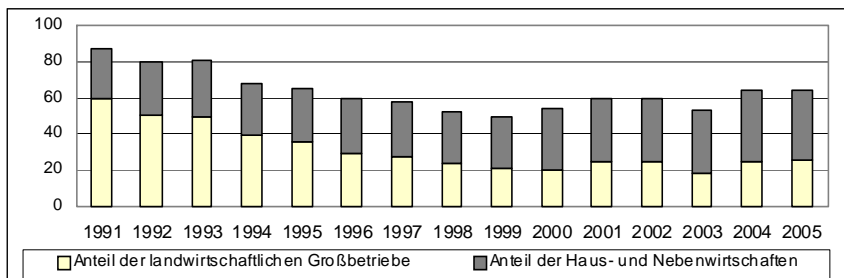
Verantwortlich für den Rückgang der Agrarpromtion waren während der 1990er Jahre auf betrieblicher Ebene vor allem die landwirtschaftlichen Großbetriebe⁴, wohingegen die Agrarpromtion der Haus- und Nebengewirtschaften konstant bis leicht steigend war. Ihr relativer Anteil an der landwirtschaftlichen Produktion erhöhte sich dadurch von 31 Prozent im Jahr 1991 auf 62 Prozent im Jahr 2000 (vgl. Abbildung 4.2). Der Großteil der Produktion von Marktfrüchten verblieb in

landwirtschaftliche Güter, während die Importpreise für Vorleistungsgüter – vormals stark subventioniert – stiegen. Diese Entwicklung wurde durch die starke Inflation und Abwertung der Währung verstärkt.

⁴ Nachfolgebetriebe der ehemaligen Kolchosen und Sowchosen in verschiedenen Rechts- und Organisationsformen.

den landwirtschaftlichen Großbetrieben, die im Jahr 2005 noch 75,7 Prozent des Getreides und 78,5 Prozent der Zuckerrüben produzierten (verglichen mit 97,2 bzw. 99,9 Prozent im Jahr 1990). Der Anteil der landwirtschaftlichen Großbetriebe an der Fleisch-, Gemüse und Kartoffelproduktion sank hingegen erheblich von 71,1 Prozent, 73,7 Prozent und 28,6 Prozent im Jahr 1990 auf 36,8 Prozent, 11,8 Prozent und 1,2 Prozent im Jahr 2005 (vgl. Tabelle A-14 im Anhang).

Abbildung 4.2: Entwicklung des Anteils der landwirtschaftlichen Großbetriebe¹⁾ und der Haus- und Nebenwirtschaften an der Bruttoagrarpromuktion, 1991 bis 2005 (1990 = 100)



Quelle: SSCU, 2006b.

Anm.: ¹⁾ Einschließlich der privaten Farmer.

Die Kernstücke der Reformen im Agrarsektor waren die Landreform, die Privatisierung und die Restrukturierung der ehemaligen Kolchosen und Sowchosens⁵, die in zwei Phasen eingeteilt werden können. Die erste Phase der Reformen begann noch zu Zeiten der Sowjetunion⁶, indem das private Eigentum an landwirtschaftlichen Betrieben gestattet wurde. Nach der Unabhängigkeit der Ukraine 1991 schuf das 1992 verabschiedete Bodengesetz die Basis für das Recht auf privates Bodeneigentum. Der Prozess, den Boden aus staatlichem Eigentum in eine kollektive Eigentumsform⁷ zu überführen, war 1998 größtenteils abgeschlossen. Zu diesem Zeitpunkt existierten nur noch ca. 3 Prozent der 10.792 ehemaligen Kolchosen und Sowchosen in ihrer alten Rechtsform. Der Großteil hatte die neue Rechtsform

⁵ Der Unterschied zwischen beiden Unternehmensformen bestand in den Eigentumsverhältnissen. So gehörten in den Kolchosen das Anlage- und Umlaufvermögen formal dem Kollektiv, während auch dieses in den Sowchosen verstaatlicht war.

⁶ Gesetze über Bodeneigentum und Nutzungsrechte, die vom Parlament der Sowjetunion in der Zeit von November 1989 bis März 1990 verabschiedet wurden.

⁷ Bis zu Beginn des Jahres 2000 existierten in der Ukraine die staatliche, kollektive und private Eigentumsform nebeneinander.

des kollektiven landwirtschaftlichen Betriebes (KLB)⁸ gewählt (vgl. LISSITSA, 2002, S. 19). Die Flächen wurden über Landanteilszertifikate an Mitarbeiter und Pensionäre verteilt. Diese Zertifikate waren weder handelbar noch fand mit wenigen Ausnahmen eine physische Zuteilung der Flächen statt, so dass der Agrarsektor bis 1999 weiterhin überwiegend von einer kollektiv organisierten Betriebsstruktur geprägt war. Im Ergebnis führten diese Schritte in Bezug auf die Ressourcenallokation, interne Organisation und Prozessabläufe nur zu minimaler interner Umstrukturierung der Betriebe. So veränderte sich der Arbeitsbesatz kaum und viele Betriebe nahmen weiterhin soziale und kommunale Aufgaben wahr (vgl. CSAKI und LERMAN, 1997; LISSITSA, 2002 und OECD und WELTBANK, 2004).

Ein Erlass des Präsidenten im Oktober 1999⁹ leitete die zweite Phase der Reformen ein. Alle bis dahin in kollektivem Eigentum befindlichen landwirtschaftlichen Betriebe wurden angehalten, sich aufzulösen und sich in eine privatwirtschaftliche Körperschaft bzw. Privatunternehmen umzuwandeln. Gleichzeitig wurde die physische Zuweisung von landwirtschaftlichen Flächen verstärkt und die Entwicklung von Pachtmärkten unterstützt. Das neue Bodengesetz, das Anfang 2002 in Kraft trat, erkannte klar das private Eigentum an Land an (vgl. VERKOVHNA RADA¹⁰, 2001). Dies beinhaltete das Recht, Land zu kaufen, zu verkaufen, zu tauschen, zu schenken und mit einer Hypothek zu belasten. Dies bedeutete zwar eine maßgebliche Verbesserung der Eigentums- und Verfügungsrechte für Boden, gleichzeitig führte der Gesetzgeber aber wesentliche Einschränkungen ein. Bis Anfang des Jahres 2008¹¹ galt ein Moratorium für den Kauf und Verkauf von landwirtschaftlichen Flächen¹² (vgl. OECD und WELTBANK, 2004).

Das langsame Tempo der Reformen wird durch die Entwicklung der drei vorherrschenden Kategorien landwirtschaftlicher Betriebe nach der ukrainischen Definition verdeutlicht (vgl. Tabelle 4.1). Nachfolgend wird deren Entwicklung nacheinander beginnend mit den landwirtschaftlichen Großbetrieben bzw. Unternehmen dargestellt. Daran anschließend erfolgt die Beschreibung der privaten Farmer

⁸ Die KLB wurden als eine besondere Form der Agrargenossenschaft bezeichnet. Der Unterschied zur den eigentlichen Genossenschaften in der Ukraine liegt rechtlich bei Bestimmungen zur Mitarbeit im Unternehmen und der Wahl der Betriebsleitung (vgl. LISSITSA, 2002, S. 19 ff.)

⁹ Erlass 1529/99.

¹⁰ Verkhovna Rada in der deutschen Übersetzung "Oberster Rat" ist die Bezeichnung für das ukrainische Parlament.

¹¹ Ende 2006 wurde im ukrainischen Parlament ein Gesetz zur Verlängerung des Moratoriums bis Anfang 2008 beschlossen, gegen das der Präsident der Ukraine, Viktor Juschtschenko, zwar sein Veto eingelegt hatte, es aber im Januar 2007 letztendlich unterschrieb (vgl. IER, 2007, S. 1). Im Februar 2008 wurde das Moratorium weiter verlängert.

¹² Für weitere Details zum Bodenmarkt und den rechtlichen Rahmenbedingungen siehe Kapitel 4.4.2.

bzw. Bauernwirtschaften (Betriebe, die aus der Auslösung von Land und Betriebsvermögen aus landwirtschaftlichen Großbetrieben entstanden sind) und der persönlichen Haus- und Nebenwirtschaften der Landbevölkerung.

Tabelle 4.1: Entwicklung der Anzahl und der Fläche landwirtschaftlicher Großbetriebe, privater Farmer und der Haus- und Nebenwirtschaften

	1990	1995	2000	2005
Landwirtschaftliche Großbetriebe				
Anzahl	12.421	12.358	13.160	15.430
Fläche, 1.000 ha	38.244	33.005	24.797	23.502
Private Farmer		3		
Anzahl	82	4.800	38.400	42.447
Fläche, 1.000 ha	4	822	2.342	3.661
Haus- und Nebenwirtschaften				
Anzahl	9.206	11.249	11.066	k.A.
Fläche, 1.000 ha	2.476	3.875	4.324	4.723

Quelle: SSCU (2006 a/b), NEDOBOROVSKYY (2004, S. 9).

Entgegen den anfänglichen Erwartungen blieb die Anzahl landwirtschaftlicher Großbetriebe und die von ihnen bewirtschaftete Fläche bis 1999 relativ konstant. Erst seit 1999 hat sich die Fläche, die von dieser Gruppe bewirtschaftet wird, um ca. 25 Prozent verringert. Der formale Zwang zur Umwandlung in privatwirtschaftliche Körperschaften oder Unternehmen kombiniert mit der Forcierung der physischen Zuweisung von Grundstücken hat sowohl zur tatsächlichen inneren Umstrukturierung der landwirtschaftlichen Großbetriebe als auch zur Entwicklung eines Pachtmarktes geführt. Bis Anfang des Jahres 2003 sind mehr als 5,6 Mio. Pachtverträge abgeschlossen worden (vgl. OECD und WELTBANK, 2004).

Einhergehend mit dem starken Produktionsrückgang entwickelte sich die wirtschaftliche Situation der landwirtschaftlichen Großbetriebe bis 1999 überwiegend negativ. Im Jahr 1998 wirtschafteten ca. 92 Prozent und im Jahr 1999 ca. 84 Prozent der Betriebe mit Verlusten. Als erste Reaktion schränkten die Betriebe den Betriebsmitteleinsatz insbesondere bei Mineraldünger ein, was zu einem weiteren Produktionsrückgang führte. Investitionen wurden kaum getätigt, und so reduzierte sich der Anteil der Investitionen des Agrarsektors an dem Gesamtinvestitionsaufkommen im Jahr 1995 auf 11 Prozent und 2000 auf ca. 4 Prozent des Wertes von 1990 (vgl. Tabelle 4.1).

Tabelle 4.2: Entwicklung der Investitionen und der Anzahl unrentabler landwirtschaftlicher Großbetriebe 1990-2005

	1990	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Investitionen im Agrarsektor (Mio. UAH) ¹⁾	11.865	1.336	640	583	533	1.617	1.930	2.141	3.381	5.015
Anteil der Investitionen im Agrarsektor an den Gesamtinvestitionen, %	21,3	7,9	5,2	4,6	3,7	5,0	5,2	4,2	4,5	5,4
Anteil der unrentablen Unternehmen, %	k.A. ²⁾	30,2	91,9	84,2	34,5	33,9	53,8	50,5	33,8	36,2
Arbeitsproduktivität (Bruttoagrarpromerktion pro Beschäftigtem, 1990 = 100)	100	59,4	49,4	46,7	k.A.	k.A.	78,2	73,8	121,0	140,1

Quelle: SSCU, 2006b.

Anm.: ¹⁾ In konstanten Preisen bis 2000, von 2001 bis 2005 in realen Preisen. ²⁾ k.A. = keine Angaben.

Neben den erheblichen Liquiditätsproblemen der landwirtschaftlichen Großbetriebe stieg auch deren Verschuldung in diesem Zeitraum stark an. Da ein wirksames Konkursrecht in der Ukraine nicht existierte und der Staat zum größten Gläubiger wurde, der Schulden aber in regelmäßigen Abständen erließ, kam es nicht zu Liquidierungen landwirtschaftlicher Großbetriebe, die ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen konnten. Kredite von Banken waren für landwirtschaftliche Großbetriebe aufgrund der hohen Kapitalkosten praktisch nicht verfügbar. Der Staat sicherte sich durch die Vorfinanzierung von Betriebsmitteln den Zugriff auf die landwirtschaftliche Produktion der Großbetriebe (vgl. Kapitel 4.2 zu den agrarpolitischen Maßnahmen und Kapitel 4.4.4 zur Verfügbarkeit von Krediten).

Als Reaktion nahmen der Umfang der Schattenwirtschaft und nichtmonetärer Transaktionen stark zu. *Barter*, das heißt Gütertauschgeschäfte, fanden sowohl zwischenbetrieblich als auch zwischen Betrieben und dem Staat oder Privatpersonen statt. *Barter* ermöglichte illiquiden landwirtschaftlichen Betrieben, entweder offiziell über Verträge oder inoffiziell abgewickelt, die Aufrechterhaltung der Produktion. Meist wurden hierbei landwirtschaftliche Produkte gegen Betriebsmittel getauscht, wobei die erzielten *Barterpreise* bzw. Tauschkoeffizienten niedriger als bei monetären Transaktionen waren. Dies führte zu Erlösverlusten für die landwirtschaftlichen Großbetriebe. Im Jahr 1998, in dem der *Barterhandel* seinen Höhepunkt erreichte, setzten die landwirtschaftlichen Großbetriebe ca. 70 Prozent ihrer Getreideproduktion über nichtmonetäre Transaktionen ab. Hiervon wurden ca. 30 Prozent für die Naturalentlohnung der Beschäftigten verwendet. Mit dem Beginn der zweiten Phase der Agrarreformen zog sich der Staat im Jahr 2000 aus dem *Barterhandel*,

dessen offizieller Umfang in den Folgejahren abnahm, zurück. Nichtmonetäre Transaktionen sind bei der Zahlung der Pacht oder der Löhne jedoch weiterhin verbreitet (vgl. DOLUD, 2004).

Eine weiterführende Umstrukturierung der landwirtschaftlichen Großbetriebe begann Ende 1999. Aufgrund der oben beschriebenen gesetzlichen Forcierung veränderten sich die "Struktur und Organisationsformen der landwirtschaftlichen Großbetriebe in den Jahren 2000 und 2001 stärker als in den vergangenen neun Jahren der Transformation" (vgl. DEMYANENKO und CRAMON-TAUBADEL, 2004, S. 89). Im Jahr 2003 hatten sich alle vormaligen KLB in andere Rechtsformen umgewandelt und der Boden sowie das sonstige Anlagevermögen befanden sich größtenteils in privatem Eigentum. Die Anzahl der aus den landwirtschaftlichen Großbetrieben hervorgegangenen Unternehmen stieg von 9.368 im Jahr 1998 um ca. 80 Prozent auf 16.907 im Jahr 2003. Im Jahr 2005 stellte sich die Situation der 15.430 landwirtschaftlichen Unternehmen folgendermaßen dar: 51 Prozent wirtschafteten in der Form von Kapitalgesellschaften, hiervon waren über 90 Prozent GmbHs; 27 Prozent waren private (Einzel)Unternehmen, 10 Prozent Agrargenossenschaften bzw. Kooperativen, 2,5 Prozent befanden sich in staatlichem Besitz und weitere 10 Prozent gehörten einer anderen Rechtsform an (vgl. Tabelle 4.3). Die Rechtsform Agrargenossenschaft bzw. Kooperative wurde nach PROTCHENKO und PUGACHOV (2003) in der Regel von Betrieben gewählt, die keinerlei Änderung der internen Strukturen anstrebten.

Tabelle 4.3: Rechtsformen landwirtschaftlicher Großbetriebe in der Ukraine 1991, 1998 und 2005

Rechtsform	1991	1998	2003	2005
Sowchosen	2.438	112	516 ¹⁾	386 ¹⁾
Kolchosen	8.354	231		
Kollektive landwirtschaftliche Betriebe (KLB)	–	6.676	–	–
Bauernvereinigungen		903	k. A. ²⁾	k. A.
Agrargenossenschaften/Kooperativen	–	486	1.938	1.521
GmbH	–	665	8.713	7.900
Aktiengesellschaften	–	627		
Private landwirtschaftliche Unternehmen	–	–	4.033	4.123
Andere	–	–	1.707	1.500
Insgesamt	10.792	9.368	16.907	15.430

Quelle: LISSITSA (2002, S. 19), SSCU (2003, 2006a).

Anm.: ¹⁾ Staatliche Betriebe. ²⁾ k. A. = keine Angaben.

Der Anstieg von Investitionen in den Agrarsektor sowie der Anzahl rentabler Unternehmen von nur 15,8 Prozent (1999) auf 75,5 Prozent (2000) und 73,8 Prozent (2005) deutet auf eine Verbesserung der Situation der landwirtschaftlichen Großbetriebe hin. Angaben zur Arbeitsproduktivität bestätigen diesen mit Ausnahme des Jahres 2003 positiven Trend und zeigen einen Abbau des Arbeitskräfteüberhangs als Indikator für eine beginnende interne Umstrukturierung der Betriebe (vgl. Tabelle 4.2).

Als völlig neue Organisationsform entstanden im Transformationsprozess neben den Nachfolgebetrieben der ehemaligen Kolchosen und Sowchosen und den Haus- und Nebenwirtschaften die privaten Farmer oder Bauernwirtschaften. Hierbei handelt es sich um Einzelunternehmer, die ihre Anteile an Land und Betriebsvermögen ausgelöst und einen eigenen Betrieb gegründet haben. Ihre Anzahl stieg anfänglich aufgrund von Steuerbefreiung und staatlicher Unterstützung von 82 Betrieben im Jahr 1990 auf 34.778 in 1995 und 42.447 (2005), aber ihr Anteil an der landwirtschaftlichen Nutzfläche erhöhte sich bei eher stagnierender Anzahl erst nach 1999 substantiell durch die Entwicklung eines Pachtmarktes (vgl. Tabelle 4.1, S. 88). So verdreifachte sich ihre durchschnittliche Größe von etwa 32 (1999) auf 86 Hektar (2005). Trotzdem blieb ihr relativer Anteil an der Agrarproduktion mit 4,2 Prozent im Jahr 2005 (SSCU, 2006b) gering, und folgende Hindernisse erschweren ihre Entwicklung: 1) Die geringe Verfügbarkeit von Fremdkapital, da das Bankensystem nicht ausreichend entwickelt ist, um kleinere Betriebe bedienen zu können und alternative Systeme wie Kreditgenossenschaften kaum vorhanden sind. 2) Die Struktur der Lieferanten und der Absatzseite sind auf Großbetriebe ausgelegt, und Erzeugergemeinschaften oder Genossenschaften für den Einkauf haben sich noch nicht entwickelt. 3) Die Vermarktungskosten erhöhen sich durch starke Eingriffe der lokalen Verwaltungen (vgl. OECD und WELTBANK, 2004).

Die Bedeutung von Haus- und Nebenwirtschaften der Landbevölkerung, die schon zu Sowjetzeiten existierten, hat seit 1990 zugenommen. Ihr Anteil an der landwirtschaftlichen Produktion entwickelte sich aufgrund des Rückgangs der Produktion in den landwirtschaftlichen Großbetrieben von 31 Prozent (1991) auf 62 Prozent (2000), 66 Prozent (2003) und ging im Jahr 2005 auf 41 Prozent zurück (vgl. Abbildung 4.1, S. 85). Hierbei werden insbesondere arbeitsintensive Produkte wie tierische Erzeugnisse, Obst und Gemüse von den Haus- und Nebenwirtschaften hergestellt. Mit einer Durchschnittsgröße von 1,1 Hektar (SSCU, 2006b) dienen sie primär der Selbstversorgung der ländlichen Bevölkerung, die weitere Produktion wird vermarktet und dient zur Aufbesserung des finanziellen Einkommens. Im Transformationsprozess haben sie als soziales Netz sowohl für ländliche als auch städtische Haushalte fungiert. Ihre große Bedeutung erklärt sich durch den hohen

Arbeitskräfteüberhang und die versteckte Arbeitslosigkeit auf dem Land, wodurch die Subsistenzlandwirtschaft zur oftmals einzigen Möglichkeit der Existenzsicherung wurde (vgl. Kapitel 4.4.3 zum ländlichen Arbeitsmarkt). Die landwirtschaftlichen Großbetriebe fungierten für die Haus- und Nebenwirtschaften traditionell als Lieferanten von Betriebsmitteln und Dienstleistungen. Diese enge Verknüpfung blieb auch nach 1991 erhalten. Grund hierfür war zum einen die Entlohnung der Mitarbeiter in Naturalien und zum anderen die "illegale Entnahme" von für den Großbetrieb bestimmten Betriebsmitteln. Dies geschah verstärkt in den 1990er Jahren, als die Großbetriebe monetäre Lohnzahlungen nicht oder nur stark verzögert leisteten. Weiterhin war es durchaus üblich, dass die Mitarbeiter einen Großteil ihrer täglichen Arbeitszeit in den Haus- und Nebenwirtschaften verbrachten (vgl. NEDOBOROVSKYY, 2004). Im Zuge der Reorganisation und Umstrukturierung der Großbetriebe ist diese – für beide Seiten nicht unbedingt vorteilhafte – Symbiose im Umbruch. Aufgrund der sozialen und wirtschaftlichen Bedeutung der Haus- und Nebenwirtschaften hat die ukrainische Regierung in den letzten Jahren begonnen, diesen Subsektor zu unterstützen und eine rechtliche Basis für ihre Geschäftstätigkeit zu schaffen. Die Umsetzung der Maßnahmen, wie z. B. die Verbesserung des Zugangs zu Vorleistungen und Absatzmärkten, Beratung und Trainingsmaßnahmen und eines rechtlichen Rahmens für Kredite, ist bis jetzt noch in den Anfängen (vgl. OECD und WELTBANK, 2004).

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Reformen im Agrarsektor seit 1999 zu einer Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der landwirtschaftlichen Betriebe geführt haben. Als abgeschlossen kann dieser Prozess nach OECD und WELTBANK (2004) noch nicht bezeichnet werden. Fortzuführen bleiben die Privatisierung und Verteilung der Besitztitel für Grundstücke und der Anteile am Betriebsvermögen, die Einführung eines transparenten und effizienten Systems zur Verteilung der Titel, um die (Transaktions-)Kosten für den Schutz und Transfer von Eigentumsrechten zu schützen. Weiterhin sollte die Umsetzung harter Budgetschränken für landwirtschaftliche Unternehmen, wie z. B. die tatsächliche Anwendung von Konkursverfahren auf zahlungsunfähige Unternehmen, und die Entwicklung eines ländlichen Kreditwesens auf der rechtlichen Basis der Beleihung von Land erfolgen. Die Anerkennung der wichtigen Rolle der Haus- und Nebenwirtschaften und der privaten Farmer besonders für die Beschäftigung in ländlichen Räumen sollte zu Politikmaßnahmen führen, die deren wirtschaftliche Entwicklung fördern.

4.2 Die agrarpolitischen Rahmenbedingungen

Zu Beginn des Transformationsprozesses stand die Ukraine vor der Aufgabe, eine marktwirtschaftlich orientierte Agrarpolitik zu entwickeln. Als Teilbereich der allgemeinen Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik ist die Agrarpolitik schwerpunktmäßig auf die Landwirtschaft und damit verbundene Wirtschaftsbereiche und Bevölkerungsgruppen ausgerichtet. Grundsätzlich lassen sich verschiedene Ansatzpunkte staatlicher Einflussnahme unterscheiden. Auf der ordnungspolitischen Ebene steht die Gestaltung der rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen für und zwischen einzelnen Haushalten und Unternehmen sowie zwischen diesen und dem Markt im Vordergrund. Darunter fallen z. B. die Eigentums- und Nutzungsrechte von Boden, das Steuersystem oder Marktordnungen. Auf einer ablauforientierten Ebene ist die direkte Einflussnahme auf das Wirtschaftsgeschehen unter den bestehenden ordnungspolitischen Rahmenbedingungen über Instrumente zur Agrarpreisstabilisierung, produkt- und faktorgebundene Subventionen, Mengensteuerung und direkte Einkommensübertragungen von Bedeutung. Auf einer dritten Ebene kann der Staat bestimmte Güter wie Aus- und Weiterbildung, Beratung und Forschung zur Verfügung stellen (vgl. HENRICHSMEYER und WITZKE, 1991, S. 13).

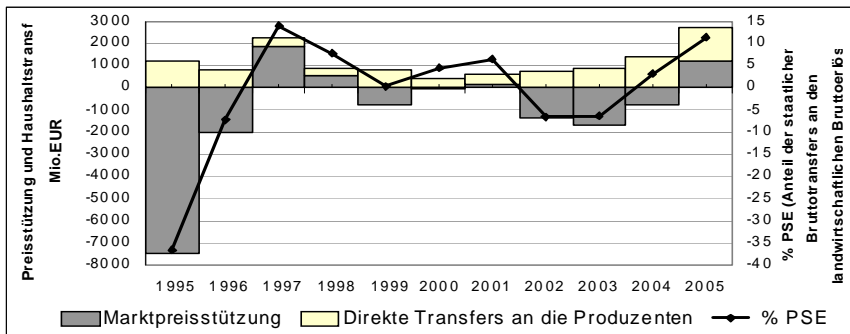
Die agrarpolitische Agenda für die Ukraine besteht folglich (unter anderem) aus einem Zusammenspiel von Handelspolitiken, staatlichen Förderpolitiken für die Landwirtschaft, Maßnahmen der ländlichen Entwicklung, der Ausgestaltung und Umsetzung der Landreform, der Restrukturierung der landwirtschaftlichen Unternehmen, der Privatisierung im Agribusiness und der Schaffung eines funktionierenden Absatz- und Kreditwesens. An dieser Stelle erfolgt jedoch eine Beschränkung auf die Beschreibung der direkten Einflussnahme auf das Wirtschaftsgeschehen, nämlich der internen Stützung des Agrarsektors durch Eingriffe in das Marktgeschehen und die Handelspolitik. Aspekte wie z. B. die Gestaltung des Bodenrechtes und die Landreform, das Kreditwesen und die Reformen der Absatzmärkte und des Vermarktungswesens werden in den folgenden Kapiteln behandelt (vgl. Kapitel 4.2, 4.4.4 und 4.5).

Ein Indikator für das Stützungsniveau der Landwirtschaft ist das so genannte *Producer Subsidy Estimate (PSE)*¹³ der OECD, das die Höhe der monetären

¹³ Das PSE ist definiert als der jährliche monetäre Wert der Bruttotransfers von Konsumenten und Steuerzahlern an die landwirtschaftlichen Produzenten. Darunter fallen unabhängig von ihrer Art, Zielen und den Effekten auf die landwirtschaftliche Produktion und das Einkommen der Betriebe alle Politikmaßnahmen, die die Landwirtschaft unterstützen. Eingeschlossen sind Marktpreisstützung und direkte Einkommenstransfers. D. h., dass Bruttotransfers von Steuerzahlern an die landwirtschaftlichen Produzenten, die aus Politikmaßnahmen entstehen,

Transfers von Steuerzahlern und Konsumenten an die landwirtschaftlichen Produzenten misst. Die Entwicklung des PSE ist in Abbildung 4.3 in absoluter Höhe und prozentual für die Jahre 1995 bis 2005 dargestellt. Fand in den Jahren 1995 und 1996 in der Realität eine indirekte Besteuerung der Bruttoerlöse der Produzenten von 37 Prozent bzw. 7 Prozent statt, erhielten die Produzenten in den folgenden Jahren 1997 bis 2001 mit Ausnahme des Jahres 1999 positive Transferzahlungen. In den Jahren 2002 und 2003 wurden die Produzenten durch Markteingriffe bei der Preispolitik besteuert. Mit Transfers, die 3 Prozent bzw. 12 Prozent der Bruttoerlöse entsprachen, ist in den Jahren 2004 und 2005 eine positive Tendenz zu erkennen. Im internationalen Vergleich ist die Höhe des PSE gering. In der EU-12 bzw. EU-15 lag das PSE im selben Zeitraum kontinuierlich bei Transfers von über 30 Prozent an die Produzenten (OECD, 2007a).

Abbildung 4.3: Entwicklung der staatlichen Unterstützung des Agrarsektors der Ukraine, gemessen am PSE, 1995 bis 2005



Quelle: OECD, 2007b, S. 144.

Zeitlich unterteilen OECD und WELTBANK (2004) die Maßnahmen zur inländischen Stützung der Landwirtschaft in die folgenden drei Hauptphasen: Von 1992 bis 1995, von 1996 bis 1999 und vom Jahr 2000 an. Die Periode von 1992 bis 1995 war trotz der allgemeinen Liberalisierung der Preise durch den Fortbestand der Staatsaufträge¹⁴ und das sogenannte indikative Preissystem¹⁵ für Vorleistungsgüter

produktionsgebunden, flächen- oder stückzahlabhängig sind, auf historischen Ansprüchen basieren oder an den Einsatz bestimmter Betriebsmittel gekoppelt sind etc. (OECD, 2007a, S. 159 ff., für weitere Details vgl. ebenda).

¹⁴ Das System der Staatsaufträge bezeichnet die planwirtschaftliche Praxis, den Betrieben Produktionsmengen und Vermarktungswege staatlich zu verordnen.

¹⁵ Den stark steigenden Preisen für Vorleistungen versuchte die Regierung durch eine monatliche Indexierung der Preise, die sogenannten indikativen Preise, für landwirtschaftliche Vorleistungsgüter zu begegnen. Allerdings konnte dies die starke Inflation nicht ausgleichen, so dass die

gekennzeichnet. Die landwirtschaftlichen Unternehmen waren bis 1993 verpflichtet, ihre Produkte¹⁶ an staatliche Agenturen zu festgelegten Preisen zu verkaufen, wodurch der Staat maßgeblich für die Preisentwicklung auf den landwirtschaftlichen Märkten blieb. Ab dem Jahr 1994 standen den Produzenten zwar formal auch andere Absatzwege offen, aber ein Großteil der Produktion wurde weiterhin an den Staat vermarktet. Die für 1992 und 1993 eingeführten direkten Kompensationszahlungen für Energie und Kraftstoff in Form von fixen, mengenabhängigen Zahlungen für pflanzliche und tierische Produkte (bis 1994) wurden bei Lieferung an die staatlichen Agenturen ausgezahlt.

Das steigende Haushaltsdefizit führte dazu, dass ab 1996 staatliche Warenkreditprogramme an die Stelle des monetären Aufkaufs der Produktion traten. Hierbei stellte der Staat über zahlreiche Organisationen den zunehmend verschuldeten landwirtschaftlichen Betrieben im Voraus Betriebsmittel zur Verfügung, die nach der Ernte in Naturalien bezahlt werden konnten. Damit blieb der staatliche Zugriff auf Märkte und Preise in der Realität erhalten. Das 1996 in Kraft getretene Gesetz "Über die Abgabe von Produkten für staatliche Bedürfnisse" ermächtigte die regionalen Verwaltungen relativ unspezifiziert "regionale Ressourcen für regionale Bedürfnisse" zu akquirieren (vgl. VERKHOVNA RADA, 1995). In Kombination mit der Aufgabe, die Schuldenrückzahlungen der landwirtschaftlichen Betriebe zu kontrollieren, gewannen die regionalen Verwaltungen dadurch in diesem Zeitraum erheblich an Einfluss auf die Vermarktung, Märkte und Preisbildung für landwirtschaftliche Produkte. In einigen Oblasten verhängten die regionalen Autoritäten ab 1996 Exportverbote für Getreide. Obwohl hierfür keine rechtliche Grundlage bestand, bezog die Regierung in Kiew keine klare Position. Daraufhin etablierte sich das Regime regionaler Exportverbote und die intraregionale staatliche Konfiszierung von Getreide und Ölsaaten auch für die folgenden drei Jahre (vgl. CRAMON-TAUBADEL und ZORYA, 2004). Die Verschuldung der landwirtschaftlichen Betriebe stieg weiter an, worauf die Regierung mit Schuldabschreibungen und ab 1998 mit der Wiedereinführung der Direktzahlungen für Milch und Fleischprodukte reagierte. Zusammenfassend war diese Phase durch intransparente Maßnahmen der Preis- und Stützungsolitik gekennzeichnet, die großen Spielraum für Missbrauch und Vorteilsnahme ließen und den starken Anstieg nicht-monetärer Transaktionen beförderten (vgl. OECD und WELTBANK, 2004).

landwirtschaftlichen Unternehmen erhebliche Schulden anhäuferten und in dieser Zeit die ersten staatlichen Maßnahmen zur Schuldenabschreibung eingeführt wurden.

¹⁶ In den Jahren 1992 und 1993 wurden z. B. ca. 90 % der Zuckerrübenproduktion, 33 % der Getreideproduktion, 63 % der Milchproduktion und 50 % der Schweinefleischproduktion auf diesem Weg vermarktet (OECD und WELTBANK, 2004, S. 23ff.).

Zum Ende des Jahres 1999 und Beginn des Jahres 2000 leitete die neue Regierung vor dem Hintergrund der ständig sinkenden Agrarproduktion und der desolaten finanziellen Situation der Großbetriebe ein vergleichsweise umfassendes Maßnahmenbündel zur Reform des Agrarsektors ein (vgl. Kapitel 4.1). Auf dem Gebiet der Stützungsolitik bedeutete dies den vollständigen Rückzug des Staates aus den Warenkreditprogrammen ab dem Jahr 2000. Diejenigen Schulden der Großbetriebe, die gegenüber dem Staat bestanden wie z. B. Steuerschulden und Sozialabgaben, wurden abgeschrieben. Die Schulden für Vorleistungsgüter wurden ebenfalls teilweise abgeschrieben, bis voraussichtlich Ende des Jahres 2008 restrukturiert und ein staatliches Kreditprogramm für die Landwirtschaft initiiert. Als weitere Maßnahme zur Unterstützung der Großbetriebe, die ohne direkte Belastung des chronisch unterfinanzierten ukrainischen Staatshaushaltes möglich war, führte die Regierung zum Ende des Jahres 1999 massive Steuererleichterungen in Form der fixen landwirtschaftlichen Steuer und von Sonderregelungen bei der Mehrwertsteuer für die Landwirtschaft ein (vgl. Kapitel 4.3, DEMYANENKO und ZORYA, 2004, S. 32ff.).

Die staatliche Einflussnahme auf die Preise und Märkte für landwirtschaftliche Produkte setzte sich jedoch fort. In dem Gesetz "Über die Stimulierung der landwirtschaftlichen Entwicklung 2001-2004", wurden grundsätzliche Maßnahmen zur Preis- und Einkommensstützung des Agrarsektors mittels Preispolitik, Subventionen und staatliche Garantien beschlossen. Im Jahr 2000 wurde ein Quoten-system für Zucker eingeführt, das weitgehend auf demjenigen der EU basiert. Der einzige Unterschied besteht darin, dass bei hohem Außenschutz (vgl. Tabelle 4.5, S. 101) keine Exportsubventionen für eventuelle Überschüsse gezahlt werden. Die Regierung intervenierte auch auf dem Milchmarkt. So legte das 2004 in Kraft getretene Gesetz "Über Milch und Milchprodukte" Mindestgarantierpreise für die entsprechenden Produkte fest (VERKHOVNA RADA, 2004).

Auf dem Getreidemarkt führte die Regierung im Jahr 2002 als Reaktion auf Preiseinbrüche im Vergleich zum Vorjahr ein neues Instrument zur Preisstabilisierung ein. Durch die Ablieferung und Verpfändung größerer Getreidemengen an den Staat sollte dieser die gehandelten Mengen auf dem Getreidemarkt und dadurch die Marktpreise stabilisieren können. Gleichzeitig sollte dem Liquiditätsengpass der Produzenten, der sie im Allgemeinen zum sofortigen Verkauf der Produktion nach der Ernte zwang, abgeholfen werden. Bei dieser Regelung bestand ein achtmonatiges Rückkaufsrecht für die verpfändete Produktion. Die Umsetzung scheiterte an der Unterfinanzierung des Programms (vgl. OECD und WELTBANK, 2004).

Im Jahr 2003 führte die schlechte Ernte von nur 20 Mio. Tonne Getreide bzw. 55 Prozent der Vorjahresmenge zur sogenannten *Getreidekrise*, die von CRAMON-TAUBADEL (2004) aufgrund des hektischen Krisenmanagements eher als eine Krise der ukrainischen Agrarpolitik bezeichnet wurde. In den Vorjahren war trotz relativ niedriger Inlandspreise keine ausreichende staatliche Lagerhaltung aufgebaut worden, so dass für 2003 bei hohem Weltmarktpreisniveau ein erheblicher Preisanstieg befürchtet wurde. Das Ministerkabinett reagierte im Juli 2003 mit dem Erlass 1150, der neben personellen Konsequenzen und einer Reihe weiterer Maßnahmen die regionalen Verwaltungen ermächtigte, die Bewegungen und Preisentwicklungen auf den regionalen Getreidemärkten zu kontrollieren. Die privaten Getreidehändler, die seit Ende des Jahres 1999 angefangen hatten, in Lagerkapazitäten und Infrastruktur zu investieren, wurden durch Maßnahmen wie der Androhung einer Strafsteuer, sollten sie nicht zu bestimmten Höchstpreisen Brotweizen verkaufen, zusätzlich verunsichert. Gerüchte über die Etablierung eines staatlichen Getreidehandelsmonopols, die Einführung einer Exportsteuer für Futterweizen und die späte Abschaffung der Importzölle für Getreide im November 2003 verstärkten diese Verunsicherung. Zweifel an der marktwirtschaftlichen Orientierung der Agrarpolitik traten auf, und Beobachter fürchteten einen Rückschritt zu agrarpolitischen Mechanismen der 1990er Jahre. Kommerzielle Importe und die gezielte Unterstützung der bedürftigen Bevölkerung entschärften die Situation letztendlich, bis die durchschnittlich gute Ernte im Jahr 2004 die ukrainischen Getreidepreise wieder sinken ließ (vgl. CRAMON-TAUBADEL, 2004; OECD und WELTBANK, 2004).

Die Hoffnungen, dass sich der wirtschaftliche Reformprozess durch die sogenannte "orange Revolution"¹⁷ beschleunigen würde, wurden im Bereich der Agrarpolitik durch eine Reihe von Markteingriffen enttäuscht. Im Mai des Jahres 2005 kam es zur Ankündigung von bzw. Eingriffen auf den Märkten für Fleisch und Getreide (vgl. CRAMON-TAUBADEL, 2005). Im Oktober des Jahres 2006 beschränkte die Regierung anlässlich steigender Brotpreise im Inland die Getreideexporte durch Quoten von 1,1 Mio. Tonnen Getreide für das Wirtschaftsjahr 2006/2007. Die Vergabe von Exportlizenzen wurde restriktiv gehandhabt und die Exportfirmen

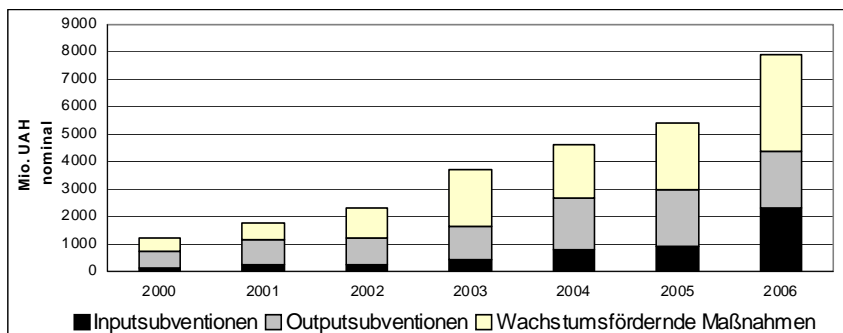
¹⁷ Als orange Revolution werden die Ereignisse um die im Herbst 2004 stattfindenden Präsidentschaftswahlen in der Ukraine, die als richtungsweisend für die politische Zukunft des Landes galten, bezeichnet. Bei der im November folgenden Stichwahl zwischen dem westlich orientierten Oppositionskandidaten Juschtschenko und dem in Richtung Russland orientierten Regierungskandidaten Janukowitsch wurden von der Organisation für Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa (OSZE) erhebliche Wahlfälschungen zugunsten Janukowitschs festgestellt. Dessen Wahlsieg wurde von der EU und den USA nicht anerkannt und führte zu mehrwöchigen friedlichen Protesten der Bevölkerung in Kiew, die schließlich zu Neuwahlen am 26. Dezember und einem Sieg Juschtschenkos führten.

beklagten, dass die Zollbehörden häufig die Anerkennung der Exportlizenzen verweigerten. Im Frühjahr 2007 wurden die Exportquoten erst um 0,86 Mio. Tonnen erhöht und dann für Gerste und Mais aufgehoben. Trotzdem bedeutete die halbjährige Existenz der Exportquoten für die Getreideexporteure, die ca. 5,5 Mio. Tonnen Getreide in den Häfen liegen hatten, hohe Verluste (vgl. ERNÄHRUNGSDIENST, 2007).

Das Investitionsklima und der Ruf der Ukraine als zuverlässiger Exporteur von Agrarprodukten haben hierunter gelitten, auch wenn die ukrainische Regierung die Abschaffung von Exportquoten für das Wirtschaftsjahr 2007/2008 angekündigt hat (vgl. CRAMON-TAUBADEL und RAISER, 2007; IER, 2007).

Einen Überblick über die Aufteilung der staatlichen Ausgaben für die Landwirtschaft zwischen Produktionssubventionen und Wachstum fördernden Maßnahmen in den Jahren 2000 bis 2006, deren Höhe sich in diesem Zeitraum mehr als versechsfacht hat, gibt Abbildung 4.4. Diese Aufteilung ähnelt der Systematik der Welthandelsorganisation (WTO) in Stützungsmaßnahmen mit (*amber box*) und ohne (*green box*) handels- und preisverzerrende Effekte. Dabei dominierten direkte Produktionssubventionen, wenn auch mit abnehmender Tendenz, die Ausgaben. Primär dienten diese Subventionen, denen geringe Transparenz bei der Vergabepaxis und Anspruchsberechtigung attestiert wird, der Unterstützung der landwirtschaftlichen Großbetriebe. So erhielten im Jahr 2004 in der Tierproduktion nur 7,4 Prozent der Betriebe 75 Prozent aller Subventionen (vgl. WELTBANK, 2006).

Abbildung 4.4: Struktur der staatlichen Haushaltsausgaben für die Landwirtschaft in Mio. UAH, 2000 bis 2006¹⁾



Quelle: WELTBANK, 2006, S. 26.

Anm.: ¹⁾ Die Haushaltsausgaben für die Jahre 2000 bis 2004 sind die tatsächlichen Ausgaben. In den Jahren 2005/2006 sind hingegen die geplanten Ausgaben dargestellt.

²⁾ Umrechnungsfaktor UAH/EUR: 2000: 0,19823; 2001: 0,20776; 2002: 0,20491; 2003: 0,17072; 2004: 0,15547; 2005: 0,15943; 2006: 0,16420 (OANDA, 2007).

Detaillierter sind die Posten des Agrarhaushaltes in Tabelle 4.4 aufgeschlüsselt. Für das Jahr 2007 sah der Haushalt eine Steigerung der Ausgaben um ca. 27 Prozent vor. Hierbei sind 3,5 Mrd. UAH (ca. 0,6 Prozent des für 2007 geschätzten BIP) für Förderprogramme vorgesehen, wobei ein Schwerpunkt auf der Milch- und Fleischproduktion lag.

Tabelle 4.4: Staatliche Ausgaben für die Landwirtschaft in der Ukraine 2002 bis 2007¹⁾ in Mio. UAH

	2003	2004	2005	2006	2007
Programme des Ministeriums für Agrarpolitik (% der Gesamten Haushaltsausgaben für die Landwirtschaft (GHL))	91,4	91,1	92,5	82,6	84,4
Produktionssubventionen, % GHL	21,4	32,8	27,2	30,5	41,4
Unterstützung der Pflanzen-/Tierproduktion	236,2	421,0	689,5	1992,5	3.409,8
Davon: Schlachtprämien	174,0	338,0	553,5	745,0	K.A.
Kompensation der Zinsen für Kredite.	K.A.	247,9	350,0	260,0	653,1
Wachstum fördernde Maßnahmen²⁾, % GHL	47,0	51,6	65,3	52,2	43,0
Davon: Ländliche Entwicklung	42,4	24,3	23,1	24,4	27,6
Forschung und Entwicklung	66,5	77,9	143,1	154,5	126,3
Aus- und Weiterbildung	490,8	619,8	913,5	1.041,7	1.337,9
Programme anderer Ministerien, % GHL	8,6	8,9	7,5	17,4	15,6
Davon: Ländliche Entwicklung	86,5	104,3	170,3	1.075,3	1.266,7
Gesamte Haushaltsausgaben für die Landwirtschaft (GHL)	2.827,8	3.250,5	5.586,5	8.348,4	10.595,5
GHL, Mio. USD	545,2	627,7	1.106,6	1.720,6	2.178,2
Anteil der GHL in BIP, in %	1,1	0,9	1,3	1,6	1,7

Quelle: Basiert auf IER, 2006.

Anm.: ¹⁾ Die Haushaltsausgaben für die Jahre 2002 bis 2004 sind die tatsächlichen Ausgaben. In den Jahren 2005 bis 2007 sind hingegen die geplanten Ausgaben dargestellt.
²⁾ Hier gehen in die Schätzungen der Mittel für Wachstum fördernde Maßnahmen auch die Mittel anderer Ministerien ein.

Gegenüber dem Jahr 2006 war ein Anstieg der Mittel für Produktionssubventionen erkennbar. Die vorgesehenen Mittel für Zinskompensationen sind im Jahr 2007 auf 250 Prozent des Vorjahreswertes gestiegen. Der Anteil der Ausgaben für Produktsubventionen lag im Hinblick auf den WTO-Beitritt der Ukraine und die bis dahin erfolgten Verhandlungsergebnisse in Bezug auf das dort benutzte Gesamtstützungsmaß für den Agrarsektor, das *Aggregate Measurement of Support (AMS)*¹⁸.

¹⁸ Als Maß der inneren Stützung wird das AMS (aggregiertes Maß der Stützung) verwendet. Das AMS berechnet sich aus den inländischen Produktionsmengen (Mi), der Preisdifferenz zwischen In- und Ausland (Pi-Pa) sowie produktgebundenen Stützung (Sp) und Abgaben,

mit über 40 Prozent des Agrarhaushaltes eindeutig zu hoch (vgl. STRUBENHOFF, 2006). Nicht mit einbezogen sind in diese Zahlen die steuerlichen Vergünstigungen für die Landwirtschaft. NIVYEVSKI (2006) schätzt, dass die Landwirtschaft im Jahr 2006 ca. 5,8 Mrd. UAH (ca. 1,1 Prozent des für 2006 geschätzten BIP) an Steuervergünstigungen erhielt.

Neben den Stützungsmaßnahmen interveniert die ukrainische Regierung auf den inländischen Agrarmärkten durch Handelspolitik mittels des Import- und Exportregimes. Im Zeitraum von 1991-1995 wurde mit dem Gesetz "Über ausländische Wirtschaftsaktivitäten" von 1991 (vgl. VERKHOVNA RADA, 1991) grundsätzlich ein liberales Außenhandelsregime etabliert, in dessen Rahmen Import- und Exportverträge internationalem Recht und Schiedsverfahren unterliegen. Die Importe unterliegen Zollabgaben, der Mehrwertsteuer und Verbrauchssteuern für Luxusgüter. Für Länder, mit denen Freihandelsabkommen gelten, werden keine Zölle erhoben. Speziell im Agrar- und Ernährungssektor existieren jedoch nichttarifäre Hindernisse, die Importe erschweren. Das traditionelle System von Importquoten und Lizenzen wurde beibehalten und in den Jahren 1992 und 1993 relativ niedrige Wertzölle von 5 bis 10 Prozent für die wichtigsten Agrargüter eingeführt. Die Exporte von Agrargütern waren bis 1994 einem strikten Exportquoten- und Lizenzierungssystem und bis 1993 Exportabgaben, die im Durchschnitt 30 Prozent betragen, unterworfen.

In den Jahren 1996 bis 1999 stieg die Protektion als Reaktion auf die zunehmenden Importe von Agrargütern an. Die Verteilung von Importlizenzen und Quoten ging zurück, während sich die Zollsätze, z. B. für Sonnenblumenkerne von 2 Prozent im Jahr 1995 auf 50 Prozent im Jahr 1997 erhöhten (vgl. OECD und WELTBANK, 2004, S. 58). Als Konsequenz sanken die Importe von Agrargütern erheblich. Eine Lücke in der Gesetzgebung stellte das Gesetz "Über das Regime ausländischer Investitionen" dar (vgl. VERKHOVNA RADA, 1996), da es Joint Ventures und deren Niederlassungen den zollfreien Import von Agrarprodukten erlaubte. Als diese Lücke im Jahr 2000 geschlossen wurde, sanken die Importe z. B. von Geflügelfleisch um ca. 80 Prozent. Bestimmte Produkte wie Zuchtvieh, die auf der sogenannten kritischen Importliste standen, profitierten von Zollfreiheit und der Befreiung von der Mehrwertsteuer (vgl. OECD und WELTBANK, 2004). Die Exporte von Agrargütern wurden in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre teilweise wieder besteuert. Außerdem gelten Mindestpreise, unterhalb derer nicht exportiert werden darf.

welche die Produzenten bezahlen (Tp): $AMS = Mi * (Pi - Pa) + Sp - Tp$ (BMELV, 2007). In den Beitrittsverhandlungen der WTO werden für beitretende Länder wie die Ukraine Höchstgrenzen sowie Reduktionsverpflichtungen für das AMS basierend auf einer Referenzperiode festgelegt.

Im Zeitraum von 2000 bis 2006 blieb der Außenschutz weiterhin hoch, aber es wurden Versuche unternommen, die nichttarifären Maßnahmen transparenter zu gestalten. Dies geschah insbesondere im Hinblick auf den ursprünglich für 2005 geplanten und tatsächlich im Mai 2008 erfolgten WTO-Beitritt. In den Jahren 2005 und 2006 hat die Ukraine große Fortschritte erzielt. Mit dem neuen Zollgesetzbuch sanken die durchschnittlichen Zölle für Agrargüter im Jahr 2005 von 19,7 Prozent auf 13,8 Prozent (vgl. US DEPARTMENT OF STATE, 2005). Prohibitiv hohe Zölle galten jedoch weiter für Zucker und Geflügel (Tabelle 4.5).

Tabelle 4.5: Importzölle für ausgewählte Produkte, 2006¹⁾

Produkt	Importabgabe 2006
Zucker (Zuckerrübe/-rohr)	300 EUR/t
Zuckerrübensaatgut	22.000 EUR/t
Geflügel (zerlegt) und Nebenprodukte	30 %, aber nicht weniger als 1.500 EUR/t
Landmaschinen (Drillmaschinen, Mähmaschinen, Düngerstreuer, Heu- und Strohpressen, Mähdescher)	0 %
Traktoren, Bodenbearbeitungsgeräte (Pflüge etc.)	10 %
Automobile und Laster	25 %
Anlagen zur Zuckerproduktion und -verarbeitung	12 %
Stickstoffdünger	5 %

Quelle: STRUBENHOFF und NIVYEVSKIY, 2006, S. 3.

Anm.: ¹⁾ Prozentangaben in Prozent des Warenwertes pro Einheit (Stück oder Tonne).

Neben den Zöllen gibt es in Abhängigkeit von den einzelnen Waren und Produkte eine Reihe weiterer Vorschriften und Erfordernisse, z. B. phyto-sanitärer, veterinärmedizinischer oder nur administrativer Art, die bei Importen greifen und oftmals als nichttarifäre Hindernisse angesehen werden (vgl. STRUBENHOFF und NIVYEVSKIY, 2006). Im Zuge des WTO-Beitrittes der Ukraine ist der Außenschutz stark abgebaut und sind Standards vereinheitlicht worden. Zulässig sind nur noch prozentual auf den Warenwert bezogene (ad valorem) Zölle. Die neuen Tarife gelten ab dem 16. Mai und 2008 betragen z. B. für Zuckerrübensaatgut fünf Prozent (vgl. STRUBENHOFF, 2008).

OECD und WELTBANK (2004) attestieren der ukrainischen Agrarpolitik nur partielle und inkonsistente Reformen. Die agrarpolitischen Maßnahmen seit Beginn des Transformationsprozesses werden als ein ständiger Kampf zwischen reformorientierten und konservativen Kräften bezeichnet. NIVYEVSKIY (2006, S. 7) kommt bei seiner Analyse der internen Stützung des ukrainischen Agrarsektors in den Jahren 2002 bis 2006 zu dem Schluss, dass die Stützungspolitik keinerlei kontinuierliche und nachhaltige Ausrichtung erkennen ließe. Dies reflektiere das Fehlen

einer langfristigen Strategie zur Entwicklung des Agrarsektors und des ländlichen Raums seitens der ukrainischen Regierung und des Ministeriums für Agrarpolitik. Auch in ihrer aktuellen Evaluierung der Stützungsolitik attestiert die OECD (2007) der ukrainischen Regierung weiterhin Inkonsistenz und warnt vor den negativen Auswirkungen solcher Ad-Hoc-Maßnahmen auf Wirtschaftswachstum und Anpassungsprozesse. Auch nach der *orangen Revolution* scheint sich die Situation nicht geändert zu haben. Willkürliche Markteingriffe, wie sie sich zuletzt bei der (wiederholten) Einführung von Exportquoten für Getreide und trotz deren Abschaffung im Sommer 2008 zeigten, rufen ein instabil erscheinendes Investitionsklima hervor.

Allerdings werden im Zuge des WTO-Beitritts der Ukraine internationale Produktions- und Handelsstandards übernommen, Handelskonflikte unterliegen den internationalen Streitschlichtungsverfahren, und Handelsbeschränkungen, die in der Vergangenheit oft ad-hoc verhängt wurden, wie z. B. die Exportquoten müssen begründet und den Handelspartnern rechtzeitig mitgeteilt werden. Im Anschluss an den WTO-Beitritt stehen Verhandlungen über ein EU-Freihandelsabkommen an. Langfristig sind somit positive Effekte für das Investitionsklima (im Agrarsektor) zu erwarten (vgl. STRUBENHOFF, 2008).

4.3 Die rechtlichen Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen

Seit dem Beginn der Unabhängigkeit bemüht sich die Ukraine um eine zielgerichtete Politik zur Förderung ausländischer Investitionen. Die während der 1990er Jahre verbreitete Praxis, Vergünstigungen für ausländische Investoren, wie z. B. maßgeschneiderte Gesetze oder Sonderwirtschaftszonen zu schaffen, ist jedoch offiziell wieder aufgehoben worden¹⁹. CRAMON-TAUBADEL (1999) bewertete diese direkte Einflussnahme des Staates auf zentraler oder lokaler Ebene als nachteilig für ausländische Investitionen insbesondere bei Abwesenheit einer allgemeingültigen und sicheren Rechtslage. Die derzeitige Gesetzgebung garantiert ausländischen Investoren die gleichen rechtlichen Rahmenbedingungen wie ukrainischen Unternehmen. Formell unterliegen sie identischen Besteuerungs-, Lizenzierungs-, Zoll- und Devisenregeln (vgl. BOTSCHAFT DER UKRAINE IN DER BRD, 2005).

¹⁹ So beinhaltet das Dekret Nr. 55-93 des ukrainischen Ministerkabinetts "Über das Regime ausländischer Investitionen" vom Juni 1993, das im April 1996 vom Gesetz "Über das Regime ausländischer Investitionen" (93/96-VR) ersetzt wurde, eine fünfjährige Steuerbefreiung auf Gewinne von Unternehmen mit ausländischen Investitionen. Diese Vergünstigung wurde zum Anfang des Jahres 1995 durch das Gesetz "Über die Besteuerung von Gewinnen von Unternehmen" vom Dezember 1994 aufgehoben (334/94-BP). Alle Unternehmen mit ausländischen Investitionen, die sich bis zum 1. Januar 1995 registriert haben, genießen Bestandsschutz für diese Steuerbefreiung.

BEITEN BURKHARDT (2004) weist allerdings darauf hin, dass ausländische Investoren auf diese Vergünstigen trotz der offiziellen Aufhebung teilweise noch Zugriff haben.

In rechtlicher Hinsicht basiert die Querschnittsmaterie Investitionsrecht auf inländischer Gesetzgebung und internationalen Verträgen. Die ukrainische Gesetzgebung ist in manchen diesbezüglichen Bereichen nach wie vor lückenhaft und instabil. Aus diesem Grund kommen ratifizierten internationalen Abkommen zum Schutz von und Garantien für ausländische Investoren, deren Vorrangigkeit seit 2004 geltendes inländisches Recht ist, besondere Bedeutung zu. Weiterhin gibt es spezialrechtliche Regelungen für ausländische Investitionen (vgl. BEITEN BURKHARDT, 2004).

Maßgeblich ist hierbei das Gesetz "Über das Regime ausländischer Investitionen" (vgl. VERKHOVNA RADA, 1996). Es legt die Definition von Auslandsinvestitionen, die formalen Aspekte für deren Registrierung, die geltenden Beschränkungen und die Regelungen für den Schutz von und die Garantien für ausländische Investoren fest. Artikel 1 definiert ausländische Investitionen als Vermögensgegenstände, die von ausländischen Investoren nach ukrainischem Recht mit dem Ziel, Gewinne zu erzielen oder soziale Zwecke zu erfüllen, in Investitionsobjekte eingebracht werden²⁰. Ein Unternehmen gilt als solches, wenn mindestens 10 Prozent des Stammkapitals aus ausländischen Vermögenswerten besteht. Die Registrierung der ausländischen Investitionen muss innerhalb von drei Tagen nach dem tatsächlichen Einbringen der Investition erfolgen. Das Registrierungsverfahren ist in der Verordnung "Über das Verfahren der staatlichen Registrierung von Auslandsinvestitionen" vom August 1996 festgelegt. Eine Ablehnung der staatlichen Registrierung einer Auslandsinvestition ist nur bei formellen Verstößen gegen das Registrierungsverfahren zulässig (vgl. BEITEN BURKHARDT, 2004). Die Beschränkungen, die für ausländische Investitionen gelten, können allgemeine Einschränkungen für Investitionen sein und solche, die nur für ausländische Investoren gelten. Zur ersten Gruppe gehören sogenannte *strategische Unternehmen*, z. B. der Bahntransport und die Erzeugung von Atomkraft, die nur staatlich betrieben werden dürfen (Artikel 2 und 4 des Gesetzes "Über das Regime ausländischer Investitionen"). Spezielle Beschränkungen für ausländische Investoren gelten z. B. im Bankwesen, im Wirtschaftsprüfungs- und

²⁰ Zu solchen Werten gehören Fremdwährungen, die ukrainische Währung, Immobilien und bewegliche Sachen; Aktien, Obligationen, andere Wertpapiere und Beteiligungsrechte; Forderungen und Rechte auf Vertragsleistungen, Rechte des geistigen Eigentums, Rechte auf die Ausübung bestimmter Wirtschaftstätigkeiten sowie weitere von der ukrainischen Gesetzgebung in diesem Sinne bestimmte Werte.

Informationsbereich sowie bei bodenrechtlichen Verfügungsrechten²¹ (vgl. BOTSCHAFT DER UKRAINE IN DER BRD, 2005). Garantien, die ausländischen Investoren geboten werden, umfassen: Garantien gegen Gesetzgebungsänderungen, den Schutz vor Zwangsenteignungen, Entschädigungsgarantien, Garantien für den Fall der Beendigung der Investitionstätigkeit und der Repatriierung von in der Ukraine erzielten Gewinnen.

Weiterhin bedeutsam für ausländische Investoren sind Fragen des Gesellschafts- und Steuerrechtes sowie zollrechtliche Regelungen. Ausländische Investitionen sind zulässig als: 1) Beteiligungen an ukrainischen Unternehmen, Neugründung oder Erwerb, 2) Gründung von Unternehmen, die sich vollständig im Besitz ausländischer Unternehmen befinden, 3) die Gründung von Filialen oder anderen Struktureinheiten ausländischer juristischer Personen und 4) der Abschluss eines Vertrages über gemeinsame Investitionstätigkeit ohne Gründung einer juristischen Person (vgl. DEG et al., 2006).

Nach einem langwierigen Prozess sind das Handelsgesetzbuch (HGB) und das Zivilgesetzbuch (ZGB) der Ukraine, die beide Vorschriften zur wirtschaftlichen Tätigkeit enthalten, seit Anfang 2004 in Kraft (vgl. VERKHOVNA RADA, 2003a/b). Das HGB sollte die gesetzliche Grundlage für Angelegenheiten schaffen, die im ZGB nur unvollständig oder gar nicht geregelt werden. Tatsächlich überschneiden sich beide Gesetzbücher aber inhaltlich (vgl. PRICE WATERHOUSE COOPERS, 2005). Vor dem Inkrafttreten von ZGB und HGB wurden gesellschaftsrechtliche Fragen hauptsächlich durch das Gesetz "Über die Wirtschaftsgesellschaften", das derzeit weiterhin gültig ist, geregelt (vgl. VERKHOVNA RADA, 1991a).

Für ausländische Investitionen stehen alle durch die Gesetzgebung der Ukraine bestimmten Formen offen. Laut HGB kann die wirtschaftliche Tätigkeit von *Subjekten der wirtschaftlichen Tätigkeit*²² in zwei Formen, nämlich mit und ohne Gewinnerzielungsabsicht erfolgen (vgl. DEG et al., 2006). *Subjekte der wirtschaftlichen Tätigkeit* sind prinzipiell als Unternehmen anzusehen. Das HGB sieht sieben grundsätzliche Rechtsformen²³ zur Ausübung von wirtschaftlichen Tätigkeiten vor. In der Praxis sind die ukrainische Aktiengesellschaft (AT) in offener

²¹ Vgl. Kap. 4.4.2, Tabelle 4.7.

²² Subjekte der wirtschaftlichen Tätigkeit sind nach Art. 55: HGB 1) Wirtschaftsorganisationen, d. h., nach den Vorschriften des ZGB gegründete juristische Personen, Staatsunternehmen und kommunale Unternehmen sowie andere juristische Personen, 2) Ukrainische und ausländische Personen sowie Staatenlose, die wirtschaftliche Tätigkeiten ausüben und nach dem ukrainischen Recht registriert sind.

²³ 1) Unitarische Staatsunternehmen, 2) Unitarische Kommunalunternehmen, 3) Wirtschaftsgesellschaften, 4) Unternehmen kollektiven Eigentums, 5) Privatunternehmen, 6) Landwirtschaftsbetriebe, 7) Privatunternehmer/natürliche Personen.

und geschlossener Form sowie die ukrainische GmbH (TOV) am meisten verbreitet. Für ausländische Investoren gibt es spezielle Rechtsformen wie z. B. die Repräsentanzen. Eine Darstellung der meist verbreiteten Rechtsformen, der Kapital- und Personengesellschaften sowie der speziellen Formen der Geschäftstätigkeit für ausländische Investoren in der Ukraine erfolgt in Tabelle A-15 im Anhang.

Eine Besonderheit besteht in Bezug auf die Besteuerung von Personengesellschaften, die als juristische Personen, d. h., als Körperschaften, besteuert werden. Gemäß der ukrainischen Verfassung dürfen das Steuersystem sowie einzelne Abgaben nur durch Gesetze geregelt werden. Dem liegt das Gesetz "Über das Besteuerungssystem", das durch zahlreiche weitere Gesetze²⁴ ergänzt wird, zugrunde (vgl. VERKHOVNA RADA, 1991b). Aufgrund des relativ jungen Steuersystems existieren noch einige Regelungslücken (vgl. BEITEN BURKHARDT, 2004).

Die Steuern unterteilen sich in allgemeine nationale und regionale Steuern, Abgaben und sonstige Gebühren. Nachstehend erfolgt eine Konzentration auf die wichtigsten nationalen Steuern sowie Besonderheiten für ausländische Investoren und Sonderregelungen für landwirtschaftliche Unternehmen. Die wichtigsten der 22 nationalen Steuern sind: Die Mehrwertsteuer (20 Prozent), die Steuer auf Unternehmensgewinne (25 Prozent), die Steuer auf das Einkommen natürlicher Personen (15 Prozent für Gebietsansässige ab dem 1. Januar 2007; für Gebietsfremde gilt der doppelte Steuersatz), Verbrauchssteuern (Akzisen), Einfuhr- und Ausfuhrzölle, staatliche Gebühren, die Bodensteuer, die Kraftfahrzeugssteuer, die Gewerbesteuer, Beiträge zum Pensions- und Sozialversicherungsfonds sowie Abgaben für die Nutzung bestimmter natürlicher Ressourcen, für die Gewinnung von Rohöl und Naturgas und Beiträge für Umweltbelastungen (vgl. BEITEN BURKHARDT, 2004; PRICE WATERHOUSE COOPERS, 2005).

Die Mehrwertsteuer wird ähnlich der deutschen Umsatzsteuer von jedem an der Lieferkette beteiligten Unternehmen erhoben. Aufgrund der Berechtigung zum Vorsteuerabzug wird letztendlich nur der jeweilige Mehrwert besteuert. Ausnahmen gelten einerseits für von der Mehrwertsteuer befreite Transaktionen und solche, für die ein Mehrwertsteuersatz von 0 Prozent gilt. Mehrwertsteuerbefreit waren bis Ende des Jahres 2005 z. B. Sacheinlagen in das Stammkapital von

²⁴ Z. B. allgemeine Gesetze, die grundlegende Bestimmungen enthalten, wie das Gesetz "Über das Verfahren der Begleichung von Steuerverbindlichkeiten gegenüber dem Staatsbudget und den staatlichen Spezialfonds" (vgl. VERKOVHNA RADA, 2000). Weiterhin verschiedene Gesetze und Rechtsakte, die die Erhebung einzelner Steuerarten regeln wie z. B. das Gesetz "Über die Besteuerung der Unternehmensgewinne" (vgl. VERKOVHNA RADA, 1994) und das Gesetz "Über die Mehrwertsteuer" (vgl. VERKOVHNA RADA, 1997).

Gesellschaften sowie die Einfuhr von Sacheinlagen in die Ukraine, soweit sie für die Geschäftstätigkeit des Unternehmens erforderlich waren. Für ausländische Investoren begünstigte dies im Agrarsektor z. B. insbesondere die Einfuhr von Maschinen. Weitere Vergünstigungen für die Landwirtschaft bestanden in den Jahren 1999 bis 2004 darin, dass die von landwirtschaftlichen Betrieben zu zahlende Mehrwertsteuer auf speziellen Konten gesammelt und für den Kauf von Betriebsmitteln verwendet werden durfte. Betriebe, die Milch und Fleisch erzeugen, müssen keine Mehrwertsteuer zahlen und erhalten 70 Prozent der Mehrwertsteuer, die von den verarbeitenden Betrieben eingenommen wird. Der Abschaffung dieser Regelung stehen erhebliche Widerstände entgegen, so dass sie im Jahr 2005 gegen das Veto des Präsidenten verlängert wurde.

Die ukrainische Unternehmensgewinnsteuergesetzgebung kennt beschränkt und unbeschränkt Steuerpflichtige. Unbeschränkt steuerpflichtig sind juristische Personen und andere Struktureinheiten (z. B. Niederlassungen und Vertretungen), wenn sie ihren Sitz in der Ukraine haben, mit ihrem Welteinkommen. Im Falle abgeschlossener bilateraler Doppelbesteuerungsabkommen, wie dem zwischen der Ukraine und Deutschland, greifen diese. Beschränkt steuerpflichtig sind juristische Personen und andere Struktureinheiten, die weder Sitz noch Geschäftsleitung in der Ukraine haben. Besteuert wird der modifizierte Gewinn, der als Differenz der Bruttoeinnahmen und der Summe der absetzbaren Bruttoausgaben und Abschreibungsaufwendungen ermittelt wird (vgl. DEG et al., 2006, S. 78ff.).

Bis zur Einführung von Steuererleichterungen für die Landwirtschaft im Jahr 1999 fielen landwirtschaftliche Betriebe unter das reguläre Steuersystem. Seitdem besteht die Möglichkeit eine einheitliche Fixsteuer zu bezahlen, die elf Steuern – darunter die Gewinnsteuer – einschließt. Voraussetzung ist, dass 75 Prozent des Gesamteinkommens der Betriebe aus der Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten aus Eigenerzeugung und der Weiterverarbeitung und mit der Landwirtschaft verbundenen Dienstleistungen stammen. Die Rechtsgrundlage ist das Gesetz "Über die fixierte landwirtschaftliche Steuer" (vgl. VERKHOVNA RADA, 1998), das bis zum 31. Dezember 2009 gültig ist. Neu gegründete landwirtschaftliche Betriebe können jedoch nicht mehr für die fixe landwirtschaftliche Steuer optieren. Die fixe landwirtschaftliche Steuer wird je Hektar landwirtschaftlicher Nutzfläche (ha/LN) in Prozent des Geldwertes gezahlt. Der Geldwert ist mit den auch für die Berechnung der Pacht gültigen Normativwerten gleichzusetzen (vgl. Kapitel 4.4.2 und Tabelle A-16 im Anhang). Der Prozentsatz für die fixe landwirtschaftliche Steuer beträgt für Ackerland, Heuwiesen und Weiden 0,5 Prozent des Normativwertes. Dies entsprach im Jahr 2006 einem gesamtukrainischen Durchschnittswert von ca. 48 UAH bzw. 8 EUR pro ha/LN. Alle weiteren Steuern werden

gemäß den geltenden Bestimmungen gezahlt. Die landwirtschaftliche Fixsteuer mindert die Steuerlast landwirtschaftlicher Betriebe im Vergleich zum regulären Steuersystem erheblich. So wird die Höhe der Steuererleichterung für das Jahr 2004 auf ca. 1,4 Mio. UAH geschätzt (vgl. ZORYA, 2005).

Das ukrainische Zollwesen ist ein einheitliches System, das im Zollgesetzbuch (ZGB) grundlegend geregelt wird (vgl. VERKHOVNA RADA, 2002). Die Zollsätze auf den Import und Export können prozentual vom Wert der zu verzollenden Güter abhängig oder aber Festsätze für bestimmte Waren oder kombinierte Zollgebühren sein (vgl. BOTSCHAFT DER UKRAINE IN DER BRD, 2005, Kapitel 4.2).

4.4 Produktionsbezogene Standortfaktoren

4.4.1 Natürliche Standortfaktoren

Die grundlegende natürliche Ressource für die landwirtschaftliche Produktion ist der Boden in Kombination mit den klimatischen Bedingungen, weshalb in diesem Kapitel eine kurze Beschreibung der Bodenqualitäten und agroklimatischen Verhältnisse in der Ukraine erfolgt. Bei Investitionen in die Landwirtschaft ist die Bodenqualität neben dessen Verfügbarkeit insbesondere für den Ackerbau ein wichtiger Faktor für die Standortwahl.

Im Jahr 2005 wurden 41,7 Mio. Hektar oder 69,1 Prozent der Gesamtfläche der Ukraine landwirtschaftlich genutzt; davon waren 77,9 Prozent Ackerland (vgl. SSCU, 2006b). Mit einem Anteil von ca. 60 Prozent Schwarzerdeböden am Ackerland verfügt die Ukraine über sehr gute natürliche Bedingungen für den Ackerbau. Begrenzend auf das Ertragspotenzial wirken sich die geringen Niederschläge wie z. B. in der südlichen Steppenzone aus. Ein weiterer begrenzender Faktor ist die negative Entwicklung des Bodenzustands. KYSIL und MEDVEDEV (2006) beschreiben den aktuellen Zustand folgendermaßen: Von den über 30 Mio. Hektar Ackerland ist ein Drittel erodiert, die Hälfte verdichtet, vier Mio. Hektar sind von Versäuerung betroffen, zwei Mio. Hektar sind Solonetzböden²⁵, sechs Mio. Hektar sind versumpft, der Anteil trockenen Landes ist noch höher und mehr als die Hälfte des Ackerlandes leidet unter Nährstoffmangel als Folge von Humusverlusten. Der Grund hierfür ist hauptsächlich die schlechte wirtschaftliche Situation der landwirtschaftlichen Unternehmen. Der Einsatz mineralischer Dünger wurde stark eingeschränkt, die Ausbringung organischer Dünger reduzierte sich aufgrund

²⁵ In Steppen und Halbwüsten verbreitete stark alkalische Böden mit hoher Natriumsättigung der Bodenkolloide und geringer Salzkonzentration der Bodenlösung. Sie entstehen durch Auswaschung und treten häufig als Komplexe in Schwarzerden, Kastanienfarbenen und Halbwüstenböden auf. Sie sind wenig fruchtbar (vgl. SPAAR und SCHUHMAN, 2000, S. 573).

des Rückgangs der Tierproduktion stark und neue, bodenschonende Technologien der Bodenbearbeitung sind nur in geringem Umfang eingeführt worden. Weiterhin sind Bodenuntersuchungen zu Beginn und Ende von Pachtverträgen nicht vorgeschrieben, so dass Pächter, die den Boden ausbeuten, kaum zur Rechenschaft gezogen werden können (vgl. DEMYANENKO, 2006).

Das Klima in der Ukraine ist gemäßigt kontinental mit Ausnahme des subtropischen Südufers der Krim. Der nördliche Teil der Ukraine ist durch die Mischwaldzone mit feuchtem und mäßig warmem bis warmem Klima charakterisiert (vgl. zu den physikalisch-geografischen Zonen der Ukraine Abbildung A-2 im Anhang). Hier dauert die Vegetationsperiode im Durchschnitt 190-205 Tage und die mittleren Jahresniederschläge liegen bei 550 bis 700 mm. Die negativen Eigenschaften dieser Zone sind die Versumpfungsgefahr der Flächen und eine geringe natürliche Bodenfruchtbarkeit (vgl. MEDEWJEW, 2000).

In der Waldsteppenzone wechseln sich Naturkomplexe auf podsolidierten Böden und typische Schwarzerdeböden ab. Östlich des Dnjepr befinden sich podsolige Schwarzerden und Graue Waldböden, während auf der westlichen Seite humusärmere typische Schwarzerdeböden überwiegen. Die Erosionsgefahr beeinträchtigt hier die wirtschaftliche Nutzung der Flächen. Der Jahresniederschlag liegt bei 450-650 mm und die Verdunstung bei 550-750 mm. Das Agroklima ist unzureichend feucht und warm, wobei der Befeuchtungskoeffizient im Südosten abnimmt (vgl. MEDEWJEW, 2000; BALABANOV und FRIEDLEIN, 1995).

Die meist verbreiteten Böden der Steppenzone, die sich in eine nördliche und eine südliche Zone teilt, sind mittelhumose gewöhnliche und schwach humose südliche Schwarzerdeböden. Das Klima ist regenarm und warm und die Niederschläge sinken von 450 mm im Norden auf 300-350 mm p. a. im Süden ab.

Die Bonitätsbewertung der Böden erfolgte in der Ukraine ursprünglich nach mehrjährigen Ertragsleistungen. Aufgrund der Vernachlässigung der natürlichen Eigenschaften der Böden durch dieses System wurde von 1993 bis 1995 eine neue Methode zur Bewertung der Bodenqualität auf der Basis der natürlichen Bodeneigenschaften entwickelt. In die Bewertung werden unter anderem Merkmale wie der Humus- und Lehmgehalt der Ackerkrume und die Mächtigkeit des Humushorizontes einbezogen (vgl. Abbildung A-3 im Anhang für ermittelten Boniturnoten nach Regionen). Die höchsten Punktzahlen erhielten die Oblaste Tscherkassy, Kirowograd, Odessa, Charkow und Donezk (49-55 Punkte). Das höchste ackerbauliche Ertragspotenzial besteht im Gebiet der Zentral- und Teilen der Westukraine. In den Oblasten Tscherkassy, Kirowograd, Charkow und Winnitsa, Khmelnjtsky ist sind sowohl ertragsfähige Böden als auch ausreichender Niederschlag vorhanden.

Ein Überblick über die Entwicklungen der Durchschnittserträge, Produktionsmengen und geernteten Flächen der wichtigsten pflanzlichen Kulturen ist für die Jahre 1990 und 2000 bis 2005 im Vergleich in Tabelle 4.6 gegeben.

Tabelle 4.6: Die Entwicklung der geernteten Flächen, Produktionsmengen und Erträge für ausgewählte pflanzliche Kulturen in der Ukraine, 1990 und 2000 bis 2005

	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Weizen							
Geerntete Fläche, 1.000 ha	7.557,7	5.161,6	6.882,3	6.749,6	2.456,4	5.533,7	6.571,0
Produktion, in 1.000 t	30.373,7	10.197,0	21.348,5	20.555,6	3.599,3	17.502,2	18.699,2
Ertrag in t/ha	4,2	2,0	3,1	3,1	1,5	3,2	2,9
Gerste							
Geerntete Fläche, 1.000 ha	2.712,0	3.689,1	3.920,8	4.152,7	4.600,9	4.514,7	4.350,4
Produktion, in 1.000 t	9.168,9	6.871,9	10.185,7	10.363,8	6.833,2	11084,4	8.975,1
Ertrag in t/ha	3,4	1,9	2,6	2,5	1,5	2,5	2,1
Roggen							
Geerntete Fläche, 1.000 ha	517,2	638,1	879,2	749,5	395,1	716,2	608,9
Produktion, in 1.000 t	1.259,5	968,3	1.822,5	1.511,2	624,0	1.592,5	1.054,2
Ertrag in t/ha	2,4	1,5	2,1	2,0	1,6	2,2	1,7
Körnermais							
Geerntete Fläche, 1.000 ha	1.223,1	1.278,8	1.122,8	1.188,7	1.988,8	2.299,6	1.659,5
Produktion, in 1.000 t	4.763,8	3.848,1	3.640,7	4.180,3	6.875,1	8.866,8	7.166,6
Ertrag in t/ha	3,9	3,0	3,2	3,5	3,5	3,9	4,3
Zuckerrüben							
Geerntete Fläche, 1.000 ha	1.605,4	747,0	853,1	763,3	665,6	696,5	623,3
Produktion, in 1.000 t	44.264,5	13.198,8	15.574,6	14.452,5	13.391,9	16.600,4	15.467,8
Ertrag in t/ha	27,6	17,7	18,3	18,9	20,1	23,8	24,8
Raps							
Geerntete Fläche, 1.000 ha	89,6	156,7	108,4	70,0	54,1	107,3	195,2
Produktion, in 1.000 t	130,2	131,8	134,6	60,8	50,9	148,9	284,8
Ertrag in t/ha	1,5	0,8	1,2	0,9	0,9	1,4	1,5
Sonnenblumen							
Geerntete Fläche, 1.000 ha	1.626,3	2.841,6	2.396,1	2.719,5	3.810,0	3.427,0	3.689,1
Produktion, in 1.000 t	2.570,8	3.457,4	2.250,6	3.270,5	4.254,4	3.050,1	4.706,1
Ertrag in t/ha	1,6	1,2	0,9	1,2	1,1	0,9	1,3

Quelle: SSCU, 2006b.

Bei Getreide, Zuckerrüben und Sonnenblumen ist gegenüber dem Jahr 1990 ein starker Rückgang der Erträge zu sehen. Dies ist hauptsächlich auf den reduzierten Einsatz von Düngemitteln, aber vermutlich auch auf den oben beschriebenen vielerorts verschlechterten Bodenzustand zurückzuführen. Fraglich ist auch, inwiefern die an die Behörden gemeldeten Angaben den tatsächlichen Erträgen entsprechen. Betrachtet man das Ertragsniveau im internationalen Vergleich, lagen z. B. die ukrainischen Durchschnittsweizenerträge im Jahr 1990 mit 4,2 t/Hektar bei 78 Prozent des gesamteuropäischen, 63 Prozent des deutschen, 57 Prozent des dänischen und 55 Prozent des niederländischen Niveaus. Dieser Ertragsunterschied hat sich für den Durchschnittsertrag der Jahre 2000 bis 2005 für Weizen noch deutlich vergrößert. Der durchschnittliche Weizenertrag in der Ukraine lag in diesem Zeitraum bei 45,9 Prozent des gesamteuropäischen, 35,7 Prozent des deutschen, 36,4 Prozent des dänischen und 31,3 Prozent des niederländischen Niveaus (vgl. EUROSTAT, 2007; SSCU, 2006). Seit dem Jahr 2000 ist in der Ukraine mit Ausnahme des Jahres 2003 jedoch wieder ein Anstieg der Erträge zu beobachten. In diesem Jahr herrschten extreme Klimaverhältnisse mit einem sehr kalten Winter und einem regenarmem Sommer. In der Konsequenz winterte ein Großteil des Wintergetreides aus. Diese Klimaextreme müssen in der Ukraine in Wirtschaftlichkeitsberechnungen einbezogen werden.

4.4.2 Entwicklungen auf dem Boden- und Pachtmarkt

Ein funktionsfähiger und transparenter Bodenmarkt, dessen Grundvoraussetzung definierte Eigentums- und Verfügungsrechte sind, gilt als essentiell für eine effiziente Bodenallokation in Marktwirtschaften (vgl. DEMYANENKO, 2005). Die Landreform und die Privatisierung der ehemaligen Kolchosen und Sowchosen und im Zuge derer die Übertragung des Bodens aus staatlichem in privates Eigentum waren deshalb zentrale Elemente der Agrarreformen in der Ukraine seit Beginn der Transformation im Jahr 1991.

Wie in Kapitel 4.1 beschrieben verliefen die Landreformen bis Ende des Jahres 1999 schleppend. Die Entwicklung eines Bodenmarktes wurde dadurch behindert, dass die einzige Transfermöglichkeit für Boden bis zum Inkrafttreten des neuen Bodengesetzes Anfang 2002 in der Vererbung und Erbschaft bestand. Das in diesem Zeitraum gültige Bodengesetz von 1992 schuf zwar eine rechtliche Basis für privates Bodeneigentum, aber neben staatlichem und privatem war bis 1999 auch das kollektive Eigentum an Boden zugelassen. Ab 1995 wurden Landanteilszertifikate verteilt. Diese waren jedoch weder handelbar, noch fand eine physische Zuweisung der Flächen statt, und sie ersetzen nicht die sonst übliche Erteilung von Besitztiteln. KOBZEV (2005) bezeichnet diese Praxis als ein Aufschieben der Entscheidung über die Verwendung der Landanteile durch die neuen Eigentümer

und die lokalen Behörden sowie als eine Vermeidung der kostenintensiven Vermessung, Registrierung und Zuweisung von Besitztiteln. Der Großteil der Flächen verblieb in kollektivem Eigentum und kollektiver Bewirtschaftung, da nur wenige private Landeigentümer ihren Anteil auslösten, um einen eigenen landwirtschaftlichen Betrieb zu gründen. Erst mit dem Beginn der zweiten Phase der Agrarreformen Ende 1999 wurde die Pacht und Verpachtung von landwirtschaftlichen Flächen rechtlich gestattet. Damit einhergehend wurde die Pacht landwirtschaftlicher Flächen auch für ausländische Privatpersonen möglich (vgl. VERKHOVNA RADA, 2001). Vorher bestand für ausländische Investoren die Möglichkeit, ein Joint Venture mit ukrainischen Betrieben einzugehen.

Einen Überblick über die derzeit gültige ukrainische Rechtsprechung bezüglich der zulässigen Transaktionen zwischen verschiedenen Wirtschaftssubjekten, die auf dem Bodengesetz von 2001 basiert, gibt Tabelle 4.7. Während der Kauf und Verkauf von nichtlandwirtschaftlichen Flächen auch für ausländische juristische Personen gestattet sind, fallen insbesondere der Kauf und Verkauf von landwirtschaftlichem Boden unter das bis Anfang 2010 gültige Moratorium. Bei Aufhebung des Moratoriums wird es nach der augenblicklichen Rechtslage nur für ausländische juristische Personen legal sein, Boden zu erwerben; dies aber nur über Auktionen und nicht im direkten Verkauf durch Privatpersonen oder den Staat.

Aufgrund des Moratoriums ist die Übertragung der Eigentumsrechte an landwirtschaftlichen Flächen durch Kauf und Verkauf offiziell bisher unterblieben. Im Jahr 2003 bestanden 87,2 Prozent der 752.000 Vorgänge, die einen Eigentümerwechsel mit sich brachten, aus Vererbung oder Erbschaft, 12,6 Prozent aus Schenkungen und nur 1 Prozent aus dem bis 2005 zulässigen Tausch landwirtschaftlicher Flächen (vgl. MELNYCHUK et al., 2005).

Unter diesen Umständen kommt dem Pachtmarkt, der sich seit dem Jahr 2000 langsam zu entwickeln begann, entscheidende Bedeutung zu. Die gesetzliche Forcierung der Zuweisung und Vermessung sowie die Ausgabe von Besitztiteln²⁶ für die Flächen führte dazu, dass am 1. Januar 2005 schon 85 Prozent (5,1 Mio.) der Besitztitel ausgegeben waren (vgl. MELNYCHUK et al., 2005). Für die insgesamt ca. 7 Mio. Eigentümer von Landanteilszertifikaten, deren Bodenanteil (*Paj*) im Durchschnitt 4,2 Hektar groß ist, stellt die Verpachtung zwar eine neue Einkommensquelle dar, das tatsächliche Geschehen ist jedoch durch Machtasymmetrien zwischen Verpächtern und Pächtern sowie durch hohe Transaktionskosten gekennzeichnet (vgl. KUHN und DEMYANENKO, 2004).

²⁶ Gesetz "über die Prozedur der Definition (auf dem Gebiet) von Grundstücksgrenzen für die Eigentümer von Landanteilszertifikaten" (Nr. 899-IV 06/2003).

Tabelle 4.7: Zulässige Transaktionen auf dem ukrainischen Bodenmarkt

Transaktionsart	Eigen- tums- form			An der Transaktion beteiligt:														
	Staatlich	Kommunal	Privat	Staat	Lokale Behörden	Juristische Personen, religiöse/soziale Organisationen	Privatpersonen	Ausländische jur. Personen, internationale Organisationen	Ausländische Privatpersonen, Staatenlose	Landwirtschaftliche oder nicht-landwirtschaftliche Flächen								
				Landw.	Nicht-landw.	Landw.	Nicht-landw.	Landw.	Nicht-landw.	Landw.	Nicht-landw.	Landw.	Nicht-landw.					
Kauf und Verkauf von Land																		
Direkter Kauf/Verkauf			+					+ ^{M1)}	+	<u>M</u>	+							
Kauf/Verkauf über Auktionen	+	+	+	<u>M</u>	+	<u>M</u>	+	<u>M</u>	+	<u>M</u>	+	<u>M</u>	+					
Tausch	+	+	+	<u>M</u>	+	<u>M</u>	+	<u>M</u>	+	<u>M</u>	+							
Pacht	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+					+	+	
Hypothetische Hypothekenbelas- tung des Landes²⁾	+	+	+	<u>M</u>	+	<u>M</u>	+	<u>M</u>	+	<u>M</u>	+							
Schenkung			+							+	+							
Erbschaft			+							+	+							
Zuweisung/ Aufteilung	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+							
Pacht auf Lebenszeit			+							+	+							
Aufteilung inner- halb der Familie			+							+	+							

Quelle: Basierend auf DOBRIAK et al. (2004), zit. nach MELNYCHUK (2005), S. 29.

Anm.: ¹⁾ + = zulässig, M = fällt unter das Moratorium. ²⁾ Befindet sich in der Ausarbeitungsphase und funktioniert noch nicht.

So stehen die ca. 7 Mio. Landeigentümer kleiner Flächen einer geringen Anzahl großer landwirtschaftlicher Betriebe als potenzielle Pächter gegenüber. Zusätzlich erschwert die Flächenstruktur die Auslösung und Verpachtung einzelner *Pajs*, die überwiegend in der Mitte der Schläge liegen. Die landwirtschaftlichen Großbetriebe verfügen in vielen Regionen als einzige Nachfrager nach Boden über Marktmacht.

Dies wird dadurch verstärkt, dass zum einen viele der Landeigentümer (ehemalige) Angestellte der landwirtschaftlichen Großbetriebe mit Eigeninteresse am Fortbestand ihres Unternehmens sind und zum anderen die Geschäftsführung der Betriebe oftmals erheblichen Einfluss im Dorf hat. Eine Untersuchung von KUHN und DEMYANENKO (2004) zeigte dementsprechend erwartungsgemäß einen positiven Zusammenhang zwischen der Anzahl der landwirtschaftlichen Unternehmen in einer Region und der Höhe der Pachtpreise. Weiterhin erhöht die große Anzahl an Landeigentümern den formalen Aufwand für den Abschluss von Pachtverträgen (bei einer durchschnittlichen *Paj*-Größe von 4,2 Hektar erfordert die Pacht von 500 Hektar Verhandlungen, Vertragsabschlüsse und Notargebühren in durchschnittlich 119 Fällen), was sich mindernd auf die Pachtpreise niederschlägt.

Grundsätzlich orientiert sich die Bemessung der Pachtpreise in der Ukraine an den sogenannten Normativwerten für landwirtschaftliche Flächen, für die eine jährliche Wachstumsrate von 1,5 Prozent gilt²⁷. Der jährliche Pachtpreis darf 1 Prozent dieses Normativwertes, der sich in Abhängigkeit von der Bodenqualität regional unterscheidet, nicht unterschreiten (vgl. Tabelle A-16 im Anhang). Im ukrainischen Durchschnitt lag der Normativwert für Ackerland zu Anfang des Jahres 2006 bei 9.526 UAH. Dies entspricht einem Mindestpachtpreis von 95 UAH/Hektar oder 401 UAH pro *Paj* (4,2 Hektar) bzw. 15 EUR/Hektar und 67 EUR pro *Paj*. Durchaus üblich ist die Zahlung der ganzen oder eines Teils der Pacht in Naturalien und Dienstleistungen für die Hauswirtschaften der Verpächter. DEMYANENKO (2006) beziffert diesen Anteil auf 86 Prozent der Pachtzahlung.

Die Normativwerte sind jedoch nur ein Anhaltspunkt und die tatsächlichen Pachtpreise können sich in Abhängigkeit von der Lage und der Wettbewerbssituation auf dem Pachtmarkt unterscheiden. So liegen die gezahlten Pachtpreise in der Region Odessa, wo intensiver Gemüsebau betrieben wird, bei ca. 1.000 UAH/Hektar (159 EUR/Hektar) und in den zentral gelegenen Ackerbauregionen Tscherkassy und Kiew bei mehr als 50 EUR/Hektar. Bei neu abgeschlossenen Pachtverträgen wird ein deutlicher Aufwärtstrend beobachtet (vgl. DEMYANENKO, 2006 und DEUTSCHE BOTSCHAFT KIEW, 2007a).

Die weitere Entwicklung des ukrainischen Bodenmarktes wird von der zukünftigen Ausgestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen abhängig sein. Im Jahr 2007 wurde davon ausgegangen, dass das bisher mehrmals verlängerte Veräußerungsverbot landwirtschaftlicher Flächen nach Ablauf der Frist bis zum 01.01.2008 nicht noch einmal verlängert werden würde (vgl. BFAI, 2007). Tatsächlich erfolgte

²⁷ Gesetz "über die Bezahlung für Land" (Nr. 3091-12, 04/1993), das den Originaltext Nr. 2535, 07/1992 ersetzt hat und durch Nr. 2323-3, 03/2001 ergänzt wurde.

sowohl 2007 als auch 2008 die Verlängerung für das jeweilige Folgejahr. Schon Ende 2007 – wie auch in den Folgejahren – war die Aufhebung technisch nicht mehr möglich, da die entsprechende gesetzliche Basis und ein arbeitsfähiges Parlament aufgrund der Regierungsauflösung fehlten. Auch unter der Regierung Timoschenko²⁸ hat sich das Parlament bisher nicht auf eine abschließende Neuregelung der grundlegenden Gesetzesvorhaben in diesem Bereich einigen können. Gleichzeitig ist aber bereits ein starkes Ansteigen der Bodenpreise zu verzeichnen (vgl. DEUTSCHE BOTSCHAFT KIEW, 2007b; RANK und PRYKHODKO, 2008).

Schon lange hat sich ein Schwarzmarkt für illegale Bodenkäufe gebildet, auf dem Flächen per Vorvertrag gehandelt werden. Schätzungen gehen davon aus, dass auf diese Weise 20-30 Prozent der landwirtschaftlichen Flächen den Besitzer gewechselt haben. Als Käufer treten nicht nur finanzstarke Agrarbetriebe, sondern vor allem landwirtschaftsfremde Investoren auf (vgl. DEUTSCHE BOTSCHAFT KIEW, 2007a/b).

4.4.3 Die Entwicklung des Arbeitsmarktes und die Verfügbarkeit von Arbeitskräften

Vor dem Hintergrund des Untersuchungsgegenstandes bzw. aus der Sicht von (ausländischen) Investoren sind bei der Betrachtung des ukrainischen Arbeitsmarktes die Verfügbarkeit, Kosten und Qualifikation der Arbeitskräfte von Bedeutung. Aus diesem Grund liegt hierauf neben der allgemeinen Beschreibung des (ländlichen) Arbeitsmarktes und der Situation im Agrarsektor der Schwerpunkt des Kapitels.

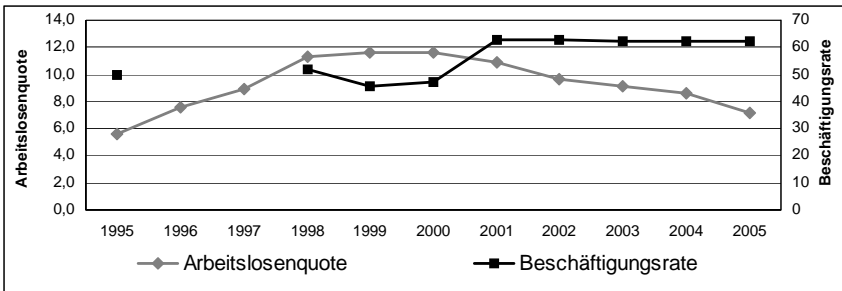
Die Analyse der Anpassungsprozesse auf dem ukrainischen Arbeitsmarkt nach Beginn der Transformation wurde lange durch den Mangel an verlässlichen Daten eingeschränkt. Erst seit 1999 wird die jährliche *Stichprobenerhebung zur Erwerbstätigkeit* auf einer verbesserten methodischen Grundlage durchgeführt, die internationale Vergleiche zulässt (vgl. GANSON und LAUX, 2004).

Die WELTBANK (2005a) beschreibt den ukrainischen Arbeitsmarkt als in einer frühen Stufe der Transformation befindlich. Strukturelle Reformen stehen größtenteils noch aus und die Mehrheit der abhängig Beschäftigten arbeitet bei geringer Produktivität im öffentlichen Sektor bzw. in staatlichen Unternehmen. Dies kann bedeuten, dass der transformationsbedingte Anstieg der Arbeitslosigkeit durch die

²⁸ Im September 2007 erfolgten in der Ukraine nach längerer innenpolitischer Krise vorgezogene Neuwahlen. Aus den komplizierten Koalitionsverhandlungen ging im Dezember 2007 eine neue Koalitionsregierung der Orangen Partei und dem Block Timoschenko hervor. Federführend ist die jetzige (Stand September 2008) Ministerpräsidentin Julia Timoschenko (Präsident ist Viktor Juschtschenko, Ministerpräsident der vorherigen Regierung), die für eine klare Westausrichtung der Ukraine steht (vgl. LANGE, 2008).

Umverteilung von Arbeitsplätzen und Arbeitskraft noch bevorsteht und erklärt einerseits die im Vergleich zu anderen Transformationsländern bisher niedrige Arbeitslosenquote (Maximum von 11,6 Prozent in den Jahren 1999/2000 und 7,2 Prozent im Jahr 2005). Andererseits relativiert sich das niedrige Niveau der Arbeitslosenquote bei einer Betrachtung der vergleichsweise niedrigen Beschäftigungsrate²⁹, die im Jahr 2000 bei nur 45,8 Prozent und im Jahr 2005 bei 62,2 Prozent lag (vgl. Abbildung 4.5). Eine Erklärung dafür wird unter anderem in dem "discouraged worker effect" gesehen. Dieser Ausdruck beschreibt diejenigen, welche die Suche nach einem Arbeitsplatz aufgegeben und sich aus dem Arbeitsmarkt z. B. in die Subsistenzlandwirtschaft zurückgezogen haben (vgl. WELTBANK, 2005a).

Abbildung 4.5: Arbeitslosen- und Beschäftigungsraten in der Ukraine 1995 bis 2005



Quelle: ILO, 2007.

Regionale Disparitäten bestehen sowohl in Bezug auf die Arbeitslosen- und Beschäftigungsraten als auch auf das Lohnniveau. In den von städtischen Wirtschaftszentren geprägten Regionen (Stadt Kiew, Oblasten Kiew, Odessa, Autonome Republik Krim) und den industriell geprägten Oblasten der Ostukraine war die Arbeitslosenquote im Jahr 2005 gering und die Beschäftigtenrate meist überdurchschnittlich hoch. In den ländlichen Oblasten der Zentral-, Nord- und Westukraine ohne größere Wirtschaftszentren wie beispielsweise Tscherkassy, Shitomir und Rivne lag die Arbeitslosenquote im selben Jahr deutlich höher und die Beschäftigtenrate tendenziell niedriger (vgl. Tabelle 4.8).

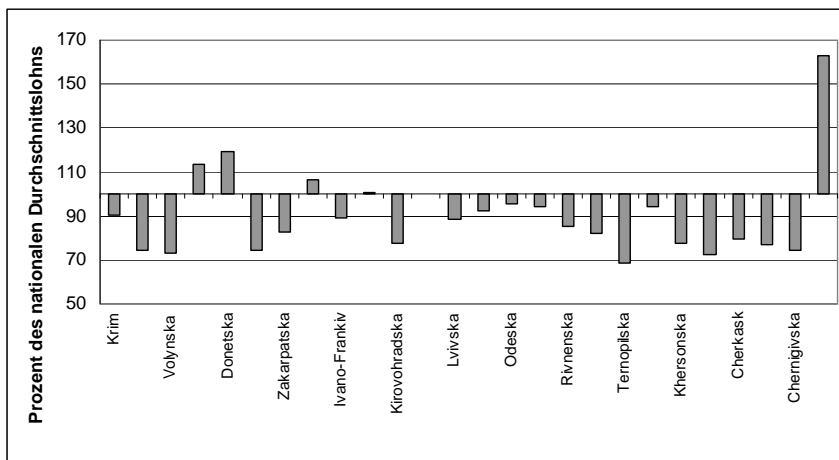
²⁹ Die Beschäftigungsrate ist als der Anteil der Erwerbstätigen an der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (15-70 Jahre in der Ukraine) definiert.

Tabelle 4.8: Regionale Arbeitslosenquoten und Beschäftigungsraten, 2005

Oblast	Beschäftigungsrate	Arbeitslosenquote	Oblast	Beschäftigungsrate	Arbeitslosenquote
Auton. Republik Krim	58,7	5,5	Odeska	55,6	5,4
Vinnnytska	57,6	6,8	Poltavska	58,3	7,3
Volyńska	57,5	8,9	Rivnenska	55,2	9,7
Dnipropetrovska	58,4	5,5	Sumska	58,1	7,6
Donetska	58,7	6,2	Ternopil'ska	52,6	9,1
Zhytomyrska	57,9	9,8	Kharkiv'ska	58,4	6,6
Zakarpatska	60,0	7,0	Kherson'ska	57,5	8,9
Zaporizka	58,2	6,9	Khmelnyska	57,9	8,7
Ivano-Frankiv'ska	51,6	8,8	Cherkaska	57,0	9,8
Kyiv'ska	58,6	6,6	Chernivetska	54,5	9,8
Kirovohrad'ska	56,5	8,8	Chernigiv'ska	59,8	7,9
Luhanska	55,4	7,8	Stadt Kyiv	63,3	4,3
Lviv'ska	55,8	8,8	Insgesamt	57,7	7,2
Mykolajiv'ska	57,3	9,3			

Quelle: SSCU, 2006a.

Die Lohnkosten in der Ukraine liegen im Durchschnitt deutlich unter denjenigen im westeuropäischen Ausland. Im Jahr 2005 erhielt ein Angestellter im nationalen Durchschnitt 806 UAH (128 EUR) pro Monat. Das regionale Gefälle der Durchschnittslöhne war zwischen der Hauptstadt Kiew und dem Rest des Landes sowie den ländlichen Regionen und den Wirtschaftszentren besonders ausgeprägt.

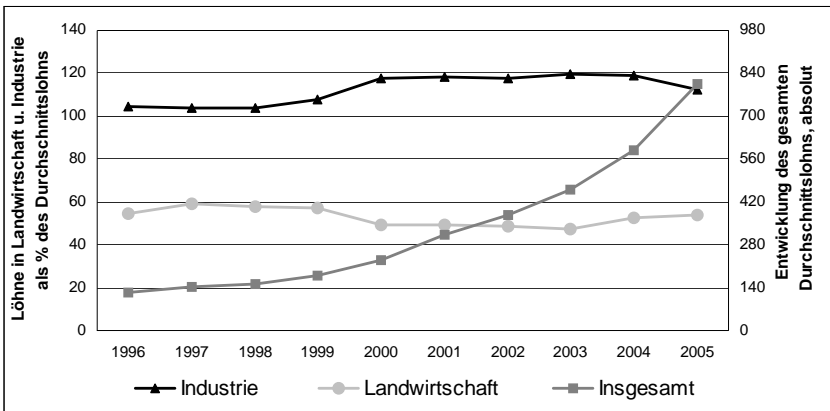
Abbildung 4.6: Regionale Unterschiede der nominalen Löhne in der Ukraine, 2005

Quelle: SSCU, 2006a.

So wurde in Kiew das Maximum von 163 Prozent (1.314 UAH) und im Oblast Khmelnyskij das Minimum von 72,5 Prozent (584 UAH) des nationalen Durchschnittslohnes gezahlt (vgl. Abbildung 4.7).

Auch innerhalb der verschiedenen Wirtschaftssektoren bestehen erhebliche Unterschiede im Lohnniveau. Die in der Industrie üblichen Löhne bewegten sich im Zeitraum von 1996 bis 2005 auf einem Niveau von 104,0 bis 119,7 Prozent des Durchschnittslohnes. In der Landwirtschaft hingegen war das Lohnniveau unterdurchschnittlich und lag im selben Zeitraum bei 48,7 bis 54,2 Prozent des Durchschnittslohnes (vgl. Abbildung 4.7).

Abbildung 4.7: Entwicklung des absoluten (nominalen) Durchschnittslohns und der Löhne in Industrie und Landwirtschaft im Verhältnis zum Durchschnittslohn



Quelle: SSCU, 2006b.

Die Einbeziehung der Schattenwirtschaft bzw. des informellen Sektors³⁰, dessen Anteil nach Schätzung des Ukrainischen Statistischen Amtes im Jahr 2004 ca. 16 Prozent der Gesamtbeschäftigung ausmachte, vervollständigt den Blick auf die Arbeitsmarktsituation. Schätzungsweise 80 Prozent der Beschäftigten im informellen Sektor sind selbstständig oder in Kleinunternehmen (<10 Beschäftigte) tätig. Ein Großteil dieser Arbeitsplätze ist in Branchen mit relativ geringer Produktivität angesiedelt (z. B. 25 Prozent im Agrarsektor) und die Qualifikation der

³⁰ Beschäftigung in der Schattenwirtschaft wird im Allgemeinen als Wertschöpfung schaffende Aktivitäten außerhalb der Steuergesetzgebung definiert. Hierunter fallen sowohl Aktivitäten, die aufgrund ihrer Natur nicht registriert und besteuert werden können, z. B. Subsistenzlandwirtschaft, und solche, bei denen Registrierung und Besteuerung mit Absicht vermieden werden (WELTBANK, 2005b, S. 134).

Beschäftigten ist durchschnittlich niedriger als im formalen Arbeitsmarkt. Das Lohnniveau liegt jedoch 10 bis 15 Prozent über den offiziellen Löhnen, da die obligatorischen Lohnnebenkosten entfallen. Die höheren Einkommensmöglichkeiten stellen damit auch für besser Qualifizierte einen Anreiz dar, in der Schattenwirtschaft zu arbeiten. Gleichzeitig werden damit die sozialen Härten der Arbeitslosigkeit gemildert. Die Gelegenheitsjobs im informellen Sektor dienen ca. 30 Prozent der Arbeitslosen zur Aufbesserung des Einkommens und ca. 33 Prozent der Arbeitslosen finden hier eine neue Beschäftigung. Die nichtvorhandene Einbindung in die sozialen Sicherungssysteme, wie z. B. die Rentenversicherung, ist jedoch ein großer Nachteil der Beschäftigung in der Schattenökonomie (vgl. WELTBANK, 2005a).

Die Arbeitsmärkte im ländlichen Raum sind neben den oben geschilderten allgemeinen Problemen zusätzlich durch die geringe Anzahl von Beschäftigungsmöglichkeiten außerhalb des Agrarsektors gekennzeichnet. Im Jahr 2004 waren einschließlich selbstständiger Beschäftigung mehr als 55 Prozent der ländlichen Bevölkerung in der Landwirtschaft, 15 Prozent im Gesundheits- und Ausbildungswesen, 11 Prozent in der verarbeitenden Industrie und nur 6 Prozent im Einzelhandel beschäftigt (vgl. USAID, 2005). Im Zeitraum von 1990 bis 2000 verloren 2,8 Mio. Personen in ländlichen Gebieten ihren Arbeitsplatz. Circa 40 Prozent dieser Arbeitsplätze wurden innerhalb der ehemaligen kollektiven landwirtschaftlichen Betriebe abgebaut. Die OECD und WELTBANK (2004) schätzt, dass nur 0,4 Mio. einen neuen registrierten Arbeitsplatz fanden und der Rest größtenteils in die Subsistenzlandwirtschaft ausgewichen ist. Als arbeitslos registriert hat sich hiervon nur ein Bruchteil. Dies deutet auf eine hohe versteckte Arbeitslosigkeit der Dorfbevölkerung hin.

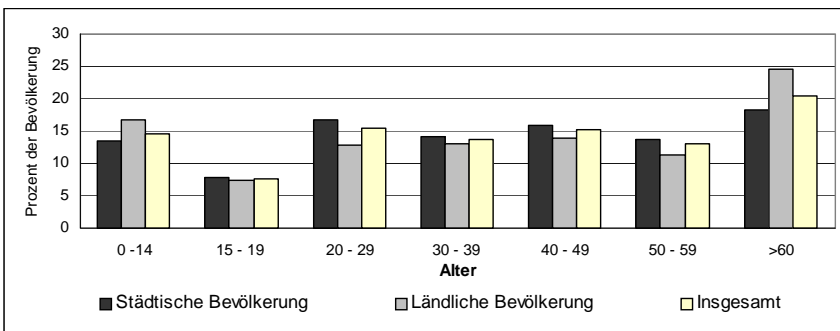
In den 1990er Jahren verzeichneten die ländlichen Räume eine überwiegend positive Migrationsbilanz, das heißt, dass die Zuzüge die Fortzüge übertrafen. Seit dem Jahr 2000 ist hier jedoch eine verstärkte Abwanderung zu beobachten und im Jahr 2006 war die Migrationsbilanz im ländlichen Raum negativ (vgl. Tabelle 4.9). Neben solch permanenter Migration findet eine umfangreiche temporäre Arbeitsmigration aus der Ukraine in die EU oder nach Russland statt. Aufgrund des zeitweiligen Charakters von Arbeitsmigration und da ein Großteil dieser Arbeitsaufenthalte illegal über Touristenvisa (in die EU) organisiert ist, bzw. bei der Einreise nach Russland Visafreiheit herrscht, erscheinen diese Migranten nicht in den offiziellen Zahlen. Diese temporären Migranten, die überwiegend aus ländlichen Räumen stammen, stehen dem ukrainischen Arbeitsmarkt jedoch nur eingeschränkt zur Verfügung. Schätzungen reichen von 2 Mio. bis zu 7 Mio. Ukrainern, die im Ausland arbeiten und mindestens 5 Mrd. US Dollar zurück-überweisen (vgl. ZIMMER, 2007).

Tabelle 4.9: Migration im städtischen und ländlichen Raum der Ukraine pro 1.000 Einwohner, 2006

	Insgesamt			Städtischer Raum			Ländlicher Raum		
	Zuzüge	Fortzüge	Bilanz	Zuzüge	Fortzüge	Bilanz	Zuzüge	Fortzüge	Bilanz
Insgesamt	16,4	16,1	0,3	17,2	15,7	1,5	14,6	16,9	-2,3
Davon:									
Intraregionale Migration	9,4	9,4	x	9,3	8,7	0,6	9,7	11	-1,3
Interregionale Migration	6	6	x	6,8	6,3	0,5	4,3	5,5	-1,2
Internationale Migration	1	0,7	0,3	1,1	0,7	0,4	0,6	0,4	0,2
Darunter:									
Mit GUS-Ländern	0,8	0,5	0,3	0,8	0,5	0,3	0,6	0,3	0,3
Mit anderen Ländern	0,2	0,2	0	0,3	0,2	0,1	0	0,1	-0,1

Quelle: SSCU, 2007a.

Demografisch steht die Ukraine heute vor einer Krise, die erhebliche Rückwirkungen auf den Arbeitsmarkt haben kann. Aufgrund des starken Geburtenrückgangs (1,1-1,2 Kinder pro Frau) verringert sich die Bevölkerung stärker als in allen anderen europäischen Gesellschaften. Besonders ausgeprägt ist der Geburtenrückgang in den ländlichen Gebieten (vgl. ZIMMER, 2007). Für die ländliche Wirtschaft und besonders den Agrarsektor könnte diese Entwicklung, falls sie länger anhält, einen Mangel an jungen und gut ausgebildeten Arbeitskräften verursachen (OECD und WELTBANK, 2004, S. 125). Die Altersstruktur in ländlichen Räumen ist schon heute von einem geringeren Anteil der Bevölkerung im arbeitsfähigen Alter und einem höheren Anteil der Bevölkerung über 60 Jahren geprägt (vgl. Abbildung 4.8).

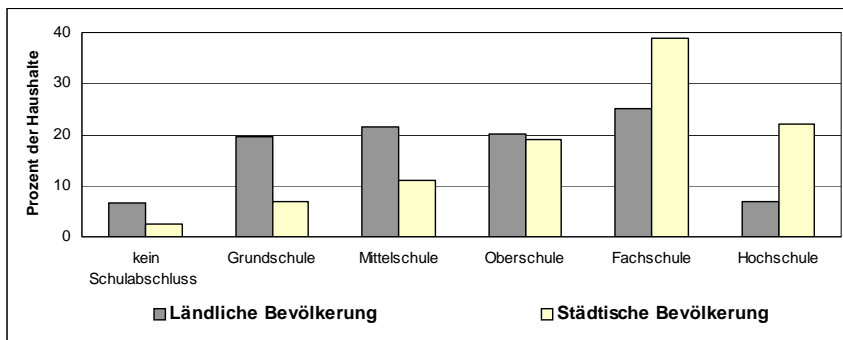
Abbildung 4.8: Altersstruktur der ländlichen und der städtischen Bevölkerung in der Ukraine (01.01. 2006)

Quelle: SSCU, 2006a.

In einer Analyse zu den Bestimmungsgründen der individuellen Dauer von Arbeitslosigkeit identifiziert KUPETS (2006) ältere, gering qualifizierte und

alleinerziehende Personen, die in kleinen Städten oder ländlichen Gebieten leben und ihre Einkommen aus Pensionen, Schwarz- oder Gelegenheitsarbeit und/oder Subsistenzlandwirtschaft erzielen, als eindeutig benachteiligt in Bezug auf eine Wiederbeschäftigung. Durchschnittlich ist die Bevölkerung im ländlichen Raum – gemessen an dem höchsten Schulabschluss – schlechter qualifiziert als diejenige im städtischen Raum (vgl. Abbildung 4.9).

Abbildung 4.9: Bildungsniveau der ländlichen und städtischen Haushaltsvorstände in der Ukraine, 2001



Quelle: OECD und WELTBANK, 2004, S. 126.

Aus der Perspektive potenzieller Arbeitgeber ist das Angebot an qualifizierten Arbeitskräften im Agrarsektor trotz der offiziell hohen Arbeitslosigkeit und der großen Bedeutung der Beschäftigung im Agrarsektor beschränkt. Neben der demographischen Krise, die durch die Abwanderung der Bevölkerung im arbeitsfähigen Alter verstärkt wird, sind die mangelnde Zuverlässigkeit der Arbeitskräfte, die Aneignung von Betriebsmitteln und Alkoholismus verbreitete Probleme unter landwirtschaftlichen Arbeitern. Das universitäre Ausbildungssystem für landwirtschaftliche Fachkräfte leidet unter einem vergleichsweise geringen Niveau der Absolventen und kaum vorhandener Bereitschaft, nach Abschluss der Ausbildung tatsächlich auf dem Land zu arbeiten. In einer Untersuchung von LISSITSA et al. (2007) geben 90 Prozent der befragten Agrarstudenten an, ihren zukünftigen Arbeitsplatz in der Stadt zu suchen.

Die formalen arbeitsrechtlichen Regeln sind grundlegend im Ukrainischen Arbeitsgesetzbuch (vgl. VERKHOVNA RADA, 1971) geregelt. Diese Gesetzgebung wurde 1971 vom Parlament der Ukrainischen Sozialistischen Sowjetrepublik (UkrSSR) verabschiedet und räumt den Arbeitnehmern erhebliche Rechte, z. B. in Bezug auf den Kündigungsschutz, ein. Die Arbeitsgesetzgebung wird von der WELTBANK (2005) als überreguliert beurteilt, allerdings sehen die meisten Unternehmen in

Befragungen zum Investitionsklima darin ein eher untergeordnetes Problem. Dies ist vermutlich darauf zurückzuführen, dass die gesetzlichen Regelungen oft nur auf dem Papier gelten, Schwarzarbeit eine große Rolle spielt und andere Probleme für die Unternehmen größere Investitionshemmnisse darstellen (vgl. WELTBANK, 2005). Der Gesetzgeber kennt in der Ukraine einen verbindlichen Mindestlohn, der zum 1. Januar 2007 auf 400 UAH (63 EUR) festgelegt war (vgl. VERKHOVNA RADA, 1995, dort Festlegung der jährlichen Steigerung). In der Realität werden die Mindestlöhne jedoch nicht flächendeckend durchgesetzt und dienen hauptsächlich als Rechnungsgröße, mit der beispielsweise das aufzubringende Mindeststammkapital von juristischen Personen berechnet wird (vgl. BEITEN BURKHARDT, 2004).

Die Abgaben für die obligatorische staatliche Sozialversicherung werden größtenteils vom Arbeitgeber getragen. Sie bestehen aus den Beiträgen³¹: 1) zur Arbeitslosenversicherung (1,3 Prozent Arbeitgeber, 0,5 Prozent Arbeitnehmer), 2) zur Sozialversicherung (2,9 Prozent Arbeitgeber, 0,25 bis 0,5 Prozent Arbeitnehmer), 3) zur Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung (in Abhängigkeit von der Arbeits- und Risikokategorie 0,84 Prozent bis 13,8 Prozent, die nur vom Arbeitgeber zu zahlen sind), 4) zur Rentenversicherung (vom Beruf abhängig, am häufigsten sind Beitragssätze von 31,8 Prozent für den Arbeitgeber und 1 bis 2 Prozent für den Arbeitnehmer) (vgl. DEG et al., 2006).

4.4.4 Die Entwicklung des Kapitalmarktes und des Bankensektors

Die Verfügbarkeit von Fremdkapital im ukrainischen Kapitalmarkt kann in Bezug auf den Agrarsektor in die Perioden vor und nach dem Jahr 2000 unterteilt werden. Die Agrarreformen 1999/2000 waren zum Teil eine Reaktion auf die hohe Verschuldung und den geringen Anteil rentabler landwirtschaftlicher Großbetriebe in den 1990er Jahren (vgl. SEDIK, 2003 und Kapitel 4.1).

Zum Ende des Jahres 1999 betragen die Schulden aller KLB gegenüber Banken, dem Staat, den Produzenten von Vorleistungen und den eigenen Angestellten insgesamt 15,2 Mrd. UAH (11,7 Prozent des BIP). Diese Schulden unterlagen überwiegend weichen Budgetbeschränkungen in dem Sinne, dass ihre Fälligkeit durch Erlass, Restrukturierung oder Nichtzahlung (z. B. der Sozialabgaben) in der Regel ausgesetzt wurde. Die Struktur der Schulden hatte sich innerhalb der 1990er Jahre stark verändert. Im Jahr 1992 waren Banken und die Produzenten von Vorleistungsgütern mit jeweils über 35 Prozent Anteil an den Gesamtschulden die größten Gläubiger landwirtschaftlicher Großbetriebe. Bis zum Jahr 1999 reduzierte

³¹ Die Prozentangaben beziehen sich auf das Bruttogehalt.

sich der Anteil der Banken an den Gesamtschulden auf ca. 3 Prozent und derjenige des Staates stieg von ca. 11 auf 38 Prozent. Hierbei handelte es sich fast ausschließlich um kurzfristige Kredite (vgl. STRIEWE et al., 2001). Die Gründe für den geringen Anteil der Banken an der Finanzierung der Großbetriebe sind auf deren mangelnden Kreditwürdigkeit und die Entwicklungen im Bankensektor zurückzuführen. Die landwirtschaftlichen Großbetriebe, deren wirtschaftliche Situation sich zunehmend negativ entwickelte, konnten aufgrund der unklar definierten Eigentumsrechte und des fehlenden Konkursrechts den Banken keine Sicherheiten für Kredite bieten.

Die Verfügbarkeit von Kapital ist in starkem Maße von der Entwicklung des ukrainischen Bankensektors, in dem in diesem Zeitraum vor dem Hintergrund anhaltender Rezession umfangreiche Reformen und Umstrukturierungen stattfanden, abhängig (vgl. BARISITZ, 2006). Die Lockerung der Bankkonzessionsbestimmungen ließ die Anzahl von ca. einem Dutzend Banken im Jahr 1990, von denen die größten die aus dem sozialistischen Monobankensystem entstanden, spezialisierten Staatsbanken waren, auf 230 Kreditinstitute im Jahr 1995 ansteigen. Abgesehen von den Staatsbanken war der Großteil dieser Banken klein. Häufig fungierten sie als sogenannte Taschenbanken, das heißt als quasi erweiterte Finanzabteilungen ihrer Eigenerfirmen. Trotz des 1995 eingeleiteten makroökonomischen Stabilisierungsprogramms gegen die Hyperinflation blieb der ukrainische Bankensektor in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre weiterhin fragmentiert. Die Bilanzsumme von ca. 18 Prozent des BIP im Jahr 1998 lag deutlich hinter anderen Schwellenländern und entsprach derjenigen einer mittelgroßen deutschen Kommerzbank (vgl. ebenda). Dies wird als Folge der anhaltenden Rezession und des mangelnden öffentlichen Vertrauens in die Banken beschrieben. Für ausländische Banken herrscht bis heute ein Ansiedlungsverbot, das allerdings im Zuge des WTO-Beitritts im Jahr 2008 fallen soll (IER, 2006, S. 3). Die russische Finanzkrise 1998 wirkte sich negativ auf die ukrainischen Finanzmärkte aus. Trotz des Entzugs von Banklizenzen einiger kleiner Banken, deren Gesamtanzahl bis Ende 1999 auf 161 sank, kam es im Anschluss nicht zu einer systematischen Marktberreinigung. Einige größere Banken blieben unterkapitalisiert, vermutlich sogar insolvent, Eigentumsverhältnisse teilweise unklar und der Sektor insgesamt politiknah. Diese Situation hatte Rückwirkungen auf die Kreditvergabe, die bis 1995 offiziell staatlich kontrolliert blieb. Auch nach der offiziellen Abschaffung gab es Anzeichen, dass sich staatliche Kontrolle auf der informellen Ebene fortsetzte. Die Zinssätze kommerzieller Banken für Kredite waren in diesem Zeitraum hoch und lagen nach STRIEWE et al. (2001) nach der Finanzkrise zeitweise bei 65 Prozent, so dass kommerzielle Kredite auch von der Seite der landwirtschaftlichen Betriebe unter Rentabilitätsaspekten kaum in Frage kamen.

Die zweite Phase der Agrarreformen führte im Jahr 2000 wie in Kapitel 4.2 beschrieben, unter anderem zu einer Umschichtung der staatlichen Unterstützung von Warenkreditprogrammen zu Zinskompensationsprogrammen. Hierbei übernahm der Staat einen Teil des Zinssatzes für die landwirtschaftlichen Betriebe (vgl. Tabelle 4.10). Zwar wurden im Jahr 2000 nur 28,5 Prozent der vorgesehenen Mittel abgerufen, aber im Jahr 2003 lag dieser Anteil schon bei 99,7 Prozent. Die Kredite wurde über kommerzielle Banken, welche die Kreditwürdigkeit der Bewerber selbst beurteilten, vergeben. Die Verbesserung der wirtschaftlichen Situation eines Teils der Betriebe führte zu einer erhöhten Kreditwürdigkeit. Das staatliche Budget zur Förderung der Zinskompensationsprogramme ist seit dem Jahr 2000 kontinuierlich angestiegen.

Tabelle 4.10: Höhe der partiellen Zinskompensation für den Agrarsektor 2002 bis 2005

	2002	2003	2004	2005
Staatl. Zinskompensation, % p. a.:				
Kurzfristige Kredite in UAH (USD)	10 - 7 (7 - 5)	10 - 7 (7 - 5)	8 (6)	10 (7)
Langfristige Kredite in UAH (USD)	10 - 7 (5 - 4)	10 - 7 (7 - 5)	14 - 12 (9 - 8)	10 (9 - 8)
Förderbare Zinssätze, %	18 - 21	18 - 21	18 - 19	20 - 21
Refinanzierungsrate der Nationalbank, %	9,0	7,0	8,7	9,0
Zinssatz kommerzieller Banken, %	25,0	20,2	17,9	16,0
Staatliches Budget für Zinskompensationsprogramm, Mio. UAH	k. A.	k. A.	247,9	350,0

Quelle: NIVYEVSKIY, 2006, S. 9.

Anm.: Zinskompensationen werden für einen Satz gezahlt, der mindestens der Refinanzierungsrate der Ukrainischen Nationalbank entspricht.

Etwa 21 Prozent der unter dem Zinskompensationsprogramm ausgegebenen Kredite wurden im Jahr 2000 über die *Bank Ukraina*, der vormaligen staatlichen Spezialbank für Landwirtschaft, vergeben. Die formal privatisierte, aber staatlich kontrollierte *Bank Ukraina* war während der 1990er Jahre der hauptsächliche Kreditgeber für den Agrarsektor, wobei sie nach SEDIK (2003) keinerlei bankübliche Kriterien für die Kreditvergabe anwandte. Seit 1994 übten der IWF und die WELTBANK Druck auf die ukrainische Regierung aus, diese quasi staatliche Kreditvergabe zu stoppen. Erst im Jahr 2001 konnte sich die ukrainische Notenbank nach einer erheblichen Stärkung ihrer Befugnisse durch ein neues Bankengesetz gegen politische Hindernisse durchsetzen, indem sie den Konkurs der *Bank Ukraina* zuließ und ihr die Banklizenz entzog (vgl. BARISITZ, 2006). Auf der anderen Seite verursachte dieser Konkurs aus internationaler Sicht einen Imageschaden für den ukrainischen Bankensektor (vgl. OA, 2002).

Seit dem Jahr 2000 setzte in der Ukraine trotz bestehender Unterkapitalisierung vieler Banken ein Kreditboom ein, der hauptsächlich von der Konjunkturerholung getragen wurde. Nur zum Jahreswechsel 2004/2005 verlangsamte sich dieser Boom wegen der politischen Unsicherheiten der orangen Revolution. Von einem niedrigen Ausgangsniveau im Jahr 2000 beginnend versiebenfachte sich das ukrainische Kreditvolumen bis zum Jahr 2005 mit Wachstumsraten von über 50 Prozent z. B. gegenüber dem Vorjahr im Jahr 2003. Der durchschnittliche nominelle Zinssatz für Kredite sank von 55 Prozent im Jahr 1999 auf 15,7 Prozent im ersten Quartal des Jahres 2006 (vgl. Tabelle 4.11).

Tabelle 4.11: Entwicklung des Zinssatzes und des Wachstums von Krediten, 1999-2006

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ¹⁾
Kreditsatz (Durchschnitt, Periodenendstand, in % p. a.)	55,0	41,5	32,3	25,4	17,9	17,4	16,2	15,7
Kreditwachstum (real, mit dem VPI²⁾ deflationiert, in % p. a.)³⁾	24,2	36,0	34,5	48,1	54,5	18,5	41,0	49,0

Quelle: BARISITZ, 2006, S.79.

Anm.: ¹⁾ 1. Quartal 2006. ²⁾ Verbraucherpreisindex ³⁾ Geringfügige Unterschiede der Zinssätze zwischen Tabelle 4.10 und Tabelle 4.11 sind auf die unterschiedlichen Quellen zurückzuführen.

Das Kreditrisiko im ukrainischen Bankensektor wird wegen der rasch erfolgten Expansion des Kreditgeschäftes, der niedrigen Eigenkapitalquote vieler Banken, dem hohen Anteil von Fremdwährungskrediten und teilweise intransparenten Eigentumsstrukturen weiterhin als hoch eingeschätzt. Positiv ist aber die Entwicklung der gesetzlichen Regelungen bezüglich der Bankenaufsicht und von Risikomanagementinstrumenten in den letzten Jahren zu beurteilen, die auch in Hinblick auf den WTO-Beitritt der Ukraine verschärft worden sind (vgl. BARISITZ, 2006; BARANAUSKAITE, 2007).

Der Anteil der Kredite für die Landwirtschaft an dem Gesamtkreditvolumen stieg von 4 Prozent im Jahr 2000 auf 8 Prozent im Jahr 2004 (DUENWALD et al., 2004). In einer Umfrage unter 1.400 landwirtschaftlichen Großbetrieben, privaten Farmen und ländlichen Haushalten, die in den Jahren 2005/2006 in acht ukrainischen Oblasten durchgeführt wurde, adressieren LERMAN et al. (2006, S. 19ff.) unter anderem Umfang und Verfügbarkeit kommerzieller Kredite. Landwirtschaftliche Großbetriebe und private Farmer beurteilen die Verfügbarkeit von Krediten besser als vor dem Jahr 2000, wobei erstere den Kreditzugang als positiver empfinden. Dies spiegelt sich darin wider, dass 45 Prozent der privaten Farmer angeben, Kredite zu benötigen und nicht zu bekommen, wohingegen es bei den landwirtschaftlichen

Großbetrieben nur 26 Prozent sind. Die Hauptkreditgeber sind Banken und Produzenten von Vorleistungsgütern. Der typische Kredit hat eine Laufzeit von 12 Monaten bei einem nominalen Jahreszinssatz von 19 Prozent (entspricht deflationiert ca. 9-10 Prozent). Als die größten Hindernisse für den Kreditzugang werden die hohen Zinssätze, die kurzen Laufzeiten der Kredite und der Mangel an Sicherheiten von allen drei Betriebsgruppen genannt.

Seit Mitte des Jahres 2005 ist ein gesteigertes Interesse ausländischer Investoren, das von der Übernahme von 94 Prozent der zweitgrößten ukrainischen Bank (*Bank Aval*) durch die *Raiffeisen International Holding AG* eingeleitet wurde, am ukrainischen Bankensektor zu beobachten. Die Motivation hierfür sind das Wachstumspotenzial des ukrainischen Bankensektors, die Nähe zur EU, noch anstehenden Privatisierungen und das augenblicklich niedrige Wettbewerbsniveau. Es folgte eine Serie von Bankübernahmen und -beteiligungen, z. B. durch die französische Banken *BNP Paribas* (51 Prozent der viertgrößten ukrainischen Bank *Ukrsibbank*) und *Credit Agricole* sowie die deutsche *Hypo-Vereinsbank*. Zur Mitte des Jahres 2006 betrug der Anteil ausländischer Investoren an der Bilanzsumme des ukrainischen Bankensektors ca. 26 Prozent. Diese ausländischen Investitionen werden generell als positiv für Effizienz und Transparenz angesehen (vgl. BARISITZ, 2006; BARANAUSKAITE, 2007).

Für (ausländische) Investoren im ukrainischen Agrarsektor sind die aktuellen Entwicklungen als positiv zu beurteilen. Während es vor dem Jahr 2000 kaum möglich war, nicht-staatliche Kredite, deren Vergabeprinzipien tendenziell intransparent waren, zu erhalten, hat sich die Verfügbarkeit und Transparenz von Krediten verbessert. Insbesondere die zunehmende Präsenz ausländischer Banken seit Mitte des Jahres 2005, die den Herkunftsländern der Investoren entstammen, verbessert den Kreditzugang in der Ukraine. Problematisch bleiben die oftmals kurzen Laufzeiten der Kredite sowie die hohen Zinssätze.

4.5 Absatzbezogene Standortfaktoren: Die Entwicklung der Absatzwege und der verarbeitenden Industrie von landwirtschaftlichen Produkten

Die Vermarktung der Produktion ist neben deren Planung und der Organisation der Prozessabläufe eine grundlegende Aufgabe der (landwirtschaftlichen) Unternehmensführung. Für Investoren sind die möglichen Absatzwege für die von ihnen erzeugten Produkte ein relevanter Standortfaktor, da sie auf die Erzeugerpreise und damit direkt auf die Rentabilität einer Investition wirken. Landwirtschaftliche Produkte stehen aufgrund ihres Rohstoffcharakters in der Regel am Anfang der Wertschöpfungskette. Aus diesem Grund spielen die Struktur und Effizienz der

Vermarktungskanäle³², der verarbeitenden Unternehmen und des Einzelhandels, die nachfolgend dargestellt werden, bei der Erzeugerpreisgestaltung eine wichtige Rolle³³.

Zu Beginn der 1990er Jahre war die gesamte Absatz³⁴- und Verarbeitungsseite für landwirtschaftliche Produkte wie auch die Produktionsseite in der Praxis durch die Staatsaufträge weiterhin planwirtschaftlich organisiert, auch wenn den Produzenten ab 1994 offiziell andere Vermarktungswege offen standen. In Abbildung 4.10 sind die Anteile der verschiedenen Vermarktungswege für Getreide, Zuckerrüben, Fleisch und Milchprodukte in den Jahren 1990 und 2000 bis 2005 zu sehen (vgl. für weitere Produkte Tabelle A-17 im Anhang). Im Vergleich zum Jahr 1990, in dem fast die gesamte Produktion an die verarbeitende Industrie abgeliefert wurde, ist seit dem Jahr 2000 bei Getreide eine deutliche Veränderung der Absatzstruktur zu erkennen. Im Jahr 2005 wurden nur noch 5,2 Prozent des Getreides direkt an die verarbeitende Industrie, 10,0 Prozent über (lokale) Märkte, 4,7 Prozent an die Mitarbeiter, aber 80,1 Prozent über andere Absatzwege vermarktet. Seit dem Jahr 2000 sind in den ukrainischen Getreidemarkt neben staatlichen Agenturen, die während der 1990er Jahre praktisch über das Getreidehandelsmonopol verfügten, neue Akteure wie nationale und internationale Handelsunternehmen, Betriebsmittellieferanten und auch landwirtschaftliche Unternehmen eingetreten. Primär geht es hierbei um den Handel mit Exportgetreide, auch wenn dieser Markt immer wieder staatlichen Eingriffen unterliegt (vgl. Kapitel 4.2).

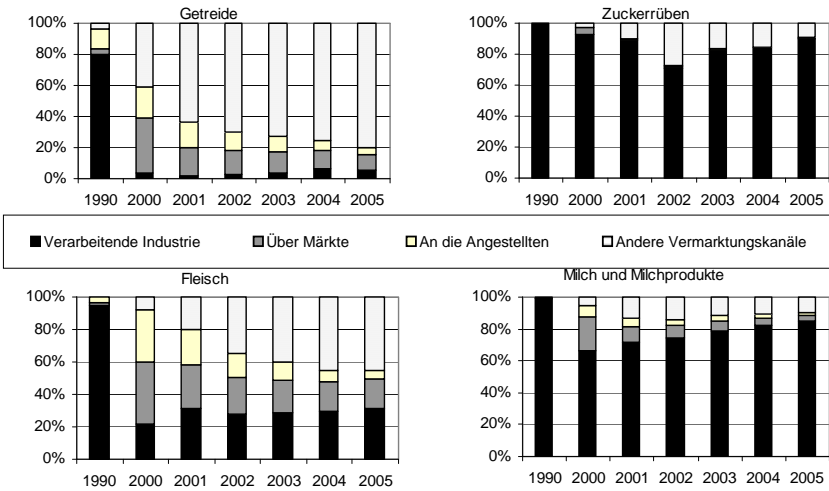
Im Gegensatz dazu hat sich die Vermarktungsstruktur bei Zuckerrüben innerhalb desselben Zeitraums kaum verändert. Auch im Jahr 2005 wurde der überwiegende Teil (85 Prozent) der Produktion weiterhin an die verarbeitende Industrie abgegeben. Hohe inländische Produktionskosten, ein ineffizienter Verarbeitungssektor, das Quotensystem sowie hoher Außenschutz machen eine Steigerung der Exporte von Zucker unwahrscheinlich (vgl. OECD und WELTBANK, 2004).

³² Vgl. hierzu STRIEWE und CRAMON-TAUBADEL (1999, S.78 ff.), die am Beispiel des ukrainischen Getreidemarktes die Auswirkungen ineffizienter Vermarktungsstrukturen auf die Erzeugerpreise aufzeigen.

³³ Die Komplexität potenzieller Absatzwege und die Länge der Wertschöpfungskette unterscheiden sich in der Landwirtschaft in Abhängigkeit von den Produkteigenschaften und den betrieblichen Gegebenheiten. Beispielhaft zu nennen ist die Direktvermarktung von Produkten wie Obst und Gemüse oder die Weiterverarbeitung der Produktion integriert im eigenen Unternehmen (vgl. hierzu ausführlich BOKELMANN et al., 2000, S. 243 ff.).

³⁴ Hierbei handelt es sich um die Produktion der landwirtschaftlichen Großbetriebe. Die Hauswirtschaften und privaten Farmer vermarkteten ihre Produkte größtenteils direkt.

Abbildung 4.10: Vermarktungswege¹ für Getreide, Zuckerrüben, Fleisch und Milchprodukte 1990 und 2000 bis 2005



Quelle: SSCU, 2006b.

Anm.: ¹⁾ Vermarktete Produktion, d. h., der Eigenverbrauch der Hauswirtschaften ist ausgenommen.

Bei der Vermarktung von tierischen Produkten sind deutliche Unterschiede zwischen Fleischprodukten und Milchprodukten zu erkennen. Der Anteil der Fleischproduktion, der an die verarbeitende Industrie vermarktet wird, hat sich vom Jahr 1990 zum Jahr 2000 von 94,8 auf 21,6 Prozent reduziert. Der Grund liegt einerseits in der Verschiebung der relativen Anteile an der Fleischproduktion von den Großbetrieben in die Hauswirtschaften, die den Großteil ihrer Produktion direkt vermarkten. Andererseits schritt die Modernisierung in der Fleisch und Milch verarbeitenden Industrie am langsamsten voran. Dies spiegelte sich in den Auszahlungspreisen wider und verringerte die Attraktivität der Vermarktung an die verarbeitende Industrie. Vom Jahr 2000 zum Jahr 2005 stieg der Anteil der Vermarktung an die verarbeitende Industrie auf 30,9 Prozent. Gleichzeitig sank der als Naturalentlohnung an die Angestellten vermarktete Anteil von 31,9 Prozent auf 4,5 Prozent. Im selben Zeitraum nahm der Anteil der an alternative Abnehmer vermarkteten Produktion von 8,1 Prozent auf 45,5 Prozent zu.

Die Absatzwege der Milchproduktion haben sich kaum verändert und im Jahr 2005 wurden immer noch 85 Prozent direkt an die Molkereien abgegeben. Problematisch ist hierbei die Produktqualität, da im Jahr 2005 über 80 Prozent der Milch in den

Hauswirtschaften, die im Durchschnitt ein bis zwei Kühe halten, hergestellt wurden und sie einen Anteil von über 50 Prozent an der vermarkteten Milch haben. Hohe Sammel- und Transportkosten führen unter anderem zu niedrigeren Auszahlungspreisen (vgl. PEREKHOZHUK, 2007). In den letzten Jahren ziehen die Investitionen in große Milchproduktionsprojekte jedoch an. Investiert wird von Verarbeitungsunternehmen, die sich durch vertikale Integration eine qualitativ und quantitativ homogene Rohstoffbasis schaffen wollen (vgl. DEUTSCHE BOTSCHAFT KIEW, 2006).

Die *International Farm Corporation* (IFC) hat im Jahr 2004 die Absatz- und Vermarktungswege von 400 ukrainischen privaten Farmen und landwirtschaftlichen Großbetrieben untersucht. Bei der Vermarktungsstrategie bestehen innerhalb der beiden Gruppen wesentliche Unterschiede darin, dass die privaten Farmer in dem Sample den größten Teil ihrer Gesamtproduktion an Großhändler (31 Prozent) und einen erheblichen Teil (19 Prozent) über Groß- und Einzelhandelsmärkte vermarkteten. Der Grund scheinen die besseren Preise durch den Ausschluss von Zwischenhändlern zu sein. Die landwirtschaftlichen Großbetriebe hingegen vermarkteten den Großteil der Produktion (33 Prozent) an die verarbeitende Industrie. Immerhin 1 Prozent der Produktion der privaten Farmer und 2 Prozent der Produktion der landwirtschaftlichen Großbetriebe wurden direkt an Supermärkte verkauft. Etwa 44 Prozent aller befragten Unternehmen verkauften Getreide- und Ölfrüchte direkt nach der Ernte und 80 Prozent bis zum Ende des Kalenderjahres. Für Gemüse lagen diese Anteile bei 59 Prozent bzw. 88 Prozent. Als Grund für diesen schnellen Verkauf – hauptsächlich gegen Bargeld – werden von 76 Prozent der landwirtschaftlichen Großbetriebe und 83 Prozent der privaten Farmer die Liquiditätsrestriktionen angegeben. Weitere Gründe sind fehlende Lager- und Transportmöglichkeiten. Diese saisonale Häufung der Verkäufe drückt die Erzeugerpreise und führt zu ungleichmäßigen Angebotsströmen auf den Produktmärkten für z. B. Handel und Verarbeitung (vgl. IFC, 2005).

Die Entwicklung und Restrukturierung der Ernährungsindustrie, die seit dem Jahr 2000 mit Raten von durchschnittlich 15 Prozent wächst, ist maßgeblich durch die Art und Geschwindigkeit der Privatisierung bestimmt worden. In der Ukraine ist auch die Privatisierung dieses Sektors langsamer als in anderen Transformationsländern vonstatten gegangen. So herrschte bis 1997 z. B. noch ein Privatisierungsverbot für Getreide verarbeitende Unternehmen. Die Mechanismen der Privatisierung haben sich im Zeitablauf geändert. Bis zum Jahr 1993 wurde über eine Art Leasing-Modell, bei dem der Staat Eigentümer des Betriebsvermögens blieb, privatisiert und in diesem Zeitraum erhielten Angestellte und

Manager ca. 94 Prozent der Anteile. Durch die rechtliche Änderung der Privatisierungsmechanismen für die Ernährungsindustrie im Jahr 1993 sank der Anteil der Angestellten und Manager an den privatisierten Unternehmen bis zum Jahr 1996 auf 40 Prozent. Dafür traten die Primärproduzenten mit ca. 20 Prozent und Außenstehende mit ca. 40 Prozent der Anteile als neue Gruppen im Privatisierungsprozess auf. Bei den seit 1996 erfolgten Privatisierungen sank der Anteil der Angestellten und Manager weiterhin und derjenige von Primärproduzenten und Außenstehenden sowie der Anteil gegen Zahlung statt Zertifikaten erfolgter Privatisierungen stieg (vgl. OECD und WELTBANK, 2004).

Der Zeitpunkt der Privatisierung hatte somit Einfluss auf die anfängliche Eigentumsstruktur der Unternehmen. In den früh privatisierten Subsektoren der Ernährungsindustrie wie der Öl- und Fett sowie der Milch- und Fleisch verarbeitenden Industrie hielten die Angestellten und Manager den Großteil der Anteile. Eine so gestaltete Insiderprivatisierung führte dazu, dass Restrukturierungsprozesse – insbesondere wenn mit Entlassungen verbunden – nur bedingt durchzusetzen waren und die Privatisierung kaum zum Zufluss des für Investitionen notwendigen Kapitals führte. Für die überwiegend erst ab 1997 privatisierten Unternehmen, wie z. B. die der Getreideverarbeitung und auch Bäckereien, ergab sich ein anderes Muster der Anteilsverteilung. Den Großteil der Anteile (ca. 42 Prozent) erhielten die landwirtschaftlichen Unternehmen bzw. Landwirte über kostenlose Zuteilung (vgl. OECD und WELTBANK, 2004, S. 103ff.). Nach Abschluss der Erstprivatisierungen sind weitere Eigentümerwechsel jedoch durchaus zulässig.

Die Ernährungsindustrie ist trotz abnehmender gesamtwirtschaftlicher Bedeutung aufgrund des Wachstums anderer Sektoren ein dynamischer Sektor der ukrainischen Volkswirtschaft. Derzeit finden hier umfangreiche Umstrukturierungen statt. Während die Modernisierung in Subsektoren mit hoher Wertschöpfung, wie der Getränkeherstellung, nicht zuletzt durch ausländische Investitionen weiter vorangeschritten ist, ziehen auch die Milch, Fleisch und Zucker verarbeitenden Unternehmen in der letzten Zeit verstärkt Investitionen an. Mit ausländischem Kapital und Krediten der *European Bank for Reconstruction and Development* (EBRD) werden Zuckerfabriken modernisiert. Eine andere Entwicklung ist die zunehmende vertikale Integration (s. o.) oder zumindest feste Kooperationen von Verarbeitern und Produzenten und das Wachstum der sogenannten Agrarholdings. Insbesondere die Milch und Fleischverarbeiter gehen dem Beispiel der Zuckerfabriken folgend dazu über, Teile ihres Rohstoffbedarfes in Eigenregie zu produzieren (vgl. DEUTSCHE BOTSCHAFT KIEW, 2006). Durch den WTO-Beitritt der Ukraine sind für Teile der inländischen Ernährungsindustrie, insbesondere in den Subsektoren Milch- und Fleischverarbeitung, kurz- und mittelfristig negative

Effekte zu erwarten, da sie in vielen Bereichen Importen gegenüber nicht konkurrenzfähig sein werden. Langfristig wird jedoch damit gerechnet, dass die Übernahme internationaler Produktionsstandards, Strukturwandel und damit einhergehend Effizienzsteigerungen zu höherer Wettbewerbsfähigkeit der ukrainischen Ernährungsindustrie führen werden (vgl. STRUBENHOFF, 2008).

Der Lebensmitteleinzelhandel in der Ukraine ist aufgrund der steigenden Einkommen und Inlandsnachfrage in den letzten fünf Jahren stark im Aufschwung befindlich, so dass der Umsatz im Jahr 2006 um 25,6 Prozent wuchs. Prognosen rechnen mit einem Wachstum von 173 Prozent bis zum Jahr 2010 (vgl. DEUTSCHE BOTSCHAFT KIEW, 2006). Allerdings ist der ukrainische Lebensmitteleinzelhandel (LEH) immer noch stark regionalisiert und kleinstrukturiert. Im Jahr 2006 wurden nur 17 Prozent des gesamten mit Lebensmitteln erzielten Umsatzes von in Ketten gebundenen Supermärkten erzielt. Märkte, freie Lebensmittelgeschäfte und Kioske spielen noch eine wichtige Rolle im LEH. Zu Beginn des Jahres 2006 gab es in der Ukraine 101.400 Lebensmittelgeschäfte. Hierunter befanden sich 31.900 Geschäfte, die in der Form von juristischen Personen organisiert waren. Das Umsatzvolumen des organisierten Lebensmittelhandels wurde für das Jahr 2005 auf ca. 4,1 Mrd. US-Dollar geschätzt (vgl. ZMP, 2006). In den ländlichen Regionen fehlen bis auf wenige Ausnahmen moderne Selbstbedienungsgeschäfte oder Einzelhandelsformen. Die ca. 900 Supermärkte und *Universam*-Geschäfte³⁵ sowie 59 Hypermärkte sind hauptsächlich in den Wirtschaftszentren angesiedelt. Die 12 größten Einzelhandelsketten erreichen zusammen einen Marktanteil von ca. 65 Prozent des organisierten Einzelhandels (vgl. ZMP). Marktführer ist die *Metro Group*, die 2003 ihren ersten Supermarkt in Kiew eröffnete und im Jahr 2006 schon 11,9 Prozent der Gesamtumsätze erwirtschaftete. Weitere große Supermarktketten sind der größte ukrainische Lebensmittelhändler *Fozzy* mit einem Marktanteil von 11,8 Prozent (2006) und die ukrainischen Unternehmen *Velika Kyshenia*, *Furschet* und *ATB Market*. Aufgrund der positiven Entwicklung, welche unter anderem die Platzierung der Ukraine unter den Top-5 des *Global Retail Index*³⁶ 2006 zum zweiten Mal in Folge zeigt, ist der vermehrte Eintritt ausländischer Einzelhandelsketten in den ukrainischen Lebensmittelmarkt in der nahen Zukunft wahrscheinlich. So sollen *Carrefour* und *Auchan* in Vorbereitungen für einen Markteintritt befindlich sein. Weitere Trends für die nächsten Jahre werden Umsatzwachstum, eine zunehmende Konzentration des LEH und die weitere Expansion von den Wirtschaftszentren in die Regionen sein (vgl. ZMP, 2006).

³⁵ *Universam*-Geschäfte waren in der Sowjetunion eine dem westlichen Supermarkt ähnliche Form des Lebensmittelgeschäftes und sind auch nach der Wende weitergeführt worden.

Die Beschaffungs- und Distributionsstrukturen sind laut ZMP (2006) lange nicht so schnell gewachsen wie die Strukturen im Einzelhandel und sind oftmals komplex und vielschichtig. Prinzipiell haben alle großen Einzelhandelsketten ihre eigenen Strukturen aufgebaut und üben die Großhandelsfunktion selber aus. Die Sicherheit von Lieferungen homogener Qualität und Quantität stellte auch im Jahr 2006 noch ein großes Problem dar, dem die Einzelhandelsketten durch eine Kombination aus eigenen Importen, Importen über Importeure, lokalem Einkauf und im Falle der ukrainischen Unternehmen auch durch Eigenproduktion begegnen (ZMP, 2006). Für landwirtschaftliche Produzenten besteht hier insbesondere bei Rohprodukten wie Gemüse und Obst zunehmend die Chance, ihre Produktion ohne den Zwischenhandel zu vermarkten, wenn Qualität und Liefersicherheit garantiert werden können.

4.6 Fazit

Dieses Kapitel gibt einen Überblick der Entwicklung des ukrainischen Agrarsektors und die ukrainische Agrarpolitik seit Beginn des Transformationsprozesses sowie ausgewählte produktionsbezogene Standortfaktoren, wie die natürlichen Standortfaktoren, die rechtlichen Rahmenbedingungen für ADI und Unternehmensgründungen und den Boden-, Arbeits- und Kapitalmarkt. Weiterhin werden die Absatzwege für landwirtschaftliche Produkte, die Struktur der Ernährungsindustrie und des Lebensmitteleinzelhandels als wesentliche absatzbezogene Bestimmungsfaktoren vorgestellt. Da ADI in die Landwirtschaft in der Ukraine seit Beginn der 90er Jahre auftreten, wurden die Entwicklungen im Zeitablauf geschildert.

Nach dem Zusammenbruch der landwirtschaftlichen Produktion und insbesondere der Tierproduktion in der Ukraine zu Beginn der 1990er Jahre hat sich die landwirtschaftliche Produktion seit dem Jahr 2000 wieder stabilisiert. Gleichzeitig sind seit diesem Zeitpunkt dringend notwendige Reformschritte in Bezug auf die Privatisierung und Restrukturierung der landwirtschaftlichen Großbetriebe erfolgt. Die schlechte wirtschaftliche Situation der Großbetriebe hat aber dazu geführt, dass dringende Investitionen bis heute in vielen landwirtschaftlichen Unternehmen nicht getätigt worden sind bzw. werden konnten.

Ursächlich war zum Teil die ukrainische Agrarpolitik der 1990er Jahre, die hauptsächlich durch Protektionismus, direkte Markteingriffe und häufig gegenläufige Ad-hoc-Maßnahmen gekennzeichnet war. Trotz der Durchführung verschiedener

³⁶ Der von der Unternehmensberatung A.T. Kearney erstellte Global Retail Index misst die Attraktivität bestimmter Märkte für den Eintritt von Einzelhändlern.

Reformen seit dem Jahr 2000 blieb das einzig konsistente Merkmal der ukrainischen Agrarpolitik auch nach dem Jahr 2000 ihre Inkonsistenz, wie auch die OECD (2007) bemerkt. Ad-Hoc-Maßnahmen und willkürliche Markteingriffe, wie sie sich zuletzt bei der (wiederholten) Einführung von Exportquoten für Getreide zeigten, rufen ein instabil erscheinendes Investitionsklima hervor. Langfristig sind Verbesserungen und eine weniger willkürliche Agrarpolitik durch den WTO-Beitritt der Ukraine im Mai 2008 und das geplante Freihandelsabkommen mit der EU zu erhoffen, da Handelsbeschränkungen wie z. B. Exportquoten begründet und den Handelspartnern rechtzeitig kommuniziert werden müssen.

Ein positiver Standortfaktor für ADI in der ukrainischen Landwirtschaft sind die natürlichen Standortfaktoren wie die gute Bodenqualität und die ca. 40 Mio. Hektar Ackerfläche. Ertragsmindernd wirken die geringen Niederschläge in weiten Teilen der Ukraine, das extreme Klima und der häufig schlechte Bodenzustand. Dies muss in Wirtschaftlichkeitsberechnungen einbezogen werden.

Die derzeitige Gesetzgebung garantiert ausländischen Investoren die gleichen rechtlichen Rahmenbedingungen wie ukrainischen Unternehmen. Formell unterliegen sie identischen Besteuerungs-, Lizenzierungs-, Zoll- und Devisenregeln. Für ausländische Investitionen im Agrarsektor sind die rechtlichen Rahmenbedingungen auf dem Bodenmarkt entscheidend. Mit Beginn der Agrarreformen 1999 wurde die Pacht landwirtschaftlicher Flächen auch für ausländische Privatpersonen möglich. Vorher bestand für ausländische Investoren nur die Möglichkeit, ein Joint Venture mit ukrainischen Betrieben einzugehen. Der Kauf und Verkauf von landwirtschaftlichen Flächen ist trotz der Versuche, das geltende Veräußerungsverbot aufzuheben, bisher legal nicht möglich. Entscheidend für ausländische Investoren wird die Neuregelung der – seit Beginn des Transformationsprozesses sehr kontrovers und emotional diskutierten – rechtlichen Rahmenbedingungen für den Kauf und Verkauf von landwirtschaftlichen Flächen sein. Für Investoren ist die Möglichkeit, Flächen in der Ukraine langfristig zu sichern, gerade angesichts der stark steigenden Pachtpreise, möglicherweise auslaufender oder kurzfristiger Pachtverträge und dem Einstieg landwirtschaftsfremder Investoren existenziell. Die augenblickliche rechtliche Situation scheint Grauzonen und Spekulation vielleicht mehr zu befördern, als es eine Aufhebung des Veräußerungsverbotes täte.

Der Arbeitsmarkt ist aus Sicht von Investoren differenziert zu bewerten. Das offizielle Lohnniveau liegt deutlich unter dem Westeuropas, insbesondere in ländlichen Regionen. Während unqualifizierte Kräfte häufig verfügbar sind, wandern junge und qualifizierte Kräfte aus den ländlichen Regionen ab bzw. sind nach abgeschlossener Ausbildung – auch in Abhängigkeit von der jeweiligen ukrainischen Region – häufig nicht willens, in ländliche Regionen zurückzukehren. Somit

erfordert die Einstellung guter Fachkräfte einen deutlich über dem Durchschnittsniveau liegenden Lohn und/oder Investitionen in die Qualifizierungsmaßnahmen.

Der Kapitalmarkt in der Ukraine öffnet sich erst seit 2005 langsam ausländischen Banken und damit dem Wettbewerb. Während es vor dem Jahr 2000 kaum möglich war, nicht-staatliche Kredite, deren Vergabeprinzipien tendenziell intransparent waren, zu erhalten, haben sich die Verfügbarkeit und die Transparenz der Kreditvergabe verbessert. Insbesondere die zunehmende Präsenz ausländischer Banken, die auch den Herkunftsländern der Investoren entstammen, verbessert den Kreditzugang und die Verfügbarkeit von Krediten in der Ukraine. Problematisch bleiben die oftmals kurzen Laufzeiten der Kredite sowie hohe Zinssätze. Staatliche Kredite aus dem Haushalt des Agrarministeriums stehen zunehmend zur Verfügung, allerdings ist das Gesamtbudget gering. Die Auswirkungen der Finanzkrise, die 2008 begann, haben die Kreditverfügbarkeit allgemein und im Agrarsektor der Ukraine wieder deutlich verschlechtert. Welche mittel- und langfristigen Auswirkungen sich in Zukunft ergeben, werden die Entwicklung des ukrainischen Agrarsektors beeinflussen.

Der Absatz landwirtschaftlicher Produkte wird zum einen von der Wirtschafts-, Handels-, und Agrarpolitik und deren Konsistenz und Berechenbarkeit geprägt. In dieser Hinsicht sind zukünftig Verbesserungen aufgrund des WTO-Beitritts der Ukraine und den geplanten Verhandlungen über ein EU-Freihandelsabkommen zu erwarten. Andererseits sind die Strukturen in der verarbeitenden und der Ernährungsindustrie sowie dem Groß- und Einzelhandel wesentliche Einflussfaktoren auf die Absatzstrukturen und das Preisniveau landwirtschaftlicher Produkte. Späte Reformen und Privatisierung haben in der Ernährungsindustrie zu strukturellen Defiziten geführt und Monopole (auch staatliche) sind, wie z. B. bei den Getreide verarbeitenden und handelnden Unternehmen, lange erhalten geblieben. In Subsektoren mit hoher Wertschöpfung, wie z. B. der Getränkeherstellung, ist die Modernisierung nicht zuletzt durch ausländische Investitionen weiter vorangeschritten. Langfristig wird jedoch damit gerechnet, dass die Übernahme internationaler Produktionsstandards zu Strukturwandel und mehr Wettbewerb führen wird.

An dem ukrainischen Lebensmitteleinzelhandelsumsatz hatten Supermarktketten vornehmlich in den Wirtschaftszentren im Jahr 2006 einen Anteil von 20 Prozent. Die Tendenz ist dynamisch steigend und ausländische Supermarktketten treten zunehmend in den ukrainischen Markt ein. Um die komplexen und vielschichtigen Distributionsstrukturen zu umgehen, üben die großen Einzelhandelsketten die Großhandelsfunktion selbst aus. Für landwirtschaftliche Produzenten besteht hier – insbesondere bei Rohprodukten wie Gemüse und Obst – zunehmend die Chance,

ihre Produktion ohne den Zwischenhandel zu vermarkten, wenn Qualität, Quantität und Liefersicherheit garantiert werden können.

In diesem Kapitel konnten nur ausgewählte Standortfaktoren betrachtet und Einblick in die Entwicklung des ukrainischen Agrarsektors gegeben werden. In der empirischen Untersuchung wird der Frage nachgegangen, welche Standortfaktoren tatsächlich bei der Entscheidung ADI zu tätigen eine Rolle gespielt haben und ob es Unterschiede zwischen den Investoren gibt. Festzuhalten bleibt, dass die Rahmenbedingungen für den Agrarsektor in der Ukraine häufigen Veränderungen unterlagen. Dies hat zu u. a. zu vergleichsweise geringen ADI geführt. Der Anstieg der ADI in die Landwirtschaft seit dem Jahr 2000 ist im Zusammenhang mit den Reformbemühungen im Agrarsektor zu sehen, die ausländischen Investoren die Pacht von landwirtschaftlichen Flächen ermöglichten.

5 Konzeption und Durchführung der empirischen Untersuchung

In den Kapiteln zwei, drei und vier wurde erstens eine Bestandsaufnahme der verfügbaren Informationen, Daten und Untersuchungen zu der Erscheinung internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen und ADI in der Landwirtschaft vorgenommen. Der Schwerpunkt lag dabei auf der Betrachtung der Situation in den in dieser Arbeit betrachteten westeuropäischen Herkunftsländern und den mittel- und osteuropäischen Gastländern, speziell der Ukraine, für ADI. Zweitens sind verschiedene theoretische Erklärungsansätze für ADI auf ihren Beitrag zur Erklärung von ADI in der Landwirtschaft vorgestellt worden. Drittens wurde ein ausführlicher Überblick über die Entwicklung des Agrarsektors im Gastland für ADI und die dortigen, für die Landwirtschaft relevanten Standortfaktoren gegeben. Dabei ist deutlich geworden, dass es kaum wissenschaftliche Arbeiten zu dem Thema internationaler landwirtschaftliche Unternehmen bzw. ADI in der Landwirtschaft gibt und die Datenverfügbarkeit beschränkt ist. Die theoretischen Erklärungsansätze sind nur zum Teil auf ADI in der Landwirtschaft übertragbar.

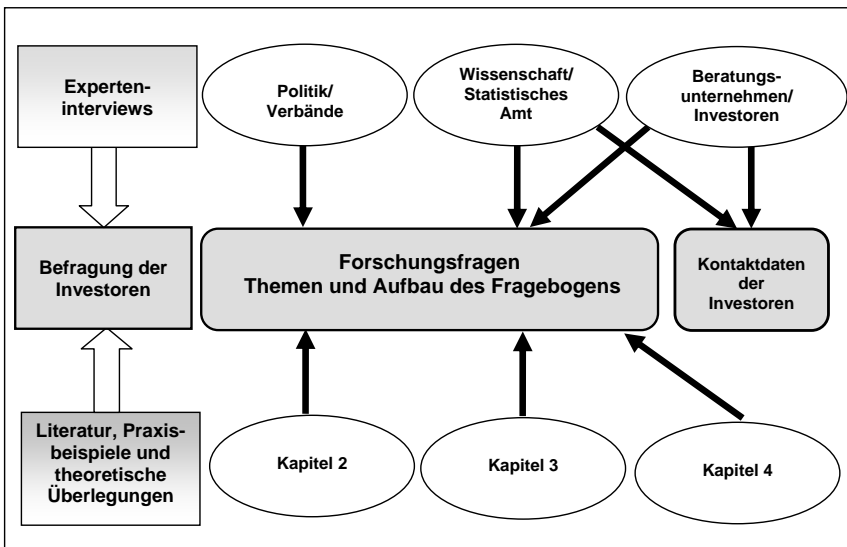
Deshalb ist die empirische Bestandsaufnahme am Beispiel deutscher, dänischer und niederländischer ADI in der ukrainischen Landwirtschaft auf einzelbetrieblicher Ebene das zentrale Element der Arbeit. Dabei erfolgte die Primärdatenerhebung in zwei Stufen, bestehend aus einer vorgelagerten Expertenbefragung und der Hauptbefragung. Die Ergebnisse der Expertenbefragung und die der Kapitel zwei, drei und vier gingen in die Konzeption der Forschungsfragen für die Hauptbefragung ein.

Am Anfang dieses Kapitels fünf stehen die Vorstellung der Forschungskonzeption der empirischen Erhebung und die Ableitung der Forschungsfragen (Kapitel 5.1). Danach werden der Ablauf der Datenerhebung geschildert (Kapitel 5.2) und die Schwierigkeiten der Datenerhebung in Kapitel 5.2.1 im Detail dargelegt. Dies geschieht ausführlich, da der Mangel an systematischen Daten zu ADI in der Landwirtschaft auf betrieblicher Ebene einer der Ansatzpunkte dieser Arbeit ist. Erst darauf folgt die Darstellung der Vorgehensweise bei der Datenerhebung, die Begründung für die Wahl der Erhebungsform und der Aufbau und Auswertung des Fragebogens sowie eine Beschreibung der Interviewpartner (Kapitel 5.2.2, 5.2.3, 5.2.4 und 5.2.5).

5.1 Konzeption und Forschungsfragen

Die Konzeption der empirischen Erhebung der Arbeit ist in Abbildung 5.1 visualisiert. Im Zentrum steht die Befragung der ausländischen Investoren. Die thematischen Inhalte des Fragebogens basierten auf den Forschungsfragen, die sich erstens aus der in den vorangegangenen Kapiteln geschilderten Literatur, den Praxisbeispielen, den theoretischen Ansätzen und den Standortbedingungen in der Ukraine ableiten. Zum zweiten gehen auch die Ergebnisse von 13 Experteninterviews, die im Vorfeld der Datenerhebung geführt wurden, mit ein. Die Experteninterviews dienen der inhaltlichen Vorstrukturierung des Fragebogens sowie der Identifizierung der ausländischen Investoren und der Ermittlung von deren Kontaktdaten.

Abbildung 5.1: Konzeption der empirischen Erhebung



Quelle: Eigene Darstellung.

Im Anschluss werden überblicksartig Ergebnisse bzw. Aussagen aus den Kapiteln zwei, drei und vier sowie den Experteninterviews dargestellt, um zu verdeutlichen, wie die Forschungsfragen konzipiert wurden. Diese sind in Tabelle 5.1 den drei Fragestellungen der Arbeit in übersichtlicher Form zugeordnet.

Aus Kapitel zwei lassen sich Motive für ADI in die Landwirtschaft aus der Darstellung der agrarstrukturellen Situation im Herkunftsland und den exemplarischen Aussagen der Literaturrecherche ableiten. Beispielsweise ergeben sich daraus als grundsätzliches Motiv für die Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen die beschränkten Wachstumsmöglichkeiten im Herkunftsland (aufgrund

der agrarstrukturellen Gegebenheiten). Die Aussagen aus den Fallbeispielen stützen dieses Motiv und zeigen zudem, dass neben ökonomischen Motiven der Investition (die größtenteils mit einer sich aus Standortvorteilen der Gastländer im Vergleich zu den Herkunftsländern ergebenden Kostenreduktion verbunden sind) auch außerökonomische Motive eine Rolle bei der Internationalisierungsentscheidung spielen können. Weitere konkrete Investitionsmotive wurden in den Experteninterviews von den befragten Investoren und Vertretern der Beratungsunternehmen genannt.

Der Überblick anhand der Sekundärstatistik in Kapitel zwei, die im Rahmen eines Experteninterviews zugänglich gemacht wurde, gibt quantitative Informationen zu Volumina und subsektoraler Verteilung der ADI. Die hier beispielhaft und in Kapitel 2.2 ausführlich beschriebenen Informationen zu Motiven und Gründen sowie Aspekten der Finanzierung und Organisation der Investition fanden Eingang in die Forschungsfragen und in den Fragebogen. Ebenso ergaben sich Fragen, die nicht beantwortet werden konnten, wie z. B. detaillierte Informationen zu den Investoren (wer investiert wie und weshalb) sowie zur Finanzierung und Betriebsgründung. Auch diese wurden in die Forschungsfragen und den Fragebogen aufgenommen.

Die Ansätze aus Kapitel drei ergänzten die in Kapitel zwei untersuchten Motive und Gründe für ADI aus theoretischer Perspektive und wiesen beispielweise auf die Bedeutung der Charakteristika der investierenden Unternehmen für die Unterschiede bei den Motiven für eine Investition hin (dass neben landwirtschaftlichen auch Investoren aus dem Agribusiness und anderen Branchen in der Landwirtschaft investieren, zeigte Kapitel zwei anhand empirischer Beispiele). Die Relevanz unterschiedlicher Standortfaktoren für die Investitionsentscheidung und die Vorgehensweise bei Informationsverhalten und Standortsuche in Abhängigkeit von den Charakteristika der Unternehmen wurden ebenfalls in den Forschungsfragen thematisiert. Dem Umstand, dass die herkunfts- und gastlandspezifischen Standortfaktoren besonderen Einfluss auf die ADI ausüben, wird durch die Beschreibung ausgewählter Standortfaktoren in Kapitel vier Rechnung getragen. Da sich die Kreditverfügbarkeit und -konditionen in der Ukraine erst in den letzten Jahren etwas verbessert haben (vor der Finanzkrise 2008), liegt es nahe, dass insbesondere landwirtschaftliche Unternehmen ihre ADI bisher größtenteils über Eigenkapital finanzieren. Bei größeren Unternehmen, z. B. des Agribusiness, ist die Chance, Kapital für die Internationalisierung von Banken im Herkunftsland zu erhalten, vermutlich größer.

Tabelle 5.1: Forschungsfragen

Fragestellung 1: Wer tätig wie und weshalb ADI in die ukrainische Landwirtschaft?
<p>1. <u>Wer</u>: Charakteristika der ausländischen Investoren (Struktur, Branchenhintergrund Organisationsform).</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Die Mehrheit der Investoren hat einen landwirtschaftlichen Hintergrund im Herkunftsland. ○ Unter den Investoren lassen sich "internationale" landwirtschaftliche Unternehmen, d.h. solche, die in mehr als einem Land wirtschaftlich aktiv sind, identifizieren. <p>2. <u>Wie</u>: Charakteristika der Betriebsgründung, der Betriebsorganisation und der Investition in der Ukraine (Betriebstyp, Betriebsstruktur, Finanzierung der Investition).</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Investoren, die landwirtschaftliche Unternehmen sind, investieren tendenziell in die gleichen Betriebszweige wie im Herkunftsland. ○ Je kleiner das Unternehmen, desto größer der Anteil an Eigenkapital, d. h., insbesondere landwirtschaftliche Betriebe finanzieren Investitionen im Ausland hauptsächlich über Eigenkapital. ○ Investitionen in kapitalintensive Betriebszweige werden eher von im Herkunftsland außerlandwirtschaftlichen Investoren getätigt. Im Gegenzug fließen die Investitionen von ausländischen Investoren, die im Herkunftsland landwirtschaftliche Unternehmer sind, in weniger kapitalintensive Betriebszweige. <p>3. <u>Weshalb</u>: Motive der Investitionsentscheidung</p>
Fragestellung 2: Wie unterscheiden sich dabei landwirtschaftliche und Investoren mit einem anderen Branchenhintergrund?
<p>4. Es gibt Unterschiede zwischen ausländischen Investoren mit unterschiedlichem Branchenhintergrund hinsichtlich der Investitionsmotive, der Einflussfaktoren und des Informationsverhalten bei der Investitionsentscheidung, der Betriebsgründung und -organisation.</p> <p>5. Die relevanten Standortfaktoren für die Investitionsentscheidung unterscheiden sich zwischen Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund und anderen.</p> <p>6. Begrenzte Rationalität und Problemlösungskapazitäten bewirken bei der Standortwahl – besonders bei landwirtschaftlichen Unternehmen –, dass eine rationale Standortanalyse oft nicht möglich ist.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Die Informationssuche im Vorfeld der Investition und die Standortwahl im Ausland erfolgt bei landwirtschaftlichen Unternehmen häufig willkürlich bzw. unstrukturiert.
Fragestellung 3: Wie internationalisieren sich landwirtschaftliche Unternehmen?
<p>7. Da internationale landwirtschaftliche Unternehmen überwiegend am Anfang des Internationalisierungsprozesses stehen, treffen sie die Entscheidung, ADI zu tätigen, nicht als generelle Entscheidung, sondern es bedarf interner oder externer Initialkräfte.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Der Anstoß zur Vornahme von ADI kommt bei landwirtschaftlichen Unternehmen oft von außen bzw. ist zufällig. <p>8. Bestehen Unterschiede zwischen landwirtschaftlichen Unternehmen, die schon vorher internationalisiert waren, und solchen, die diesen Schritt zum ersten Mal gehen?</p> <p>9. Wie werden die verschiedenen Betriebe eines internationalen landwirtschaftlichen Unternehmens gemanagt?</p>

Die Ergebnisse der empirischen Untersuchung werden im Ergebniskapitel sechs dargestellt. Dabei hat das Beispiel deutscher, dänischer und niederländischer Investoren in der Ukraine den Charakter einer Fallstudie, die sich als eine erste umfassende Bestandsaufnahme zu dem Themenkomplex ADI in der Landwirtschaft und internationale landwirtschaftliche Unternehmen aus einzelbetrieblicher Sicht versteht.

5.2 Datenerhebung

5.2.1 Restriktionen bei der Datenerhebung

Gerade weil sich die Datenlage bzw. der Mangel an systematischen Daten auf aggregierter und auf einzelbetrieblicher Ebene – wie schon in Kapitel 2.2 überblicksartig beschrieben – problematisch darstellt, ist es ein Anliegen dieser Arbeit, am Beispiel der Ukraine möglichst umfassend eine Bestandsaufnahme (deutscher, dänischer und niederländischer) Investoren in der Landwirtschaft zu liefern. Zum besseren Verständnis der Vorgehensweise bei der Datenerhebung wird die Datenlage sowohl aus der Perspektive der Herkunftsländer für Investitionen als auch des Gastlandes Ukraine in diesem Kapitel vorgestellt.

Weder in den nationalen Agrarstatistiken der hier betrachteten Länder noch in der EU-Agrarstatistik gibt es Informationen zu landwirtschaftlichen Unternehmen, die im Ausland investieren. Dies erschwert eine Beurteilung der Bedeutung und des Umfangs dieses Phänomens. Die ADI Statistiken (erfasst durch die jeweiligen Nationalbanken und von den jeweiligen statistischen Ämtern und von UNCTAD veröffentlicht) stellen Zahlen zu absoluten ADI-Beständen nach Nationen und nach Branchen, in die investiert wird, zur Verfügung. Für einzelne Branchen in den Gastländern sind aggregierte Kennzahlen (z. B. Umsatz, Anzahl der Unternehmen und der Beschäftigten) verfügbar. Für die Landwirtschaft wäre hieraus z. B. die allgemeine Bedeutung deutscher Investitionen in der Ukraine feststellbar, auch wenn daraus keinerlei Informationen zum Hintergrund der Investoren im Herkunftsland abgeleitet werden können. Allerdings werden für den Wirtschaftszweig Landwirtschaft z. B. von der deutschen Bundesbank außer den aggregierten ADI-Beständen keinerlei weitere Kennzahlen ausgewiesen. Für einzelne Länder wie die Ukraine können selbst die ADI-Bestandsdaten für den Wirtschaftszweig Landwirtschaft/gewerbliche Jagd "aus Gründen der Geheimhaltungspflicht von statistischen Einzelangaben nicht veröffentlicht werden" (vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK, 2005; DE NEDERLANDSCHE BANK, 2007).

Hinzu kommt, dass z. B. in Deutschland eine Meldepflicht¹ für inländische und für ausländische Direktinvestitionen erst ab einer Bilanzsumme von drei Mio. Euro besteht. Diese Grenze wird bei vielen Investitionen in der Landwirtschaft, die der Definition² nach ADI sind, vermutlich nicht erreicht (so z. B. auch größere Ackerbaubetriebe auf Pachtbasis mit abgeschriebenen Gebäuden und Maschinen). Dies würde bedeuten, dass ADI landwirtschaftlicher Unternehmen zum Teil in der (deutschen) ADI-Statistik nicht erscheinen.

In der ADI-Statistik des betrachteten Gastlandes Ukraine stehen hingegen Informationen zu ADI in der Landwirtschaft detaillierter zur Verfügung. Aus den statistischen Veröffentlichungen können Daten zur Anzahl aller Betriebe mit ADI in der Landwirtschaft, das ADI-Volumen in der Landwirtschaft nach Herkunftsländern und in den einzelnen Regionen der Ukraine entnommen werden (vgl. SSCU, 2005). Allerdings sind daraus Informationen zu den Investoren und einzelbetriebliche Daten nicht ableitbar. Genau diese sind für den Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit aber notwendig, um die Investoren, den Prozess der Betriebsgründung und die Betriebsorganisation im Ausland sowie die Gründe und Einflussfaktoren einer Investition im Ausland beschreiben zu können. Die vorgenannten Datenrestriktionen führten dazu, dass eine Primärdatenerhebung notwendig war.

5.2.2 Vorgehensweise bei der Erhebung

Die Voraussetzung für die Durchführung der Primärdatenerhebung war die Identifizierung landwirtschaftlicher Betriebe mit ADI in der Ukraine bzw. die Beschaffung von Kontaktdaten der Investoren. In den Herkunftsländern für ADI Deutschland, Dänemark und den Niederlanden waren systematische Daten aufgrund der oben geschilderten Problematik nicht erhältlich. Eine Vollerhebung unter landwirtschaftlichen Unternehmen in den Herkunftsländern für ADI, um solche mit ADI in den MOEL bzw. der Ukraine zu identifizieren, war aus Kapazitätsgründen ausgeschlossen. Deshalb und weil in der Ukraine detaillierte statistische Daten zu ADI in der Landwirtschaft verfügbar sind, wurde dort mit der Befragung angesetzt. Dazu wurde eine zweistufige Herangehensweise gewählt, in der vor

¹ Meldepflicht für "inländische Unternehmen und Privatpersonen, soweit ihnen [...] 10 Prozent oder mehr der Kapitalanteile an einem Unternehmen im Ausland direkt (unmittelbar) oder indirekt (mittelbar) gehören und das ausländische Unternehmen eine Bilanzsumme von (umgerechnet) mehr als 3 Mio. EUR ausweist. Meldepflichtig sind auch inländische Unternehmen, die Zweigniederlassungen oder auf Dauer angelegte Betriebsstätten mit einem Betriebsvermögen von mehr als 3 Mio. EUR im Ausland unterhalten." (DEUTSCHE BUNDESBANK, 2006, S. 65f.).

² Vgl. Kapitel 1.4.3 zu einer Definition von ADI.

der eigentlichen Datenerhebung Expertengespräche in der Ukraine stattfanden (vgl. Abbildung 5.1, S.136). Die 13 Expertengespräche, die im November 2005 mit Vertretern aus Politik, Verwaltung, Verbänden, Beratung und landwirtschaftlichen Investoren geführt wurden (vgl. Tabelle A-18 im Anhang), verfolgten neben der Ermittlung von Investoren und deren Kontaktdaten auch das inhaltliche Ziel, die Thematik vorzustrukturieren. Die Ergebnisse der Gespräche flossen in die Gestaltung des Fragebogens ein (vgl. Kapitel 5.2.4).

Hinsichtlich der Identifizierung und der Kontaktdaten von Investoren führten die Expertengespräche zu zwei Ergebnissen. Erstens war es möglich, eine Adressenliste eines Großteils (80,4 Prozent) der (offiziell registrierten) landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI in der Ukraine vom Statistischen Amt in Kiew zu erhalten. Neben den Adressen beinhaltete diese Liste zusätzlich Angaben zur Produktionsrichtung und der Nationalität der Investoren (vgl. Tabelle 5.2). Das Ukrainische Statistische Amt erhält die Daten über ADI von der ukrainischen Nationalbank, die diese ohne Untergrenze unabhängig von der Investitionshöhe erhebt. Damit ist davon auszugehen, dass alle offiziell registrierten landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI in diesen Daten enthalten sein müssten.

Tabelle 5.2: Anzahl aller und der deutschen, dänischen und niederländischen offiziell registrierten sowie der identifizierten landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI in der Ukraine, 2005

Anzahl der landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI in der Ukraine	Veröffentlichte Statistik	Adressliste (identifiziert)	Anteil identifizierter Unternehmen mit ADI an den offiziell registrierten, in %
Insgesamt	465	374	80,4
Investoren mit deutscher Nationalität	77	68	88,3
Investoren mit dänischer Nationalität	14	10	71,4
Investoren mit niederländischer Nationalität	22	17	77,2
Deutsche, dänische und niederländische Investoren insgesamt	113	95	84,0

Quelle: Eigene Darstellung nach SSCU, 2006; STATINFORMCONSULTING, 2006.

Die Beschränkung auf deutsche, dänische und niederländische Investoren hat verschiedene Gründe. Wie in Kapitel 1.2 und 2.1.3 dargestellt, sind diese Herkunftsländer für ADI hinsichtlich der Wachstumsorientierung ihrer landwirtschaftlichen Unternehmen sowie der hohen Faktorpreise für landwirtschaftliche Flächen innerhalb der EU am ehesten vergleichbar. Weiterhin besteht eine ähnliche Distanz zu den MOEL und es gibt für alle drei Länder Beispiele einer erhöhten Mobilität

landwirtschaftlicher Unternehmen in Richtung der MOEL. Nach den Sekundärdaten zu ADI in der ukrainischen Landwirtschaft (vgl. Kapitel 2.3.2, Abbildung 2.7 und Tabelle 5.2) sind landwirtschaftliche Unternehmen mit deutschen ADI am häufigsten vertreten. Dies ist ein weiterer Grund, sie in den Mittelpunkt der empirischen Untersuchung zu stellen. Allerdings weisen sie die niedrigsten durchschnittlichen ADI/Unternehmen auf. Im Gegensatz dazu ist das investierte Kapital/ Unternehmen bei den dänischen Investoren am höchsten. Dies deutet auf unterschiedliche Investoren wie z. B. einzelne Investoren aus Deutschland, vermutlich im Ackerbau, und eventuell größere Investoren wie Investitionsgesellschaften in die Tierproduktion aus Dänemark hin. Durch den Einbezug beider Länder erhöht sich das Spektrum der Investoren und der Produktionsrichtung. Die Niederlande wurden aus den vorgenannten Gründen einbezogen, zudem ist die niederländische Agrarwirtschaft stark durch internationale Mobilität gekennzeichnet. Diese drei Länder stellten zum Ende des Jahres 2005 nach offiziellen Angaben ca. 25 Prozent aller landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI und 22 Prozent der ADI-Bestände in der ukrainischen Landwirtschaft. Durch den Einbezug weiterer Länder wären die Rahmenbedingungen in den jeweiligen Herkunftsländern (z. B. USA und die Russische Föderation mit den vorgenannten Herkunftsländern) kaum vergleichbar. Außerdem hätte die Befragung der Investoren, die das Ziel der empirischen Untersuchung ist und teilweise in den Herkunftsländern stattfand, einen sehr hohen logistischen Aufwand bedeutet.

Zweitens war es möglich, von den Interviewpartnern aus den Expertengesprächen insbesondere von den Beratungsunternehmen und der deutschen Botschaft, Kontaktdaten einzelner Investoren zu erhalten. Insgesamt beliefen sich diese Einzeldaten auf ca. 40 Namen von Investoren bzw. Betriebsleitern hauptsächlich deutscher Nationalität inklusive der Telefonnummern. Ein Großteil der dazugehörigen Unternehmen fand sich in den offiziellen Daten.

Da es ein Ziel der empirischen Untersuchung war, eine systematische Erfassung ausländischer Investoren am Beispiel Deutschland, Dänemark und den Niederlanden als Herkunftsländer von und der Ukraine als Gastland für ADI in der Landwirtschaft zu leisten, bestand der erste Schritt in der Kontaktaufnahme mit den Unternehmen aus der Adressenliste des Ukrainischen Statistischen Amtes. Damit stellten die 95 landwirtschaftlichen Unternehmen mit deutschen, dänischen und niederländischen ADI die Grundgesamtheit dar.

Im Mai 2006 wurden diese Unternehmen angeschrieben. Nach einer kurzen Vorstellung des Projektes wurden sie in dem Anschreiben gebeten, das Schreiben an den Investor weiterzuleiten bzw. dessen Kontaktdaten zu übermitteln. Als voraussichtlicher Zeitpunkt für die Hauptbefragung wurde der Herbst 2006 genannt und

gefragt, ob der Investor/ein Investor zu diesem Zeitpunkt anwesend sein würde. Das Anschreiben war auf ukrainisch, russisch, englisch und deutsch verfasst und mit einem Rücksendeformular für die Angaben in allen vier Sprachen sowie mit einem frankierten und mit Rücksendeadresse beschrifteten Umschlag versehen. Von den 95 versandten Anschreiben kamen 20 als unzustellbar und 6 (8 Prozent abzüglich der unzustellbaren) ausgefüllt mit dem Namen des Investors und dessen Email-Adresse oder Telefonnummer zurück. Die Identifizierung der Investoren und die Kontaktherstellung mit ihnen war jedoch Grundvoraussetzung für die Befragung. In einem zweiten Schritt wurde deshalb versucht, die Telefonnummern der landwirtschaftlichen Unternehmen von der Adressenliste über Gespräche mit den regionalen Rayonverwaltungen in der Ukraine zu erhalten. Gleichzeitig wurden die von den Experten genannten Betriebsleiter oder Investoren telefonisch kontaktiert. Bei Beginn der mündlichen Befragung in der Ukraine waren die Telefonnummern von 60 ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen mit deutschen, dänischen und niederländischen ADI bekannt. Insgesamt wurde je ein Investor bzw. Entscheidungsträger von 33 landwirtschaftlichen ukrainischen Unternehmen mit deutschen, dänischen und niederländischen ADI befragt. Das sind 29 Prozent aller registrierten (113) und 35 Prozent aller registrierten landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI aus den ausgewählten Herkunftsländern, deren Adressen bekannt waren (vgl. Tabelle 5.3).

Tabelle 5.3: Anzahl der identifizierten und befragten landwirtschaftlichen an den statistisch registrierten Unternehmen mit deutschen, dänischen und niederländischen ADI

	Anzahl landw. Unternehmen mit deutschen, dänischen und niederländischen ADI (%)
Veröffentlichte Statistik, registriert	113 (100)
Aus der Statistik mit Adresse identifizierbar	95 (84)
Kontaktdaten und Investor identifiziert	60 (53)
Befragt	33 (29)

Quelle: Eigene Darstellung nach SSCU, 2006, STATINFORMCONSULTING und eigener Erhebung.

5.2.3 Wahl der Erhebungsform

Als geeignetes Datenerhebungsinstrument, um die erforderlichen Informationen zur Beantwortung der obengestellten Forschungsfragen zu erhalten, wurde in dieser Arbeit die Befragung gewählt. Befragungen können sowohl nach der Art der Kommunikation (persönlich, telefonisch oder schriftlich) als auch nach der Art der Strukturierung (vollständig strukturiert bis unstrukturiert, offen) unterschieden werden (vgl. DIEKMANN, 1998).

Einschließlich der Experteninterviews, die als Vorbefragung zur Strukturierung der Thematik und zur Identifizierung bzw. Ermittlung der Kontaktdaten der Investoren dienten, und der Hauptbefragung umfasste die empirische Erhebung zwei Befragungen. Beide wurden in Form mündlicher Interviews durchgeführt, unterschieden sich aber hinsichtlich der Strukturierung. Die Experteninterviews wurden als unstrukturierter Befragung mit Hilfe eines themenzentrierten Interviewleitfadens, der an die Gesprächspartner und -situation angepasst wurde, geführt. Für die Hauptbefragung wurde hingegen ein strukturierter, standardisierter Fragebogen entwickelt.

Die Wahl der Form der persönlichen mündlichen Interviews (face-to-face) erklärt sich für die Expertengespräche durch den Bedarf, den Gesprächsverlauf und die Fragen an den Gesprächspartner und die Gesprächssituation anpassen zu können. Gegenüber einer telefonischen Befragung hat das persönliche Interview zudem den Vorteil, dass die Interviewpartner sich häufig mehr Zeit nehmen, wenn ein Termin für ein persönliches Treffen vereinbart ist. Dies führt zu einer höheren Auskunftsbereitschaft und damit oftmals zu einer besseren Qualität der Informationen. Die Gespräche wurden von der Autorin geführt und in Form von Mitschriften dokumentiert. Eine Übersetzung war nicht in allen Fällen notwendig, da ein Großteil der befragten Experten Deutsch oder Englisch sprach. War dies nicht der Fall, wurde mit konsekutiver Übersetzung gearbeitet.

Für die Hauptbefragung wäre prinzipiell auch eine schriftliche Befragung möglich gewesen, da ein standardisierter Fragebogen zur Anwendung kam (für dessen Aufbau vgl. Kap. 5.2.4). Der Vorteil einer schriftlichen Befragung gegenüber einer mündlichen liegt vor allem darin, dass die Verzerrung der Antworten des Befragten durch die Reaktion des Interviewers (*Interviewerbias*), die auch bei der Einhaltung des *Neutralitätspostulates* immer vorhanden ist, wegfällt. Im Gegenzug sind bei einer schriftlichen Befragung eventuelle Verständnisschwierigkeiten des Befragten nicht zu klären. Weiterhin ist der Aufwand für eine schriftliche Befragung deutlich geringer als der für eine persönliche mündliche. Aufgrund der äußerst geringen Rücklaufquote bei dem Versuch, schriftlich die Kontaktdaten der Investoren zu ermitteln und der begrenzten Anzahl von offiziell registrierten 95 landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI der relevanten Nationalitäten bzw. letztendlich 60 Kontaktadressen, wurde sich hier für eine mündliche Befragung entschieden. Außerdem war bei dieser Art der Befragung Sicherheit über die Identität des Befragten im Unternehmen gegeben. Die Auswahl der befragten Person ist von besonderer Bedeutung für die Datenqualität. Bestimmte Informationen, z. B. zu den Motiven und Gründen für die Investition in der Ukraine, konnte nur der/ein Investor selbst geben. Das persönliche mündliche Interview wurde gewählt, um, wie oben ausgeführt, die Auskunftsbereitschaft zu maximieren. Die Dauer der

Interviews, die im Durchschnitt bei zwei Stunden lag (teilweise auch deutlich länger), war zudem zu lang für eine telefonische Befragung. Alle Interviews wurden von der Autorin selbst auf Deutsch oder Englisch durchgeführt und wo nötig – wie bei den Expertengesprächen – ukrainisch oder russisch konsekutiv gedolmetscht. Die Fragebögen lagen in allen vier Sprachen vor.

Der Großteil (75,7 Prozent) der Gespräche fand im Oktober/November 2006 in der Ukraine statt. Die restlichen Gespräche wurden bis Mai 2007 in den Herkunftsländern der Investoren – hauptsächlich in Deutschland – geführt. Größtenteils handelte es sich um Investoren, die in der Ukraine vorher nicht angetroffen werden konnten.

5.2.4 Aufbau und Auswertung des Fragebogens

Das Ziel des Fragebogens war es, die notwendigen Daten zur Beantwortung der in Kap. 5.1 genannten Forschungsfragen zu ermitteln. Dabei war er in die Themenkomplexe Betrieb und Betriebsgründung, Investor, Investitionsentscheidung und Standortfaktoren, Zukunftspläne und demographische Daten des befragten Investors gegliedert (vgl. Anhang 2).

Der Fragebogen lag in standardisierter Form vor und bestand aus einer Kombination von geschlossenen und einigen offenen Fragen. Eine weitgehend standardisierte Fragebogenstruktur wurde gewählt, um die Vergleichbarkeit der Antworten zu gewährleisten. Der Großteil der Fragen war in geschlossener Form mit vorgegebenen Antwortkategorien formuliert. Eine offene Frage zu Geschichte und Motivation der Betriebsgründung in der Ukraine stand am Anfang des Fragebogens, um den Gesprächseinstieg zu erleichtern und die Motivation jenseits vorgegebener Antwortkategorien zu erfassen. Während der Beantwortung der Fragen ergab sich fast immer eine Diskussion jenseits der vorgegebenen Antwortkategorien. Dies war so gewollt und wurde von der Autorin schriftlich festgehalten. Damit handelte es sich um eine Kombination aus quantitativer und qualitativer Datenerhebung. Die Formulierung der Fragen erfolgte auf der Basis von in anderen Untersuchungen verwendeten Fragebögen (vgl. BEA, 1998) und den Vorstellungen der Autorin. Vorab wurde der Fragebogen einem Pretest in Deutschland mit zwei landwirtschaftlichen Investoren, die in die Landwirtschaft in anderen MOEL investiert hatten, auf Verständlichkeit und Dauer getestet³. Dabei zeigte sich, dass die Angabe

³ Die beschriebene Datenproblematik bei der Identifizierung von Investoren ließ einen umfangreicheren Pretest in der Hinsicht ungünstig erscheinen, dass die Einwilligung der Interviewpartner in ein zweites Interview fraglich gewesen wäre. Aus diesem Grund wurden für den Pretest Investoren als Interviewpartner gewählt, die nicht in der Ukraine investiert hatten.

exakter Unternehmenskennzahlen entweder aufgrund mangelnder Bereitschaft diese zu offenbaren oder aber wegen des Umstandes, dass sich das ausländische Unternehmen im Aufbau befand, schwierig war. Aus diesem Grund wurde bei der endgültigen Gestaltung des Fragebogens die Abfrage reduziert bzw. Antwortkategorien eingeführt.

Am Anfang des Fragebogens stand im ersten Teil nach der einleitenden offenen Frage zu Entstehung des Betriebes und Motivation der Betriebsgründung in der Ukraine eine detaillierte Beschreibung des Betriebes. Anschließend wurde nach den formalen Aspekten der Betriebsgründung, der Finanzierung und der Betriebsorganisation gefragt. Darauf folgten ausführliche Fragen zur Gesellschafter-/ausl. Investorenstruktur (Eigentumsstruktur, Organisationsform, Hintergrund). Investoren **mit** landwirtschaftlichem Hintergrund wurden zu Daten des/der Betriebes/-e im Herkunftsland bzw. weiteren Gastländern sowie zum Management der verschiedenen Betriebe befragt.

Im zweiten Teil standen die Motive und Einflussfaktoren der Investitionsentscheidung im Mittelpunkt. Hierbei wurden das Informationsverhalten im Vorfeld der Investition, die Bedeutung von Standortfaktoren für die Investitionsentscheidung und der Prozess der Standortsuche erfasst. Weiterhin wurde die Bedeutung verschiedener aus Theorie, Praxisbeispielen und Experteninterviews abgeleiteter Motive – auch außerökonomischer – untersucht.

Die Auswertung der in den mündlichen Interviews erhobenen Daten erfolgt in Kapitel sechs als eine Kombination aus der deskriptiven Darstellung der quantitativen (deskriptive Maßzahlen und Kreuztabellierung) und qualitativen Daten. Beides wird so miteinander kombiniert, dass die quantitativen Daten durch Einzelbeispiele und zusätzlichen Informationen ergänzt werden.

5.2.5 Beschreibung der Interviewpartner

Wie in Kapitel 5.2.2 dargelegt, wurden im Zeitraum von Oktober 2006 bis Mai 2007 insgesamt 33 Interviews hauptsächlich mit deutschen, dänischen und niederländischen Investoren geführt. In 26 (79 Prozent) Fällen konnte der/die Investoren selbst befragt werden, in 7 Fällen (21 Prozent) kam das Gespräch mit Mitarbeitern des ukrainischen Unternehmens zustande. Zumeist handelte es sich dabei um den ukrainischen Generaldirektor des Unternehmens (vgl. Tabelle A-19 im Anhang). Bei diesen letzteren Interviews wurde nur der erste Teil des Fragebogens (vgl. Kapitel 5.2.4) erhoben, da Nicht-Investoren keinerlei bzw. nur beschränkt Auskunft zu den im zweiten, dritten und vierten Teil abgefragten Einflussfaktoren und Motiven der Investitionsentscheidung, der Erfolgsbewertung der Investition und den demographischen Daten des/der Investoren geben konnten. Hingegen

konnten die zur Erreichung des ersten Teilziels dieser Arbeit, eine Bestandsaufnahme zu ADI in die Landwirtschaft zu leisten, notwendigen Informationen zu den ausländischen Investoren, den landwirtschaftlichen Betrieben und der Investition selber, auch in diesen Interviews erhoben werden.

Tabelle 5.4: Anzahl der Interviews nach Vollständigkeit

	Häufigkeit	Prozent
Nur 1. Teil beantwortet	7	21,2
Vollständig beantwortet	26	78,8
Gesamt	33	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

In Tabelle A-19 im Anhang sind die einzelnen Interviewpartner differenziert nach ihrer Position und Funktion im ukrainischen Unternehmen, danach, ob es sich um Investoren oder Nicht-Investoren handelt, und nach der Nationalität des Interviewpartners aufgeführt. Diese erste Differenzierung erfolgt, da die Investoren in vielen Fällen neben der Position des Gesellschafters im ukrainischen Unternehmen keinerlei andere formale Position innehaben. So ist der Posten des Generaldirektors bzw. des Geschäftsführers häufig mit einem ukrainischen Angestellten besetzt. Dies ist zum einen aufgrund der wahrzunehmenden Außenaufgaben, die Sprach- und Landeskennntnisse erfordern, oft sinnvoll. Zum anderen sind viele der Investoren nur temporär vor Ort, der Posten des Generaldirektors sollte aber permanent besetzt sein.

Tabelle A-19 im Anhang gibt somit einen Überblick über die Interviewpartner. Die Ergebnisse der Befragung werden in Kapitel sechs vorgestellt. Hierbei soll aus Verständnisgründen noch einmal darauf hingewiesen werden, dass nicht alle Interviewpartner den gesamten Fragebogen beantworten konnten. Demzufolge unterscheidet sich die Anzahl der in der Stichprobe enthaltenen Antworten innerhalb der einzelnen Auswertungen in Kapitel sechs.

6 Ergebnisse der empirischen Untersuchung

In diesem Kapitel werden die Ergebnisse der Fallstudie deutscher, dänischer und niederländischer ADI in der ukrainischen Landwirtschaft vorgestellt. Die Darstellung der Ergebnisse orientiert sich an den in Kapitel fünf abgeleiteten Forschungsfragen. Am Anfang steht die Bestandsaufnahme zur ersten Fragestellung, wer, wie und weshalb ADI in die ukrainische Landwirtschaft tätig (Kapitel 6.1). Dies beinhaltet die Beschreibung aller Investoren und der Investorenstruktur (Kapitel 6.1.1), der 33 landwirtschaftlichen Betriebe mit ADI in der Ukraine (Kapitel 6.1.2), des Prozesses der Betriebsgründung und die Durchführung der Investition (Kapitel 6.1.3 und 6.1.4). In Kapitel 6.1.5 wird auf die Motive der Investition eingegangen. Das Informationsverhalten im Vorfeld der Investition wird in Kapitel 6.1.6 untersucht. Im Anschluss folgt die Darstellung des Einflusses von Standortfaktoren auf die Investitionsentscheidung (Kapitel 6.1.7). Um auf die Unterschiede zwischen landwirtschaftlichen Investoren und solchen mit einem anderem Branchenhintergrund eingehen zu können, werden die Ergebnisse in Kapitel 6.1 vergleichend für die drei Gruppen, Investoren aus der Landwirtschaft, aus dem Agribusiness und mit sonstigem Hintergrund, vorgestellt (Fragestellung drei).

Die detaillierte Untersuchung der in der Fallstudie enthaltenen internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen (Internationale landwirtschaftliche Unternehmen sind landwirtschaftliche Unternehmen, die geschäftliche Aktivitäten in mehr als einem Land ausführen, vgl. Kapitel 1.4.4) steht in Kapitel 6.2 im Vordergrund. Dabei wird gemäß Fragestellung drei speziell auf ihre Charakteristika (Kapitel 6.2.1), den Grad ihrer Internationalisierung (Kapitel 6.2.2), den Anstoß zur Internationalisierung (Kapitel 6.2.3) und das Management internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen (6.2.4) eingegangen.

6.1 Bestandsaufnahme der Investoren, der Art und der Motive für die Auslandsinvestition

6.1.1 Charakteristika der Investoren

Die Betrachtung der Investorenstruktur erfolgt zum einen quantitativ nach formalen Kriterien (Anzahl, Rechtsform, Branchenhintergrund). Zum zweiten werden diese Angaben durch qualitative Angaben aus den Interviews ergänzt, um Informationen aufzugreifen, die bei einer Kategorisierung zwangsläufig verloren gehen.

Die 33 landwirtschaftlichen Unternehmen in der Ukraine, von denen die Mehrheit (84,8 Prozent) die Rechtsform der ukrainischen GmbH (*TOV*) besaß (vgl. dazu Kapitel 6.1.3), hatten insgesamt 86 Gesellschafter. Davon waren 65 (75,6 Prozent) ausländische Gesellschafter (vgl. Tabelle 6.1)¹. Nur 45,4 Prozent der Unternehmen hatten einen oder zwei ukrainische Gesellschafter. Naturgemäß war das bei Joint Ventures der Fall. Eine andere Konstellation ist die Beteiligung z. B. des (ukrainischen) Generaldirektors oder Betriebsleiters mit geringen Anteilen an dem Unternehmen. Ein Interviewpartner führte explizit die Möglichkeit, dass ein Ukrainer bei der Aufhebung des Veräußerungsverbot für den Kauf und Verkauf landwirtschaftlicher Flächen solche erwerben können würde, als Grund für dessen Beteiligung am Unternehmen an (vgl. Interview 5). Im Durchschnitt hatte jedes der 33 landwirtschaftlichen Unternehmen zwei ausländische Gesellschafter und deren Anzahl reichte von einem Minimum von einem bis zu einem Maximum von sieben Gesellschaftern. Die Mehrheit der Gesellschafter (56,9 Prozent) war – wie auch die Mehrheit der Betriebe nach Herkunft der ADI – (vgl. Kapitel 6.1.2, Tabelle 6.3) – deutscher Nationalität. In vier Fällen war die Gesellschafterstruktur der Betriebe gemischter Nationalität (z. B. dänisch-amerikanisch). Aus diesem Grund waren sieben Gesellschafter weder deutscher, dänischer noch niederländischer Nationalität.

Tabelle 6.1: Anzahl ausländischer Gesellschafter in den 33 ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen

	Minimum	Maximum	Mittelwert	Anzahl	Prozent
Ukrainische Gesellschafter	1	2	1	23	24,4
Ausländische Gesellschafter	1	7	2	65	75,6
Davon (%)					
deutsch	1	7	2	37	56,9*
dänisch	1	4	2	5	7,7*
niederländisch	1	5	2	16	24,6*
anderes	1	2	2	7	10,8*
Gesellschafter insgesamt	1	7	3	86	100

Quelle: Eigene Erhebung.

Anm.: * Prozentzahlen beziehen sich auf die ausländischen Gesellschafter.

Um die Frage nach dem "Wer investiert in die Landwirtschaft im Ausland" zu beantworten, werden die 65 ausländischen Gesellschafter/Investoren in Tabelle 6.2 detaillierter nach Branchenhintergrund und Rechtsform betrachtet.

¹ Befragt wurden von allen 65 ausländischen Gesellschaftern der 33 landwirtschaftlichen Betriebe in der Ukraine einer pro Betrieb. Von den 33 Interviewpartnern waren 26 ausländische Investoren (vgl. Tabelle 5.4). Zur Gesellschafter- bzw. Investorenstruktur konnten alle Interviewpartner Auskunft geben. Die Angaben in den nachfolgenden Kapiteln beziehen sich jedoch größtenteils auf die 33 befragten Betriebe bzw. die 26 Interviewpartner, die selbst Investoren sind.

Bezüglich des Branchenhintergrundes wurde die Einteilung in die Gruppen Landwirtschaft, Agribusiness und Sonstiges vorgenommen. Die Zuordnung zu den Gruppen Landwirtschaft und Agribusiness erfolgte danach, ob die Gesellschafter/ Investoren der ukrainischen Unternehmen in ihrem Herkunftsland Eigentümer, Gesellschafter/Anteilseigner oder ein Unternehmen aus der Landwirtschaft bzw. des Agribusiness waren. Eigentümer, Gesellschafter/Anteilseigner oder Unternehmen anderer Branchen und Angestellte aller Branchen sind in der Gruppe "Sonstiges" zusammengefasst.

Tabelle 6.2: Rechtsform und Branche der ausländischen Investoren im Herkunftsland

Branche Rechtsform	Landwirtschaft ²⁾		Agribusiness ²⁾		Sonstiges		Gesamt	
	Anzahl	% Gesamt	Anzahl	% Gesamt	Anzahl	% Gesamt	Anzahl	% Gesamt
Privatperson	22	33,8	2	3,1	11	16,9	35	53,8
GbR	1	1,5	0	0,0	0	0,0	1	1,5
AG	1	1,5	4	6,2	2	3,1	7	10,8
GmbH	8	12,3	4	6,2	3	4,6	15	23,1
Genossenschaft	3	4,6	0	0,0	0	0,0	3	4,6
Sonstiges	2	3,1	0	0,0	2	3,1	4	6,2
Gesamt	37	56,9	10	15,4	18	27,7	65	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Anm.: ¹⁾ Eigentümer, beteiligt oder landwirtschaftliches Unternehmen. ²⁾ Eigentümer, beteiligt oder Unternehmen des Agribusiness.

Es zeigt sich, dass die Mehrheit der Gesellschafter/Investoren einen landwirtschaftlichen Branchenhintergrund hat. Von den 65 ausländischen Investoren waren 56,9 Prozent Eigentümer, Anteilseigner oder ein landwirtschaftliches Unternehmen. Einen Hintergrund im Agribusiness hatten nur 15,4 Prozent; dabei handelt es sich um Investoren aus der Lebensmittel verarbeitenden Industrie, dem Land- und Landmaschinenhandel und der Saatgutbranche. 27,7 Prozent gehörten zur Kategorie Sonstiges. Erwartungsgemäß ist die letzte Gruppe sehr heterogen. Einige Einzelbeispiele zu den verschiedenen Herkunftsbranchen der Investoren illustrieren dies:

Branchenhintergrund Landwirtschaft: Partner einer GbR

Der deutsche Investor ist im Heimatland mit seinem Vater zusammen Partner einer landwirtschaftlichen GbR. Den landwirtschaftlichen Betrieb in der Ukraine (Marktfruchtbau, Anfang 2006 gegründet) betreibt er als alleiniger ausländischer Gesellschafter als Privatperson (vgl. Interview 9).

Branchenhintergrund Landwirtschaft: Genossenschaft

Der Investor ist eine landwirtschaftliche Genossenschaft aus den neuen Bundesländern. Gesellschafter der ukrainischen Unternehmens (Marktfruchtbau, 2004 gegründet) sind die Genossenschaft, zwei Vorstandsmitglieder der Genossenschaft und der Betriebsleiter des ukrainischen Unternehmens (vgl. Interview 31).

Branchenhintergrund Agribusiness: Verarbeitende Industrie

Die Anteile an dem ukrainischen Unternehmen (Obstbau, 2001 gegründet) wurden anfänglich von einem österreichischen Unternehmen aus der Obstverarbeitung gehalten. Zum Zeitpunkt der Befragung war deren größter Gesellschafter ein großes deutsches Unternehmen der Zuckerindustrie (vgl. Interview 8).

Branchenhintergrund Agribusiness: Landtechnikunternehmen

Das ukrainische Unternehmen (Marktfruchtbau) wurde 2004 von einem ausländischen Investor übernommen. Der jetzige Eigentümer, der als Privatperson die Mehrheit der Anteile hält, ist zugleich Gründer bzw. Anteilseigner eines Landmaschinenherstellers in Deutschland. Dieses Unternehmen hat in den letzten Jahren stark nach Osteuropa expandiert. Das ukrainische landwirtschaftliche Unternehmen vermietet Gewerbeflächen an den deutschen Landmaschinenhersteller, der dort eine Niederlassung/Servicecenter aufbaut (vgl. Interview 19).

Branchenhintergrund Sonstiges: Unternehmen der Logistikbranche

An dem 2001 gegründeten Unternehmen (Marktfruchtbau) hält ein ausländisches Transportunternehmen, das auch in der Ukraine ansässig ist, die Mehrheitsanteile. Der Geschäftsführer und Anteilseigner des Transportunternehmens hält als Privatperson sechs Prozent der Anteile an dem landwirtschaftlichen Unternehmen in der Ukraine. Im Heimatland gibt es kein landwirtschaftliches Unternehmen, allerdings stammt der Geschäftsführer ursprünglich aus der Landwirtschaft (vgl. Interview 3).

Branchenhintergrund Sonstiges: Ehemaliger Angestellter in der Industrie

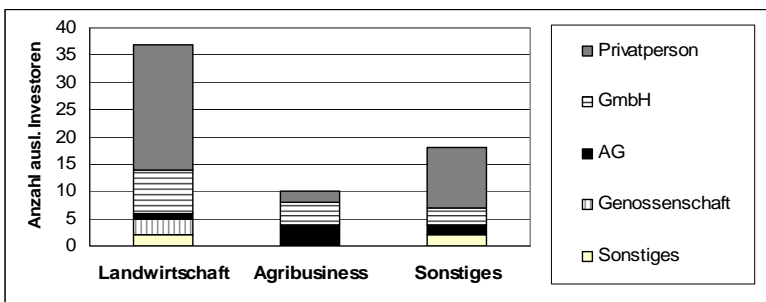
Der deutsche Investor hat vor der Gründung des ukrainischen Unternehmens (Marktfruchtbau) im Jahr 2004 als Angestellter eines großen Unternehmens in einer völlig anderen Branche in Deutschland gearbeitet. Um den Betrieb in der Ukraine zu realisieren, an dem er und seine Frau als Privatpersonen die Mehrheit der Anteile halten, hat er Beruf und Existenz in Deutschland aufgegeben und ist mit der Familie in die Ukraine gezogen (vgl. Interview 10).

Die Beispiele zeigen die Breite des Branchenhintergrundes der Investoren auch innerhalb der drei Gruppen. Landwirtschaftliche Investoren werden im Detail und insbesondere in Hinblick auf die Internationalität ihrer Unternehmen gemäß der

hier verwendeten Definition des internationalen landwirtschaftlichen Unternehmens in Kapitel 6.2 betrachtet. Die zwei Beispiele von Investoren aus dem Agribusiness machen deutlich, dass sowohl Unternehmen aus dem vor- als auch aus dem nachgelagerten Bereich in die Landwirtschaft investieren. In der Gruppe "Sonstiges" sind (erwartungsgemäß) sehr heterogene Investoren vertreten, wie die Beispiele eines Transportunternehmens und eines privaten Investors mit vormaliger angestellter Beschäftigung in einer völlig anderen Branche zeigen. Zusätzlich gab es auch Investoren, die zwar über einen landwirtschaftlichen Hintergrund in Form einer landwirtschaftlichen Ausbildung bzw. ehemaligen Anstellung verfügten. Auch diese werden der Kategorie "Sonstiges" zugeordnet.

Die Rechtsform der Gesellschafter bzw. Investoren ist ebenfalls Tabelle 6.2 bzw. Abbildung 6.1 zu entnehmen. In der Abbildung ist der Zusammenhang zwischen Rechtsform und Branchenhintergrund der Investoren graphisch übersichtlicher dargestellt. Insgesamt waren 55,3 Prozent Privatpersonen bzw. natürliche Personen und zu 44,7 Prozent juristische Personen. Tendenziell tritt eine Häufung bestimmter Rechtsformen in den verschiedenen Gruppen, wie beispielsweise der Genossenschaft bei Investoren mit landwirtschaftlichem Branchenhintergrund oder der Privatpersonen in den Gruppen "Landwirtschaft" und "Sonstiges", auf.

Abbildung 6.1: Rechtsformen und Branchenhintergrund aller ausländischen Investoren im Herkunftsland



Quelle: Eigene Erhebung.

Anzumerken ist, dass die dem Fragebogen entnommenen Informationen zu den formalen Gesellschaftern des ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmens in Bezug auf den Branchenhintergrund der Investoren als Information nicht vollständig sind. Häufig sind Investoren, die als Privatperson Gesellschafter des ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmens sind, im Herkunftsland Gesellschafter weiterer Unternehmen. Im Gegenzug können die als juristische Personen aufgeführten ausländischen Gesellschafter aus einer Reihe von Privatpersonen bzw. -investoren

bestehen, die sich für den Zweck der Investition zusammengeschlossen haben. Dies soll anhand von zwei Beispielen verdeutlicht werden:

Investorenstruktur: Privatperson

Das ukrainische landwirtschaftliche Unternehmen (Marktfruchtbau) wird in der Form eines ukrainischen Privatbetriebes (vergleichbar mit einem Einzelunternehmen) geführt. Der deutsche Betriebsleiter ist der einzige Investor. Vorher war er angestellter Betriebsleiter einer ostdeutschen landwirtschaftlichen Genossenschaft. Diese hatte sich Anfang der 90er Jahre mit 51 Prozent des Stammkapitals an einem deutsch-ukrainischen Joint Venture beteiligt, das sich zum Zeitpunkt der Befragung aufgrund Missmanagements und Problemen mit der ukrainischen Seite noch in Liquidation befand. Die deutsche Genossenschaft hat formal ihr Engagement in der Ukraine beendet. In der neuen Konstruktion fungiert der ehemalige Betriebsleiter nun als Eigentümer des neuen Unternehmens in Form eines Privatbetriebes. Tatsächlich kommen die finanziellen Aufwendungen und die Managementvorgaben weiterhin von der deutschen Genossenschaft. Die Maschinen wurden von dem Joint Venture in den neuen Betrieb überführt (vgl. Interview 16).

Investorenstruktur: Investitionsgesellschaft von Landwirten

Das 2003 gegründete und noch im Aufbau befindliche Unternehmen mit dänischen ADI plant im Jahr 2009, wenn die vollen Kapazitäten erreicht sind, im geschlossenen System ca. 270.000 Mastschweine im Jahr zu produzieren. Die ausländischen Gesellschafter sind zwei juristische und zwei natürliche Personen. Die Gesellschafteranteile der juristischen Personen betragen zusammen 93,7 Prozent. Bei den beiden juristischen Personen handelt es sich um zwei Investitionsgesellschaften, die aus ca. 60 dänischen Investoren (größtenteils Landwirten) bestehen. Eine der beiden wurde ursprünglich für das gleiche, schon früher in Polen ähnlich realisierte Unternehmensmodell gegründet, und hat sich auch an dem Vorhaben in der Ukraine beteiligt. Die zweite wurde mit großen Überschneidungen bei der Person der Investoren und in etwa derselben Anzahl für die Investition in der Ukraine neu gegründet (vgl. Interview 22).

An den beiden Beispielen zeigt sich, dass die Kategorisierung der ausländischen Investoren in Bezug auf den Branchenhintergrund (Beispiel Betrieb 16) und auch die Anzahl landwirtschaftlicher Investoren, die sich hinter einem als Investitionsgesellschaft auftretenden Gesellschafter verbirgt, an ihre Grenzen stoßen kann. Die Durchführung der Befragung in der Form von (mündlichen) Interviews war hier sehr hilfreich, in dem sie die Nachfrage erlaubte. Diese qualitativen Informationen wurden in die Auswertung einbezogen.

6.1.2 Die landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI in der Ukraine

Die 65 ausländischen Investoren verteilten sich auf 33 ukrainische landwirtschaftliche Unternehmen, die nachfolgend beschrieben werden. Die Betrachtung der Herkunft der ADI der befragten landwirtschaftlichen Unternehmen zeigt, dass der Großteil der Unternehmen deutsche ADI angezogen hatte (21 Betriebe bzw. 63,6 Prozent, Tabelle 6.3). Sechs der Unternehmen (18,2 Prozent) hatten niederländische und zwei Unternehmen (6,1 Prozent) dänische ADI. In vier Fällen war die Herkunft der ADI aufgrund der gemischten Gesellschafterstruktur nicht einer Nationalität zuzuordnen.

Tabelle 6.3: Anzahl der Betriebe nach Herkunft der ADI

Herkunft der ADI	Betriebe	
	Anzahl	%
Deutsch	21	63,6
Niederländisch	6	18,2
Dänisch	2	6,1
Anderes	4	12,1
Gesamt	33	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Die regionale Verteilung der befragten landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI zeigt eine starke Konzentration auf die Zentral- und Westukraine (vgl. Abbildung 6.2). Hierbei sind in den Oblasten Kiew, Tscherkassy und Winnitsa 52 Prozent der Unternehmen angesiedelt. In der Ostukraine lag hingegen nur ein Unternehmen mit ADI (Oblast Donetsk)². Dies könnte damit zusammenhängen, dass die natürlichen Standortfaktoren besonders in der Zentralukraine für den Marktfreuchtbau günstig sind. Außerdem sind für die hier betrachteten Herkunftsländer der westliche Teil der Ukraine und die Zentralukraine geografisch vorteilhafter gelegen. Manche Investoren führten konkrete Faktoren an, die die Standortwahl innerhalb der Ukraine beeinflusst haben. So wurden die vergleichsweise hohen Niederschläge im Westen der Ukraine als wichtiger Standortfaktor von mehreren Investoren genannt. Andere verwiesen auf die infrastrukturell gute und zentrale Lage in der Zentralukraine. Auch die "westlichere Einstellung der Behörden" in der Westukraine im Vergleich zum östlichen Teil wurde von einem Investor, der sich im Vorfeld mehrere Standorte in der Ukraine angesehen hatte, als entscheidend für die Standortwahl beschrieben. Da die Beratungsunternehmen, die die Standortsuche für einige Investoren durchführten, nur wenige sind und über regional beschränkte Kontakte verfügen, ist darin auch ein Grund für die regionale Konzentration zu sehen. Im Detail wird die betriebliche Standortfindung in Kapitel 6.1.3 erläutert.

² In Abbildung 6.2 ist nicht die genaue Lage der landwirtschaftlichen Unternehmen der Investoren dargestellt, sondern nur deren Anzahl pro Oblast. Dies ist aufgrund der den Investoren zugesicherten Anonymität geschehen.

Abbildung 6.2: Regionale Verteilung der befragten Unternehmen auf die Oblaste der Ukraine



Quelle: Eigene Darstellung.

Anm.: ● = Befragter landwirtschaftlicher Betrieb in der Ukraine.

Die Größe der Unternehmen ist in Tabelle 6.4 gemessen in Fläche (ha), Umsatz (EUR) und der Anzahl der Mitarbeiter (in Personen) dargestellt. Die betrieblichen Daten zu beispielsweise Größe, Umsatz, Gewinn und Inputfaktoren sind immer eine Bestandsaufnahme des Jahres 2005. In Ausnahmefällen, z. B. wenn ein Unternehmen erst nach Beginn des Jahres 2005 gegründet wurde, beziehen sich die Angaben auf das Folgejahr 2006.

Tabelle 6.4: Größe der Betriebe (Mitarbeiter, Fläche und Umsatz in der Ukraine), 2005

	Fläche (ha)	Umsatz (EUR)	Mitarbeiter (Personen) ¹⁾	
Anzahl	33	27	33	
Mittelwert	1.875,6	958.222,2	49,4	
Standardabweichung	2.051,2	1.278.483,6	68,6	
Minimum	0,0	0,0	3,0	
Maximum	8.000,0	52.00.000,0	297,0	
Summe	54.695	25.872.00	2.230	
Perzentile				
	25,0	375,0	80.000,0	11,5
	50,0	1.400,0	558.000,0	19,0
	75,0	2.500,0	1.300.000,0	55,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Anm.: ¹⁾ Ohne Saisonarbeitskräfte.

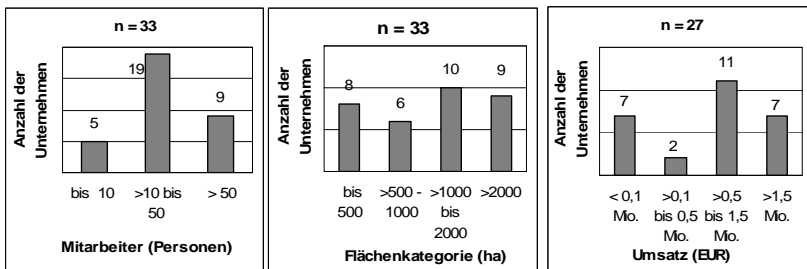
Die Mitarbeiterzahl bewegte sich im Jahr 2005 zwischen einem Minimum von drei und einem Maximum von 297 Mitarbeitern. Im Durchschnitt waren in den Unternehmen insgesamt 49 Mitarbeiter beschäftigt. Pro 100 Hektar waren nach diesen Angaben 4,1 Personen in den Unternehmen beschäftigt. Hierin sind keine Saison- und Hilfsarbeitskräfte enthalten. Da in der Befragung alle Betriebstypen enthalten waren, ist diese Zahl nur ein Orientierungswert.

Im Jahr 2005 reichte die Flächenausstattung von 0³ bis 8.000 Hektar und lag im Durchschnitt der Unternehmen bei 1.657,4 Hektar. Insgesamt bewirtschafteten alle befragten Unternehmen zusammen 54.695 Hektar in der Ukraine.

Der durchschnittliche Umsatz erreichte im selben Jahr 958.222 Euro. Das Minimum lag bei Null und das Maximum bei 5,2 Mio. Euro. Sechs Interviewpartner wollten keine Angaben zu dem Umsatz machen bzw. hielten dies für nicht sinnvoll, da die Betriebe sich noch in der Aufbauphase befanden und bisher kein Umsatz erzielt worden war.

In Abbildung 6.3 sind die Betriebsgrößen (Mitarbeiter, Fläche, Umsatz) nach verschiedenen Größenklassen dargestellt, um einen differenzierten Überblick der Stichprobe zu erhalten.

Abbildung 6.3: Verteilung der Größenkategorien (Fläche, Mitarbeiter, Umsatz) der befragten Unternehmen in 2005



Quelle: Eigene Erhebung.

Die Betrachtung des Betriebstyps zeigt, dass mit 22 Unternehmen bzw. 66,7 Prozent die Mehrheit der Unternehmen dem Marktfruchtbau zuzuordnen ist. Mit vier Unternehmen (12,1 Prozent) stellen Gartenbaubetriebe die nächst größere Gruppe. Investitionen in die Tierproduktion sind mit insgesamt nur drei Unternehmen (9,1 Prozent) gering. Jeweils zwei Unternehmen (6,1 Prozent) sind Gemischt- bzw.

³ Da in der Ukraine auch Anbieter landwirtschaftlicher Dienstleistungen als landwirtschaftliche Unternehmen gelten, befand sich in der Stichprobe ein Dienstleistungsbetrieb, der Null Hektar bewirtschaftete.

Dienstleistungsbetriebe (Tabelle 6.5). Die Zuordnung zum Betriebstyp erfolgte durch die Selbsteinschätzung der Interviewpartner, da eine Klassifizierung nach z. B. dem FADN-Schema der EU aus verschiedenen Gründen nicht möglich war. Einerseits waren die dafür benötigten Umsatzdaten im Detail nicht bei allen Betrieben vorhanden bzw. aufgrund des oft nur kurz zurückliegenden Gründungsdatums nicht aussagekräftig und/oder die Bildung von Durchschnittsdaten über z. B. drei Jahre für einzelne Betriebszweige nicht möglich. Bei fast allen Unternehmen war die Zuordnung jedoch eindeutig.

Tabelle 6.5: Betriebstyp nach Herkunft der ADI

	Marktfrucht- bau	Garten- bau	Milch- pro- duk- tion	Schweine- produk- tion	Gemischt- betrieb	Dienst- leis- tungen	Gesamt
Deutsch	16	1	0	1	2	1	21
Niederländisch	2	2	1	0	0	1	6
Dänisch	1	0	0	1	0	0	2
Anderes	3	1	0	0	0	0	4
Gesamt – Anzahl	22	4	1	2	2	2	33
Prozent	66,6	12,1	3,0	6,1	6,1	6,1	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Die Verteilung der verschiedenen Betriebstypen nach Herkunft der ADI ist in Tabelle 6.5 ebenfalls aufgeführt. Betrachtet man die Verteilung der Betriebstypen innerhalb der verschiedenen Nationalitäten, zeigt sich beispielsweise bei den Unternehmen mit niederländischen ADI eine stärkere Vielfalt der Betriebstypen, die auch mit der sektoralen Spezialisierung im Herkunftsland (vgl. Kapitel 2.1.3) übereinstimmt. Prozentual gesehen sind jeweils 33 Prozent auf Markt- bzw. Gartenbau und jeweils 17 Prozent auf die Milchproduktion bzw. Dienstleistungen spezialisiert. Bei den Unternehmen mit deutschen ADI zeigt sich hingegen eine starke Tendenz zum Marktfruchtbau (76 Prozent). Aufgrund der geringen Anzahl von Fällen in den einzelnen Gruppen sind diese Aussagen aber nur beschränkt aussagekräftig. Im Detail wird dem Zusammenhang zwischen der betrieblichen Spezialisierung im Herkunftsland und der im Gastland für landwirtschaftliche Unternehmen in Kapitel 6.2 für internationale landwirtschaftliche Unternehmen bzw. Investoren mit landwirtschaftlichem Branchenhintergrund nachgegangen.

Einen Überblick über die Häufigkeiten der verschiedenen Betriebstypen innerhalb der verschiedenen Branchen gibt Tabelle 6.6. In der Gruppe der Unternehmen mit landwirtschaftlichen Investoren ist der Großteil der Betriebe auf den Marktfruchtbau spezialisiert. Am unterschiedlichsten stellt sich die Verteilung bei den Unternehmen mit Investoren aus dem Agribusiness dar. Hier waren jeweils

37,5 Prozent der Unternehmen auf Marktfruchtbau und Gartenbau spezialisiert sowie jeweils 12,5 Prozent Gemischt- bzw. Dienstleistungsbetriebe.

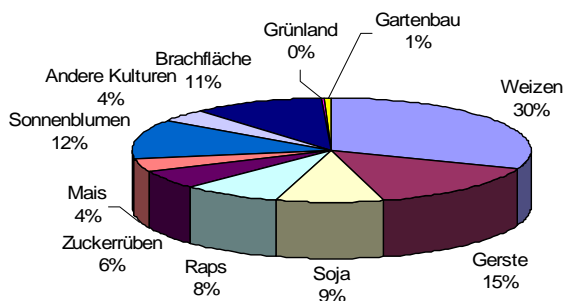
Tabelle 6.6: Betriebstyp nach Branchenhintergrund der Investoren

Kategorie (EUR)	Landwirtschaft		Agribusiness		Sonstiges		Gesamt	
	Anzahl	% von Landw.	Anzahl	% von Agrib.	Anzahl	% von Sonst.	Anzahl	% von Gesamt
Marktfruchtbau	14	77,6	3	37,5	5	71,4	22	66,7
Gartenbau	1	5,6	3	37,5	0	0,0	4	12,1
Milchproduktion	1	5,6	0	0,0	0	0,0	1	3,0
Schweineproduktion	1	5,6	0	0,0	1	14,3	2	6,1
Gemischtbetrieb	0	0,0	1	12,5	1	14,3	2	6,1
Dienstleistungen	1	5,6	1	12,5	0	0,0	2	6,1
Gesamt	18	100	8	100	7	100	33	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Der Großteil der Unternehmen war auf die pflanzliche Produktion spezialisiert und auch die Unternehmen, die auf Tierproduktion spezialisiert waren, verfügten über erhebliche Ackerflächen. Die Anbaustruktur bzw. Flächennutzung der befragten ukrainischen Unternehmen im Jahr 2005/2006 bestand zu 88 Prozent aus Marktfrüchten wie Weizen, Gerste, Sonnenblumen, Soja, Raps und Zuckerrüben. Der Anteil von Raps lag weit über dem Anteil dieser Kultur im Durchschnitt der Ukraine. Der Anteil an Brachfläche von 11 Prozent ist darauf zurückzuführen, dass viele neu gepachtete Flächen noch nicht in die Produktion genommen waren bzw. nach langer Brache erst wieder urbar gemacht werden müssen (vgl. Abbildung 6.4).

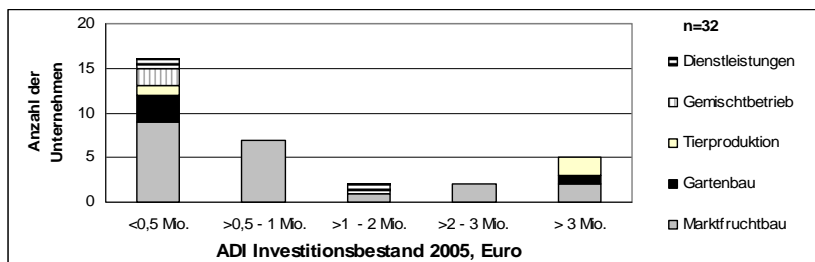
Abbildung 6.4: Anbaustruktur der befragten landwirtschaftlichen Unternehmen in der Ukraine, 2005/2006 (n=32)



Quelle: Eigene Erhebung.

Insgesamt waren von den 33 Unternehmen nur drei (9,1 Prozent) auf die Tierproduktion spezialisiert. Allerdings hatten davon zwei ADI mit einem vergleichsweise hohen Volumen getätigt. Von den fünf Unternehmen insgesamt, deren ADI-Bestand im Jahr 2005 bei über drei Millionen Euro lag, waren zwei (40 Prozent) auf Tierproduktion spezialisiert (vgl. Abbildung 6.5).

Abbildung 6.5: Spezialisierung und ADI-Bestände der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI, 2005



Quelle: Eigene Erhebung.

Um u. a. die in Kapitel 2.3.2 aufgeworfene Frage, ob es sich bei (großvolumigen) Investitionen in die Tierproduktion um nichtlandwirtschaftliche Investoren handelt, zu klären, werden die drei Tierproduktionsbetriebe näher betrachtet. Es handelt sich um zwei Betriebe die auf Schweineproduktion spezialisiert sind, und einen Milchviehbetrieb. Eines der Unternehmen ist der schon in Kapitel 6.1.1 beschriebene Betrieb 22, in den eine hauptsächlich aus dänischen Landwirten bestehende Investitionsgesellschaft bis 2009 insgesamt 32 Millionen Euro investieren wird. Die beiden anderen Unternehmen werden nachfolgend beschrieben.

Investitionsprojekt Milchproduktion

Dabei handelt es sich um ein im September 2006 begonnenes Investitionsprojekt. In vier Stufen werden jeweils Anlagen für 3100 Milchkühe mit einem Investitionsvolumen von 13 Mio. Euro errichtet. Zu jeder Anlage gehören 5.000 Hektar Land, auf denen Futter erzeugt wird. Zum Zeitpunkt der Befragung waren 50 Prozent der Anteile an zwei dänische, einen slowakischen und einen amerikanischen Investor verkauft. Die dänischen Investoren betreiben im Herkunftsland mehrere Milchviehbetriebe. Neben der finanziellen Investition werden sie dänische Spezialisten auf die ukrainischen Milchviehbetriebe schicken, die in den ersten Jahren ihr Wissen und ihre Kompetenzen in den Bereichen Management, Herdenmanagement und Futter-/Ackerbau weitergeben (vgl. Interview 3).

Vorzeigebetrieb Schweineproduktion

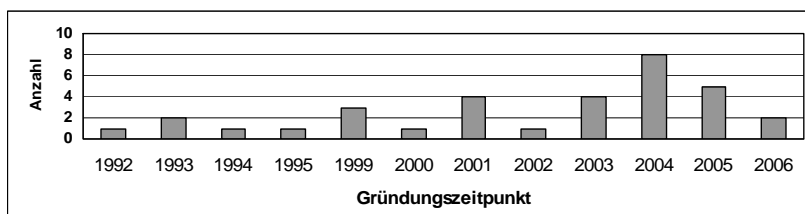
Das landwirtschaftliche Unternehmen befand sich zum Zeitpunkt der Befragung in der Aufbauphase. Ziel war die Einstellung von 400 Sauen und die Produktion von Mastschweinen im geschlossenen System. Der deutsche Investor ist Tierarzt und hat aus Eigenmitteln unter 500.000 Euro investiert (vgl. Interview 15).

Die drei in der Stichprobe enthaltenen Beispiele zeigen, dass nur ein Investor aus dem außerlandwirtschaftlichen Bereich stammt. Dies ist von den drei ADI in die Tierproduktion zugleich diejenige Investition mit dem geringsten Volumen. Die beiden anderen Investitionsvorhaben in die Schweine- und Milchviehproduktion sind in der gesamten Stichprobe diejenigen mit dem höchsten Investitionsvolumen. Sie werden von Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund getätigt, die sich in Form von Investitionsgesellschaften zusammengeschlossen bzw. in solche investiert haben. Die Vermutung, dass großvolumige ADI in die Tierproduktion von außerlandwirtschaftlichen Investoren getätigt werden, kann somit anhand der hier erhobenen Beispiele nicht bestätigt werden.

6.1.3 Der Prozess der Betriebsgründung

Der Gründungszeitpunkt der befragten Unternehmen bzw. der Zeitpunkt der ausländischen Investition lag nur bei 8 (24,2 Prozent) der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen vor dem Jahr 2000 und bei 25 (75,8 Prozent) nach dem Jahr 2000 (vgl. Abbildung 6.6).

Abbildung 6.6: Gründungszeitpunkt der landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI in der Stichprobe (n=33)



Quelle: Eigene Erhebung.

Dabei scheint die Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Landwirtschaft beginnend im Jahr 2000⁴ zu einem Anstieg der Investitionen geführt zu haben. Von den acht vor dem Jahr 2000 gegründeten Unternehmen, wurden alle fünf bis 1995

⁴ Vgl. Kapitel 2.3.2 für die Entwicklung der Anzahl der landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI in der Ukraine und Kapitel 4.1 und 4.2 zur Entwicklung des ukrainischen Agrarsektors und dessen politischer Rahmenbedingungen.

entstandenen Unternehmen in Form eines Joint Ventures mit einem ukrainischen Unternehmen in der Rechtsform einer ukrainischen GmbH gegründet. Anschließend erfolgte bei allen eine Änderung des Gesellschaftervertrages zu einer stärkeren Beteiligung bzw. alleinigem Eigentum der ausländischen Partner. Sechs der acht landwirtschaftlichen Unternehmen, die vor dem Jahr 2000 gegründet worden waren, besaßen ADI aus Deutschland (Tabelle 6.7). Bei fünf Unternehmen standen ostdeutsche Agrarunternehmen bzw. private Investoren mit einem beruflichen Hintergrund in diesen Agrarunternehmen hinter den Investitionen. Das sechste, erst 1999 gegründete Unternehmen wurde von einem (west-)deutschen Landhandelsunternehmen betrieben. Zwar hatte von den ostdeutschen Investoren keiner vor 1990 geschäftliche Kontakte in die Ukraine, aber die Hemmschwelle, trotz der rechtlich unklaren Verhältnisse in die Landwirtschaft in der Ukraine zu investieren, scheint aufgrund der stärkeren Vertrautheit mit dem System geringer gewesen zu sein, als bei westdeutschen Investoren.

Tabelle 6.7: Gründungszeitpunkt der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI

Nationalität	Gründungszeitpunkt			
	Vor 2000		Nach 2000	
	Anzahl	%	Anzahl	%
Deutsch	6	18,2	15	45,5
Niederländisch	1	3,0	5	15,1
Dänisch	0	0	2	6,1
Anderes	1	3,0	3	9,1
Gesamt	8	24,2	25	75,8

Quelle: Eigene Erhebung.

Die Betriebsgründung erfolgte in 87,9 Prozent der Fälle in der Form einer ukrainischen GmbH und bei dem Rest in der Form eines ukrainischen Privatbetriebes, der vergleichbar mit einem Einzelunternehmen ist (Tabelle 6.8). Dabei kam der Privatbetrieb nur für Einzelinvestoren in der Rechtsform einer natürlichen Person in Frage. Von den vier Privatbetrieben waren zwei von solchen Einzelinvestoren gegründet worden. Die beiden anderen dienten als Hilfskonstrukt für Investoren, deren anfänglich gegründete Joint Ventures sich in Liquidation befanden. Während dieses langwierigen Prozesses ist die Gründung eines weiteren Unternehmens durch den vormaligen ausländischen Gesellschafter nicht möglich. Aus diesem Grund haben Privatpersonen aus dem Investorenkreis einen Privatbetrieb während und bis zum Abschluss der Liquidation gegründet (vgl. Beispiel Betrieb 16, S. 154).

Tabelle 6.8: Rechtsform und Art der Betriebsgründung in der Ukraine

	Rechtsform		Übernahme/Neugründung		
	Anzahl	Prozent		Anzahl	Prozent
Privatbetrieb	4	12,1	Übernahme/ Beteiligung	2	6,1
GmbH (TOV)	29	87,9	Neugründung	31	93,9
Gesamt	33	100	Gesamt	33	100

Quelle: Eigene Erhebung.

In den meisten Fällen hielten die ausländischen Investoren die Mehrheitsanteile an den ukrainischen Unternehmen. So hatten 83,9 Prozent der ausländischen Investoren einen Anteil von mehr als 75 Prozent und nur 6,4 Prozent einen Anteil von weniger als 50 Prozent an dem ukrainischen Unternehmen (vgl. Tabelle 6.9).

Tabelle 6.9: Verteilung der prozentualen Anteile der Investoren am ukrainischen Unternehmen nach Branche (n=31)

Branchen- hintergrund	Anteile der Investoren am ukrainischen Unternehmen									
	100		>75 bis 100		>50 bis 75		>25 bis 50		Gesamt	
	Anz.	% Branche	Anz.	% Branche	Anz.	% Branche	Anz.	% Branche	Anz.	% Branche
Landwirt- schaft	7	41,2	8	47,1	2	11,8	0	0	17	100
Agribusiness	2	25,0	4	50,0	1	12,5	1	12,5	8	100
Sonstiges	3	50,0	2	33,3	0	0	1	16,7	6	100
Gesamt	12	38,7	14	45,2	3	9,7	2	6,4	31	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Die wenigsten ausländischen Investoren scheinen eine Minderheitsbeteiligung für praktikabel zu halten. Dies leitet zu dem Thema der Art der Neugründung über (vgl. Tabelle 6.8). Die große Mehrheit der Investoren (93,9 Prozent) gründete ein neues Unternehmen. Nur zwei Investoren beteiligten sich an einem existierenden ukrainischen Unternehmen. Der von den Investoren genannte Hauptgrund dafür war die Möglichkeit damit nur die Betriebszweige, Anlagen, Mitarbeiter und Flächen der ehemaligen Kolchosen übernehmen zu können, die tatsächlich gewollt waren. Gleichzeitig konnte so vermieden werden, die sozialen Aufgaben, die die Kolchosen vorher im Dorf versehen hatten, wahrnehmen zu müssen bzw. von der Bevölkerung dafür verantwortlich gehalten zu werden. Vor dem Jahr 2000 kam eine Auslösung von Flächen aus den Kolchosen aufgrund der rechtlichen Unklarheiten kaum zur Anwendung, so dass die wenigen Investoren (s. o.) sich in Form eines Joint Ventures an den Kolchosen beteiligten. Ab dem Jahr 2000 ist die Durchsetzung der Bodenrechte und die Aufklärung der Bevölkerung darüber vorangeschritten

(vgl. Kapitel 4.1 und 4.4.2). Der sich entwickelnde Pachtmarkt sorgte dafür, dass Investoren Flächen von verschiedenen privaten Verpächtern pachten konnten und nicht ausschließlich auf die Beteiligung an bzw. Übernahme von ehemaligen Kolchosen angewiesen waren.

Da bisher noch kein Kauf von landwirtschaftlichen Flächen in der Ukraine erlaubt ist, kommt der Gestaltung des Pachtverhältnisses für die Gründung eines ukrainischen Betriebes seitens ausländischer Investoren hohe Bedeutung zu. Der Pachtpreis, die Dauer der Pachtverträge und die durchschnittliche Fläche pro Verpächter sind in Tabelle 6.10 dargestellt.

Tabelle 6.10: Pachtpreis (EUR/Hektar) und Dauer der Pachtverträge der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen (Stand 2006)

		Pachtpreis EUR/ha	Dauer der Pachtverträge	Fläche/Verpächter (ha)
Anzahl		30	31	29
Mittelwert		30,8	13,2	4,0
Standardabweichung		12,5	10,3	3,2
Minimum		19,0	5,0	3,1
Maximum		88,0	49,0	16,0
Perzentile	25,0	24,8	5,0	2,5
	50,0	30,0	10,0	3,2
	75,0	34,3	15,0	4,2

Quelle: Eigene Erhebung.

Die Pachtpreise lagen im Durchschnitt bei 31 Euro pro Hektar. Die geringsten Pachtpreise (19 Euro pro Hektar) wurden in der Westukraine im Oblast Ivano-Frankivsk gezahlt, die höchsten mit 88 Euro pro Hektar in der unmittelbaren Nähe von Kiew. Dabei handelt es sich in der hier betrachteten Stichprobe um einen Ausreißer. Schon heute und in Zukunft zeigen sich die Pachtpreise über die geringe gesetzlich vorgeschriebene jährliche Steigerung um 1,5 Prozent hinausgehend, stark steigend aufgrund des Wettbewerbs um Flächen gerade in bevorzugten Lagen (vgl. Kapitel 4.4.2). Langfristige Pachtverträge sind damit auch angesichts des vermutlich in den nächsten Jahren erlaubten Kaufes und Verkaufs von landwirtschaftlichen Flächen für Investoren existenziell. Die Laufzeit der Verträge ist im Durchschnitt 13,2 Jahre, wobei die Hälfte der Investoren für ihre Betriebe Pachtverträge mit einer Laufzeit bis maximal 10 Jahre abgeschlossen hat. Die maximale Laufzeit innerhalb der Stichprobe beträgt 49 Jahre. Allerdings handelt es sich dabei um Flächen, auf denen hauptsächlich Anlagen des Schweineproduktionsbetriebes im nördlichen Oblast Sumy stehen (vgl. Betrieb 17). An den guten Marktfruchtbaustandorten sind solche Laufzeiten nicht durchsetzbar. Ein logistisches Problem stellt die Vielzahl an Verpächtern dar. So besaßen die Verpächter im Durchschnitt

vier Hektar, d. h. um 1.000 Hektar zu pachten, müssten theoretisch mit 200 (privaten) Verpächtern Verhandlungen geführt und Verträge geschlossen werden. In der Praxis regelten die Investoren dies über die Abhaltung von Dorfversammlungen und mit Hilfe von darauf spezialisierten Beratungsunternehmen, Notaren und/oder dem Einbezug der lokalen Behörden.

Der Standort in der Ukraine wurde auf unterschiedliche Art und Weise gefunden (vgl. Tabelle 6.11). Der Großteil der Investoren gab an, über private Kontakte oder eigene/unternehmensinterne Informationen an geeignete Flächen bzw. den Standort gelangt zu sein. An dritter Stelle der Nennungen stand die Suche über ausländische/ bzw. ukrainische Beratungsunternehmen. Es wird deutlich, dass viele der Investoren mehrere Wege nutzten, um den Standort zu finden.

**Tabelle 6.11: Weg der betrieblichen Standortfindung
(Mehrfachnennungen möglich, n=32)**

	Anzahl der Nennungen	Prozent (von n)	Prozent (von Gesamt)
Private Kontakte	22	68,75	40,0
Ausländisches Beratungsunternehmen	3	9,375	5,5
Ukrainisches Beratungsunternehmen	7	21,875	12,7
Eigene/unternehmensinterne Information	11	34,375	20,0
Ukrainische Behörden	6	18,75	10,9
Sonstiges	6	18,75	10,9
Gesamt	55	/	100

Quelle: Eigene Erhebung.

Nachfolgend wird beispielhaft der Prozess der Betriebsgründung und das Finden des Betriebsstandortes in der Ukraine verdeutlicht:

Standortfindung über Private Kontakte

Das auf den Marktfruchtbau spezialisierte Unternehmen mit 800 Hektar in der Westukraine wird von einem deutschen Investor und seiner Frau bewirtschaftet. Nachdem die Idee, in der Ukraine zu investieren, entstanden war, reisten der Investor und sein Bruder in die Ukraine und informierten sich selbst über die Möglichkeiten und geeigneten Standorte für einen zukünftigen Betrieb. Dabei lernten sie den späteren ukrainischen Partner kennen, der ihnen geeignete Flächen in seiner Heimatregion vermittelte. Nach der Vorstellung ihrer Pläne auf der Dorfversammlung wurden die Pachtverträge mit den Verpächtern im Jahr 2005 unterzeichnet (10 Jahre). Andere Wege einen geeigneten Betriebsstandort zu finden, wurden nicht in Anspruch genommen (vgl. Interview 24).

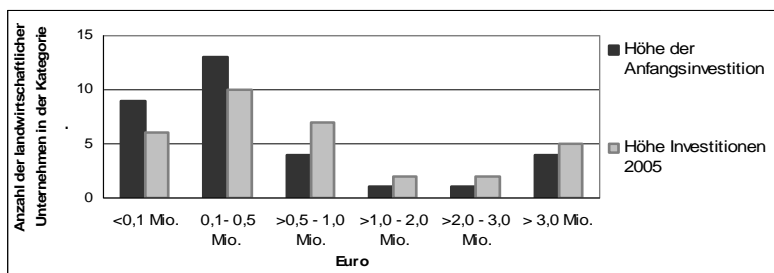
Standortfindung über ein Beratungsunternehmen

Die drei Betriebe sind alle Marktfruchtbauunternehmen deutscher Investoren in Oblast Vinnytscha und haben zur Standortfindung u. a. die Hilfe eines ukrainischen Beratungsunternehmens in Anspruch genommen. Das Beratungsunternehmen ist aus einem deutsch-ukrainischen Agrarprojekt (DUAP) zum Aufbau eines privaten Beratungssystems in verschiedenen ukrainischen Pilotregionen entstanden und hat sich u. a. auf die Beratung ausländischer Investoren spezialisiert. Es unterstützt die Investoren von der Auswahl geeigneter ukrainischer Flächen bzw. Betriebe bis hin zum Abschluss der Pachtverträge. Die Investoren hatten sich auch selbständig in der Ukraine nach Betrieben umgesehen, die geeigneten wurden jedoch mit Hilfe eines ukrainischen Beratungsunternehmens gefunden (vgl. Interview 5, 9, 31).

6.1.4 Die Investition

Die Höhe der Anfangsinvestitionen, d. h. im ersten Jahr mit ADI, der befragten Unternehmen reichte von einem Minimum von 40.000 Euro bis zu einem Maximum von 13 Millionen Euro. Da aber nur die Hälfte (16) der Interviewpartner bereit war, Auskunft zur exakten Investitionshöhe zu geben, sind in Abbildung 6.7 und Tabelle 6.12 die Verteilungen der Höhe der Anfangsinvestition und des Investitionsbestandes zum Ende des Jahres 2005 in verschiedenen Kategorien dargestellt. Die Anfangsinvestition pro Unternehmen lag bei 78 Prozent der ausländischen Investoren unter einer Million Euro.

Abbildung 6.7: Verteilung der Höhe der Anfangsinvestitionen und des ADI-Bestandes 2005 der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen (n=32) nach Kategorien



Quelle: Eigene Erhebung.

Tabelle 6.12: Verteilung der Höhe der Anfangsinvestitionen und des ADI-Bestandes 2005 der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen nach Branche des Investors (n=32)

Kategorie (EUR)	Landwirtschaft		Agribusiness		Sonstiges		Gesamt	
	ADI Anfang	ADI 2005	ADI Anfang	ADI 2005	ADI Anfang	ADI 2005	ADI Anfang	ADI 2005
	(% Gruppe)		(% Gruppe)		(% Gruppe)		(% Gruppe)	
<0,1 Mio.	3 (17,6)	1 (5,9)	3 (37,5)	2 (25)	3 (42,9)	3 (42,9)	9 (28,1)	6 (18,8)
>0,1 bis 0,5 Mio.	8 (47,1)	4 (23,5)	1 (12,5)	3 (37,5)	4 (57,1)	3 (42,9)	13 (40,6)	10 (31,3)
>0,5 bis 1 Mio.	3 (17,6)	6 (35,3)	1 (12,5)	1 (12,5)	0 (0)	0 (0)	4 (12,5)	7 (21,9)
>1 bis 2 Mio.	0 (0)	2 (11,8)	1 (12,5)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (3,1)	2 (6,3)
>2 bis 3 Mio.	1 (5,9)	1 (5,9)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (14,2)	1 (3,1)	2 (6,3)
>3 Mio.	2 (11,8)	3 (17,6)	2 (25)	2 (25)	0 (0)	0 (0)	4 (12,5)	5 (15,6)
Gesamt	17 (100)		8 (100)		7 (100)		32 (100)	

Quelle: Eigene Erhebung.

Der Vergleich der Höhe der Anfangsinvestition und der Höhe des ADI-Bestandes im Jahr 2005 zeigt eine Abnahme der Anzahl der Unternehmen aus den zwei Kategorien unter 0,5 Millionen Euro von 21 auf 16 und in den Kategorien über 0,5 Millionen Euro eine Zunahme um 5 Unternehmen. Insgesamt wechselten 16 (50 Prozent) Unternehmen die Kategorie, wovon vier 2005 geringere und zwölf 2005 höhere ADI-Bestände als im Anfangsjahr verzeichneten. Für die fünf im Jahr 2005 und zwei im Jahr 2006⁵ gegründeten Unternehmen ist die Höhe des Anfangsbestandes und die Investitionshöhe 2005 naturgemäß gleich geblieben.

Betrachtet man die Verteilung der Anfangsinvestitionshöhe/des Investitionsbestandes im Zusammenhang mit dem Branchenhintergrund (vgl. Tabelle 6.12), zeigt sich bei Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund die stärkste Verschiebung zu höheren ADI-Beständen im Jahr 2005 gegenüber der Anfangsinvestition. In der Gruppe von Investoren aus dem Agribusiness sind relativ gesehen mit 25 % die meisten Unternehmen mit Anfangsinvestitionen und ADI-Beständen 2005 in der höchsten Kategorie über drei Millionen Euro vorhanden. Das Gegenteil zeigt sich bei der Gruppe sonstiger Investoren. Hier lag die Anfangsinvestition aller Investoren unter 0,5 Millionen Euro, allerdings hat ein Investor gemessen an der Höhe der Anfangsinvestition einen erheblichen Sprung in die Kategorie von 2 bis 3 Millionen ADI-Bestand 2005 vollzogen.

Der Großteil der Investoren (72,7 Prozent) finanzierte das Engagement in der Ukraine anfangs ausschließlich über Eigenmittel. Bei den restlichen 18,2 Prozent lag der Anteil an Eigenmitteln unter 50 Prozent bzw. bei zwei Investoren sogar unter 10 Prozent (vgl. Tabelle 6.13). Innerhalb der verschiedenen Gruppen der Investoren hatten die aus dem Agribusiness relativ den höchsten Anteil an Fremdkapital. Insgesamt spiegeln sich darin die schlechte Verfügbarkeit bzw. die schlechten Konditionen für Kredite in der Ukraine wider. Andererseits ist der hohe Eigenkapitalanteil auch darauf zurückzuführen, dass fast alle Investoren Investitionen in der Form von Maschinen tätigten, die ins Stammkapital des ukrainischen Unternehmens eingebracht wurden (vgl. Tabelle 6.14). Allerdings beurteilten viele Investoren die Entwicklung als positiv und einige arbeiteten mittlerweile mit Betriebsmittelkrediten.

Tabelle 6.13: Eigenkapitalanteil der Anfangsinvestition nach Branche des Investors in Prozent (n=33)

Branche des Investors im Herkunftsland	Anteil Eigenkapital an der Anfangsinvestition (%)									
	100		<100 - >50		50 - >10		10 - 0		Gesamt	
	Anz.	% Branche	Anz.	% Branche	Anz.	% Branche	Anz.	% Branche	Anz.	% Branche
Landwirtschaft	13	72,2	0	0	4	22,2	1	5,6	18	100
Agribusiness	5	62,5	0	0	2	25,0	1	12,5	8	100
Sonstiges	6	85,7	1	14,3	0	0	0	0	7	100
Gesamt (%)	24	72,7	1	3,0	6	18,2	2	6,1	33	100

Quelle: Eigene Erhebung.

Getätigt wurden die Investitionen in der Form von monetären Anteilen (am Stammkapital Betriebsvermögen bzw. ital der Gesellschaft), in Form von Sachmitteln (Maschinen und Anlagen, die ins das Stammkapital der Gesellschaft eingebracht wurden) und in Form von Kreditvergaben an das ukrainische Unternehmen (vgl. Tabelle 6.14). Die beiden ersten Formen waren insgesamt etwa gleich stark (bei 93,9 bzw. 97,0 Prozent) verbreitet, während Kredite an das ukrainische Unternehmen nur von 54,5 Prozent vergeben wurden. Zwischen den verschiedenen Gruppen der Investoren zeigt sich der stärkste Unterschied in der Form der Investition durch Kredite, die am häufigsten von landwirtschaftlichen Investoren wahrgenommen wurde.

⁵ Für die zwei 2006 gegründeten Unternehmen bezieht sich die Höhe des ADI-Bestandes auf das Jahr 2006.

Tabelle 6.14: Form der Investition in das ukrainische Unternehmen nach Branche des Investors (n=33, Mehrfachnennungen möglich)

Branche des Investors	Ausl. Investition wurde eingebracht in Form von:						
	Monetären Anteilen		Sachmitteln		Kredit(en)		Gesamt
	Anzahl	% (Branche)	Anzahl	% (Branche)	Anzahl	% (Branche)	
Landwirtschaft	17	94,4	18	100,0	12	66,7	18
Agribusiness	8	100,0	8	100,0	3	37,5	8
Sonstiges	6	85,7	6	85,7	3	42,9	7
Gesamt	31	93,9	32	97,0	18	54,5	33

Quelle: Eigene Erhebung.

Im Anschluss wird die Bandbreite der verschiedenen Arten der Tätigkeit der Investition am Beispiel mehrerer Betriebe gezeigt.

Finanzierung über Fremdkapital mit landwirtschaftlichem Hintergrund des Investors

Das auf den Marktfruchtbau spezialisierte Unternehmen wurde im Jahr 2005 mit anfänglich 1050 Hektar als Privatbetrieb gegründet. Dabei lag die Anfangsinvestition zwischen 0,1 und 0,5 Millionen Euro und wurde ausschließlich – als einziges Unternehmen der Stichprobe – über Fremdkapital finanziert. Dies war möglich, da die deutsche Hausbank den landwirtschaftlichen Betrieb des Investors in Deutschland als Sicherheit belastete. Die Investition wurde in diesem Fall hauptsächlich in Form von Maschinen getätigt (vgl. Interview 9).

Finanzierung: Eigenkapital mit landwirtschaftlichem Hintergrund des Investors

Der deutsche Investor des schon 1993 in der Form eines Joint Ventures gegründeten ukrainischen Unternehmens ist eine landwirtschaftliche GmbH aus den neuen Bundesländern. Die Anfangsinvestition in der Kategorie zwischen 0,5 und 1 Million Euro wurde zu 100 Prozent aus Eigenmitteln finanziert. Seit einigen Jahren werden Umlaufmittel über kurzfristige Kredite von in der Ukraine ansässigen Banken finanziert. Der Großteil der Mittel wurde über Maschinen in den ukrainischen Betrieb eingebracht.

Dies ist zugleich die Motivation für die Investition in der Ukraine, die sich aus der besonderen Situation des Mutterunternehmens im Gründungsjahr ergab. Aufgrund der sogenannten "McSherry-Reform" der EU-Agrarpolitik im Jahr 1992 hatte das deutsche Unternehmen Flächen stilllegen müssen und verfügte plötzlich über einen erheblichen Überschuss an neuer Technik (z. B. mehrere Mähdrescher aus DDR-Produktion), die auf dem Markt für Gebrauchtmaschinen jedoch keinen Wert hatte (vgl. Interview 30).

Finanzierung: Eigenkapital mit außerlandwirtschaftlichem Hintergrund des Investors

Der deutsche Investor ist als Privatperson Eigentümer eines Landtechnik herstellenden Unternehmens. Der landwirtschaftliche Betrieb mit der Spezialisierung Marktfruchtbau in der Zentralukraine wurde 2004 gegründet und zu 100 Prozent aus Eigenmitteln finanziert. Die Investition erfolgte sowohl durch das Einbringen von Finanz- und Sachmitteln (Maschinen) in das Betriebsvermögen als auch durch die Vergabe von Krediten an das ukrainische Unternehmen. Nach Rückzahlung bzw. Erwirtschaftung der Kredite wurden diese Summen reinvestiert (vgl. Interview 19).

Gemischte Finanzierung mit außerlandwirtschaftlichem Hintergrund des Investors

Mutterunternehmen des Obstbauunternehmens ist ein großer deutscher Zucker- verarbeiter. Die Anfangsinvestition von ca. sechs Millionen Euro finanzierte zur Hälfte eine Bank aus dem Heimatland fremd. Getätigt wurde sie zum größten Teil in Form von Sachmitteln, z. B. Maschinen, Plantage (vgl. Interview 8).

6.1.5 Motive der Investitionsentscheidung

In der empirischen Untersuchung wurde den Motiven der Investitionsentscheidung mit Hilfe des Fragebogens auf zwei Arten nachgegangen. In der einleitenden Frage wurden die Interviewpartner⁶ gebeten, sich frei zu der Entstehungsgeschichte ihres Betriebes in der Ukraine und der Motivation dafür zu äußern. Im zweiten Teil des Fragebogens stand die Bewertung der Bedeutung vorgegebener Motive für die Investitionsentscheidung im Mittelpunkt (vgl. Anhang, S. 263 ff.). Hierbei wurden die vorgegebenen Motive aus den Kapiteln zwei, drei und vier abgeleitet. An dieser Stelle wird mit der Beurteilung der Bedeutung der vorgegebenen Motive seitens der Investoren begonnen und diese anschließend um die aus der offenen Frage abgeleiteten ergänzt, da davon ausgegangen wird, dass die vorgegebene Liste nicht vollständig ist und wertvolle Informationen sonst nicht erfasst werden könnten. In Tabelle 6.15 ist die Bewertung der einzelnen Motive durch die Investoren dargestellt.

Angenommen wurde, dass die "erwartete Rentabilität" grundsätzlich bei (fast) jeder Investition ein wichtiges Motiv ist. Die Motive "Standortfaktoren", "Schlechte Wachstumsmöglichkeiten zu Hause" und "Wunsch in der Landwirtschaft zu arbeiten" bezogen sich auf den in Kapitel zwei dargestellten Strukturwandel bzw. die begrenzten Wachstumsmöglichkeiten in der Landwirtschaft der hier untersuchten Stammländer für ADI als Motivation für eine Investitionsentscheidung im Ausland vornehmlich von Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund.

⁶ In die Auswertung dieses Kapitels gehen nur die 26 vollständigen Interviews ein, die mit den Investoren persönlich geführt wurden.

Tabelle 6.15: Bedeutung verschiedener Investitionsmotive, 1=überhaupt nicht wichtig, 5=sehr wichtig (n=26)

Motiv	Mittelwert
Erwartete Rentabilität	4,2
Standortfaktoren	4,1
Schlechte Wachstumsmöglichkeiten zu Hause	3,1
Wunsch, in der Landwirtschaft zu arbeiten	3,4
Erschließung neuer Märkte	2,8
Umgehung von Importbeschränkungen	1,5
Produktion für die eigene Weiterverarbeitung	1,6
Basis für den Vertrieb von Maschinen und Anlagen	2,0
Unternehmergeist	4,0
Persönliche/familiäre Beziehungen in die Ukraine	1,4
Wunsch, in der Ukraine zu leben	1,6
Anderes*	4,8

Quelle: Eigene Erhebung.

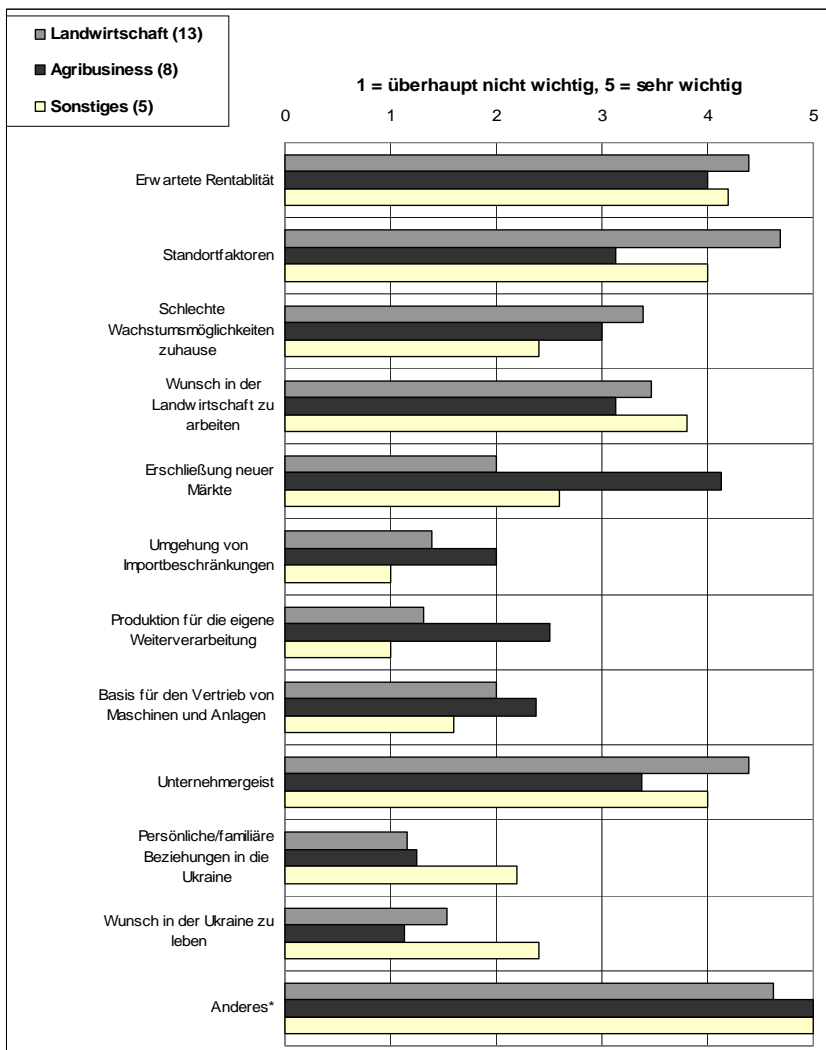
Anm.: * n=15.

Dabei wurden die Interviewpartner auch gebeten, die wichtigsten Standortfaktoren zu spezifizieren, da sich diese zwischen den Investoren maßgeblich unterscheiden können. Als marktbezogene Investitionsmotive – aus Kapitel vier abgeleitet – fanden die "Erschließung neuer Märkte", die "Umgehung von Importbeschränkungen", die "Produktion für die eigene Weiterverarbeitung" und "Basis für den Vertrieb von Maschinen und Anlagen" Berücksichtigung. Als letzte Motivkategorie folgten außerökonomische ("Unternehmergeist", "Persönliche/familiäre Beziehungen in die Ukraine" und der "Wunsch, in der Ukraine zu leben"). Um nicht erwähnte Motive berücksichtigen zu können, wurde mit der Kategorie "Anderes" die Möglichkeit gegeben andere, nicht genannte, zu gewichten und zu spezifizieren.

Die Bewertung der Motive ergibt, dass alle Investoren die (erwartete) Rentabilität als sehr wichtig (4,2) für ihre Investitionsentscheidung einstufen. Fast ebenso wichtig (4,1) waren die Standortfaktoren für die Investitionsentscheidung. Diese werden in 6.1.7 näher spezifiziert und nach dem unterschiedlichen Branchenhintergrund der Investoren analysiert. Das Motiv des "Unternehmergeistes" wurde ebenfalls im Durchschnitt aller Investoren als wichtig (4,0) bewertet. Den höchsten Wert erhielt aber das Motiv "Anderes", so dass auf die Auswertung der qualitativen Daten ein besonderer Schwerpunkt gelegt wird.

Die Unterschiede bei der Bewertung verschiedener Investitionsmotive zwischen den Investoren bezüglich ihres Branchenhintergrundes sind in Abbildung 6.8 dargestellt. Nur geringe Unterschiede in der Bewertung gab es zwischen den Gruppen bei der (erwarteten) Rentabilität und dem Motiv "Anderes". Zum Teil deutliche Unterschiede bestanden hingegen bei den anderen Investitionsmotiven. Besonders klar ist dies bei der Einschätzung der Bedeutung von Standortfaktoren, die von Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund im Durchschnitt als sehr wichtig (4,7) eingestuft wurden.

Abbildung 6.8: Motive für die Investition in der Ukraine nach Branche des Investors



Quelle: Eigene Erhebung.

Anm.: * n=15.

Die Bedeutung marktbezogener Motive wurde von den Investoren aus dem Agribusiness am höchsten bewertet. Dabei stellte die Erschließung neuer Märkte im Durchschnitt (4,2) ein wichtiges Investitionsmotiv dar, das von Investoren

mit landwirtschaftlichem und sonstigem Branchenhintergrund als eher unwichtig angesehen wurde. Bei insgesamt geringerer Bedeutung weiterer marktbezogener Motive, wie der Umgehung von Importbeschränkungen, der Produktion für die eigene Weiterverarbeitung und der Nutzung der Investition als Basis für den Vertrieb von Maschinen und Anlagen, ist der Unterschied von Investoren aus dem Agribusiness zu den beiden anderen Gruppen ähnlich stark ausgeprägt.

Die Investoren mit sonstigem Hintergrund unterscheiden sich von den beiden anderen Gruppen bei der durchschnittlichen Bewertung der wichtigen Motive (Rentabilität, Unternehmergeist und Anderes) nicht besonders stark. Allerdings bewerten sie im Durchschnitt die persönlichen Investitionsmotive (persönliche/familiäre Beziehungen in die Ukraine bzw. der Wunsch in der Ukraine zu leben), die von den beiden anderen Gruppen als überhaupt nicht wichtig eingestuft wurden, in der Tendenz höher.

Die Betrachtung der Angabe des wichtigsten Investitionsmotivs verdeutlicht die Unterschiede zwischen den Gruppen weiter (vgl. Tabelle 6.16). Als wichtigstes Investitionsmotiv benannte von den landwirtschaftlichen Investoren fast die Hälfte (46,2 Prozent) Standortfaktoren bzw. die schlechten Wachstumsmöglichkeiten im Heimatland. Auf die Relevanz von Standortfaktoren für die Investitionsentscheidung wird im Detail in Kapitel 6.1.7 eingegangen. Die andere Hälfte gab andere Motive (30,8 Prozent), Unternehmergeist (15,4) und die Erschließung neuer Märkte (7,6 Prozent) als dominierende Investitionsmotive an.

Bei den Investoren mit Hintergrund im Agribusiness gaben 42,9 Prozent marktbezogene Motive als am wichtigsten für die Investition an. Die restlichen 57,1 Prozent führten "andere" Motive als investitionsentscheidend an. Für 40 Prozent der Investoren mit sonstigem Hintergrund stellte die erwartete Rentabilität das wichtigste Investitionsmotiv dar und jeweils 20 Prozent gaben dafür die Erschließung neuer Märkte, den Wunsch, in der Ukraine zu leben und andere Motive an.

Tabelle 6.16: Die wichtigsten Investitionsmotive nach Branchen (n=25)

Motiv	Landwirtschaft		Agribusiness		Sonstiges		Insgesamt	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Rentabilität	0	0,0	0	0,0	2	40,0	2	8,0
Standortfaktoren	4	30,8	0	0,0	0	0,0	4	16,0
Keine/schlechte Wachstumsmöglichkeiten im Heimatland	2	15,4	0	0,0	0	0,0	2	8,0
Erschließung neuer Märkte	1	7,6	1	14,3	1	20,0	3	12,0
Produktion für die eigene Weiterverarbeitung	0	0,0	1	14,3	0	0,0	1	4,0
Basis für den Vertrieb Maschinen/Anlagen	0	0,0	1	14,3	0	0,0	1	4,0
Unternehmergeist	2	15,4	0	0,0	0	0,0	2	8,0
Wunsch, in der Ukraine zu leben	0	0,0	0	0,0	1	20,0	1	4,0
Anderes	4	30,8	4	57,1	1	20,0	9	36,0
Insgesamt	13	100,0	7	100,0	5	100,0	25	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Zusammengefasst kann die Aussage getroffen werden, dass bei der Betrachtung nach Branchenhintergrund der Investoren Unterschiede in den Investitionsmotiven ableitbar sind. Die landwirtschaftlichen Investoren nannten primär Standortfaktoren und schlechte Wachstumsmöglichkeiten im Heimatland als Investitionsmotive, wohingegen Investoren mit einem Hintergrund im Agribusiness hauptsächlich marktbezogene Motive als diejenigen mit der höchsten Bedeutung angaben. Investoren mit sonstigem Hintergrund waren bei der Angabe des wichtigsten Investitionsmotivs vielfältiger, was vermutlich auf die Heterogenität der Investoren innerhalb dieser Gruppe zurückzuführen ist.

Gemeinsam war allen drei Gruppen jedoch die Betonung des Motivs "Anderes" als das wichtigste Investitionsmotiv. Der Spezifizierung dazu soll im Folgenden nachgegangen werden. In Tabelle 6.17 ist die nähere Erläuterung, die die Investoren bei der Bewertung aller Motive zu den anderen, nicht in der vorgegebenen Kategorisierung enthaltenen Motiven abgaben, dargestellt. Diese wurden von 15 befragten Investoren als wichtig oder sehr wichtig eingestuft (vgl. Abbildung 6.8). Diese Erläuterung ist für die Motive der neun Investoren, die "andere" als die vorgegebenen Motive als am wichtigsten benannten (vgl. Tabelle 6.16), markiert (fett).

Tabelle 6.17: Spezifizierung "anderer" Investitionsmotive nach Branchen (n=15)

Beschreibung des Motivs " Anderes"	Landwirtschaft	Abgribusiness	Sonstiges	Insgesamt
Abenteuerlust	0	0	1	1
Aufbau eines neuen Betriebes möglich	1	0	0	1
Diversifizierung des Mutterunternehmens, 2. Standbein	1	0	0	1
Erweiterung der Kapazitäten des Unternehmens	1	0	0	1
Standbein außerhalb der EU	1	0	0	1
Wunsch, die ukrainische Gemeinde zu begleiten	0	0	1	1
Möglichkeit ergab sich	0	1	0	1
Deutsche Technik war vorhanden	1	0	0	1
Perspektive war gut	0	0	1	1
Soziale Gründe	0	1	0	1
Spaß am Betriebsaufbau	1	0	0	1
Die Landtechnik war in der Ukraine vorhanden	0	1	0	1
Zufall	2	1	0	3
Gesamt	8	4	3	15

Quelle: Eigene Erhebung.

Die als "andere" genannten Motive reichen von ökonomisch-rationalen Motiven wie "dem Aufbau eines zweiten Standbeins" bzw. eines "Standbeins außerhalb der EU" oder der "Möglichkeit, einen eigenen landwirtschaftlichen Betrieb aufzubauen", bis zu "purer Abenteuerlust" oder "Zufall". Im Prinzip lassen sich Aussagen, die sich auf den Aufbau eines zweiten Standbeins, die Erweiterung von Kapazitäten oder die Möglichkeit, einen Betrieb aufzubauen, beziehen, den strukturellen Gegebenheiten im Heimatland als Motivation zuordnen, zumal sie von Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund stammen. Ein Beispiel dazu folgt und ist dabei durch die Antworten auf die offene Frage nach den Motiven der Investitionsentscheidung in der Ukraine ergänzt.

Motiv: Aufbau eines neuen Betriebes

Der deutsche Investor betrieb in Süddeutschland ein landwirtschaftliches Unternehmen mit 150 Hektar Ackerbau und Dienstleistungen, bevor er im Jahr 2003 ein Marktfruchtbaubetrieb mit 1.250 Hektar in der Ukraine gründete. Als Motiv gab er zum einen die bevorstehende Entscheidung über die Zukunft des Betriebes und den Generationswechsel an. In Deutschland wäre eine Expansion nur in die Tierhaltung möglich gewesen. Zum anderen hatte er seit seiner Kindheit das Bild der Ukraine als "Kornkammer" im Hinterkopf. Als er in einer landwirtschaftlichen Fachzeitschrift einen Artikel zur Ukraine las und gleichzeitig

die Entscheidung über die Zukunft des Unternehmens in Deutschland anstand, griff er die Idee auf. Daran reizte ihn die Herausforderung und Aufgabe, einen vollständig neuen Betrieb aufzubauen (vgl. Interview 4).

Weitere, als "andere" genannte Motive wie "Abenteuerlust", "Landtechnik war in der Ukraine vorhanden" werden an dieser Stelle ausführlich erläutert. Das Motiv der Abenteuerlust könnte man auch der Kategorie "Unternehmerlust" zuordnen.

Motiv: Abenteuerlust

Der heutige deutsche Investor war bis zur Wende LPG-Vorsitzender und gleichzeitig in der humanitären Tschernobylhilfe engagiert. Als die LPG nach der Wende aufgelöst wurde und ein westdeutscher Investor ihm die Betriebsleitung eines landwirtschaftlichen Unternehmens in der Ukraine anbot, das zuerst in Form eines Joint Ventures betrieben wurde, hatte er trotz des fortgeschrittenen Alters "Abenteuerlust", ab 1992 als Betriebsleiter tätig zu werden. Nach mehreren Änderungen des Gesellschaftervertrages hielt der Investor 2006 als Privatperson 50 Prozent der Anteile an dem 2.200 Hektar großen Marktfruchtbaubetrieb (vgl. Interview 26).

Motiv: Landtechnik war in der Ukraine vorhanden

Das Motiv für das deutsche Landhandelsunternehmen, 1999 in die landwirtschaftliche Primärproduktion zu investieren, ergab sich aus folgenden Umständen. Im Jahr 1995 war das Unternehmen über die Gründung einer Tochtergesellschaft in den Handel mit Maschinen in die Ukraine eingestiegen, die diese mit mehrjährigen Zahlungsfristen an ukrainische landwirtschaftliche Betriebe verkaufte. Als diese die Forderungen nicht bedienen konnten, nahm das Landhandelsunternehmen die Maschinen zurück und war mit einem großen Maschinenbestand in der Ukraine vor Ort. Aus dieser Situation wurde nach Wirtschaftlichkeitsrechnungen die Idee geboren, in der Ukraine in die Landwirtschaft – außerhalb des eigentlichen Kerngeschäftes – einzusteigen. Im Jahr 2003 wurde vom Mutterunternehmen beschlossen, das Ukraineengagement insgesamt zu beenden und deshalb auch den landwirtschaftlichen Betrieb in den nächsten Jahren sukzessive an die ukrainischen Mitarbeiter zu verkaufen (vgl. Interview 6).

Zwei außerökonomische Motive, die auch der Kategorie "Persönliche/familiäre Beziehungen in die Ukraine" zugeordnet werden könnten, werden nachfolgend dargestellt.

Motiv: Soziale Gründe

Der dänische Investor gründete den Marktfruchtbaubetrieb mit 800 Hektar im Jahr 2004 und setzte als Betriebsleiter einen ukrainischen Agraringenieur ein, der nach seinem Studium zwei Jahre auf dem dänischen landwirtschaftlichen

Betrieb des Investors gearbeitet hatte. Da der jetzige ukrainische Betriebsleiter (und seine Ehefrau) trotz des Wunsches beider, und dem des dänischen Landwirtshepaars, dortzubleiben, keine Aufenthaltsgenehmigung für Dänemark erhielt, entstand die Idee, einen Betrieb in der Ukraine zu gründen. Aufgrund der guten, freundschaftlichen Beziehung wollten die dänischen Investoren dem jungen ukrainischen Paar mit der Betriebsgründung und der Perspektive auf die Teilhaberschaft an dem ukrainischen Unternehmen eine "Zukunft in der Ukraine" ermöglichen (vgl. Interview 11).

Motiv: Begleitung der ukrainischen Gemeinde

Das landwirtschaftliche Unternehmen in der Ukraine wird von einer christlichen Lebensgemeinschaft als Gemischtbetrieb mit 350 Hektar, Milchvieh und einigen Mastschweinen betrieben. Die "Investoren" gingen Ende der 1990iger Jahre in die Ukraine, um den über eine Kindertheatergruppe entstandenen Kontakt zu einer ukrainischen Gemeinde weiter zu halten. Dabei gründeten sie eine ukrainische GmbH, deren Statut die Art der Geschäftstätigkeit in der Ukraine offen hielt. Anfänglich wurden andere Projekte, wie z. B. eine Näherei, aufgebaut. Der landwirtschaftliche Betrieb entstand 2000 eher zufällig, nachdem im Dorf die physische Zuteilung von Flächen im Zuge der Landreform erfolgt war. Die Dorfbewohner traten an die deutschen Investoren mit der Bitte nach Bewirtschaftung von anfänglich 60 Hektar heran. Die Entscheidung fiel für eine biologische Wirtschaftsweise (mittlerweile Bioland zertifiziert). Der betriebliche Standort ist in den Anlagen des ehemaligen Kolchos auf Vorschlag der Rayonverwaltung entstanden. Auf der dazu einberufenen Dorfversammlung bekundeten noch wesentlich mehr Dorfbewohner Interesse an der Bewirtschaftung ihrer Flächen, so dass am Ende 350 Hektar zusammenkamen. Finanziert wurden die Investitionen über Spenden, private Kredite und Schenkungen aus Deutschland. Die deutschen Investoren arbeiten unentgeltlich (vgl. Interview 12).

Die vorangegangene Analyse verdeutlicht, dass:

- Unterschiede bei den Investitionsmotiven von Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund, Hintergrund im Agribusiness und sonstigem Hintergrund bestehen;
- sich die aus Literatur und Theorie abgeleiteten Motive in der empirischen Praxis wiederfinden. So ist die strukturelle Situation in den Heimatländern bzw. sind Wachstumsbarrieren für landwirtschaftliche Investoren ein bedeutendes Motiv der Investitionsentscheidung;
- die Investoren und damit auch ihre Investitionsmotive sehr heterogen sind. Dies gilt sowohl zwischen als auch innerhalb der hier getroffenen

Brancheneinteilung. Individuelle Investitionsmotive spielen deshalb eine große Rolle;

- die Erläuterung bzw. die Beschreibung der Investitionsmotive oftmals ein zufälliges Element im Zusammenhang mit dem Anstoß zur Investitionsentscheidung (branchenübergreifend) enthält. Diesem Punkt soll im folgenden Kapitel allgemein und in Kapitel 6.2.3 speziell für landwirtschaftliche Investoren nachgegangen werden.

6.1.6 Informationsverhalten im Vorfeld der Investition

Um Rückschlüsse auf die erfolgte Standortanalyse vor der Betriebsgründung zu ziehen, wurde das Informationsverhalten der Investoren untersucht. Als Indikatoren dafür wurden im Fragebogen nach der Art und Anzahl der genutzten Informationsmöglichkeiten, der Dauer von der konkreten Idee bis zur Realisierung der Investition und der Anzahl der Länder gefragt, über die sich die Investoren informiert haben. Die Auswertung der genutzten Informationsmöglichkeiten, wobei insgesamt neun zur Auswahl standen (vgl. Tabelle 6.19), wurde nach Branchen vorgenommen (vgl. Tabelle 6.18). Im Durchschnitt wurden 2,8 der vorgegebenen Informationsmöglichkeiten genutzt. Keiner der Befragten hat alle angegebenen Möglichkeiten zur Information wahrgenommen (Maximum sieben), aber alle mindestens eine (Minimum eine). Zwischen den Branchen bestehen keine großen Unterschiede, allerdings machten Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund von den meisten Informationsmöglichkeiten Gebrauch.

Tabelle 6.18: Anzahl der genutzten Informationsmöglichkeiten im Vorfeld der Investition(n=29)

	Anzahl	Minimum	Maximum	Mittelwert	Median
Landwirtschaft	N=15	1	5	3,1	3,0
Agribusiness	N=8	1	7	2,6	2,0
Sonstiges	N=6	1	5	2,3	2,0
Gesamt	N=29	1	7	2,8	2,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Am häufigsten informierten sich die Investoren über mehrmalige Informationsreisen in die Ukraine (wurde von 58,6 Prozent genannt) und durch den Erfahrungsaustausch mit anderen Investoren (wurde von 51,7 Prozent genannt). An dritter Stelle folgte mit 41,4 Prozent die Inanspruchnahme eines Beratungsunternehmens aus dem Herkunftsland.

Tabelle 6.19: Art der Information im Vorfeld der Investition (n= 29, Mehrfachnennungen möglich)

Art der Information	Landwirtschaft n=15		Agribusiness n=8		Sonstiges n=6		Gesamt n=29	
	Nen- nungen	% von n	Nen- nungen	%	Nen- nungen	%	Nen- nungen	%
Fachpresse/Medien	6	40,0	0	0	1	16,7	7	24,1
Erfahrungsaustausch	8	53,3	4	50,0	3	50,0	15	51,7
Beratung (ukrainisch)	4	26,7	1	12,5	1	16,7	6	20,7
Beratung (nicht-ukrainisch)	8	53,3	3	37,5	1	16,7	12	41,4
Staatliche Behörden	2	13,3	2	25,0	0	0,0	4	13,8
Informationsreise in die Ukraine	6	40,0	0	0,0	2	33,3	8	27,6
Mehrmalige Informationsreisen	10	66,7	5	62,5	2	33,3	17	58,6
Aufenthalt Ukraine > 1 Monat	3	20,0	4	50,0	2	33,3	9	31,0
Anderes	0	0,0	2	25,0	2	33,3	4	13,8
Gesamt	47	100	21	100	14	100	82	100

Quelle: Eigene Erhebung.

Die deutlichsten Unterschiede bestehen zwischen landwirtschaftlichen und den beiden anderen Investorengruppen bezüglich der Nutzung von a) Fachpresse und Medien und b) anderen Informationsmöglichkeiten. Während erstere von 40 Prozent der landwirtschaftlichen Investoren genutzt wurden, hatten diese bei den Investoren aus dem Agribusiness keine Bedeutung und bei den sonstigen Investoren informierte sich keiner auf diesem Weg. Andersherum verhielt es sich mit den im Fragebogen nicht vorgegebenen "anderen" Informationsmöglichkeiten. Von den landwirtschaftlichen Investoren nahm keiner andere als die vorgegebenen Informationsmöglichkeiten in Anspruch, wohingegen es bei den Investoren aus dem Agribusiness immerhin 25 und bei den sonstigen Investoren 33,3 Prozent taten (vgl. Tabelle 6.19). Genannt wurden dabei als Informationsquelle vor allem private Kontaktpersonen.

Die Dauer von der ersten Idee bis zur Realisierung der Investition schwankte zwischen einem Minimum von einem Monat und fünf Jahren (vgl. Tabelle 6.20). Im Durchschnitt verging ca. ein Jahr von der Idee bis zur Betriebsgründung. Die Unterschiede zwischen den Investoren mit unterschiedlichem Branchenhintergrund sind dabei gering – tendenziell verging bei den Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund der geringste Zeitraum zwischen Idee und Realisierung der Investition.

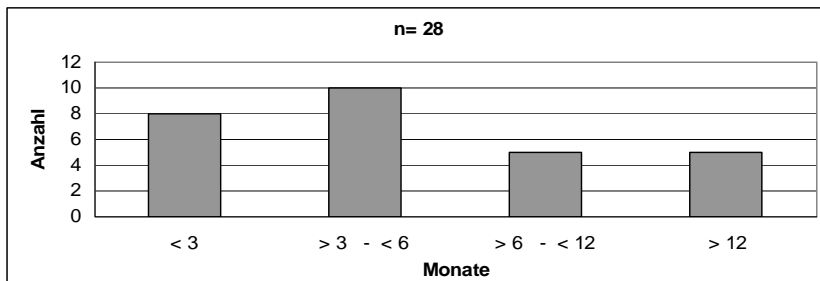
Tabelle 6.20: Dauer von der Idee bis zur Realisierung der Investition in Monaten (n= 28)

	Anzahl	Minimum	Maximum	Mittelwert	Median	75. Perzentil
Landwirtschaft	N=15	1	48	10,9	4,0	10,0
Agribusiness	N=8	3	60	12,6	5,5	10,5
Sonstiges	N=5	3	36	12,0	6,0	22,5
Gesamt	N=28	1	60	11,6	6,0	9,8

Quelle: Eigene Erhebung.

Die detaillierte Betrachtung zeigt, dass 28,6 Prozent der Investoren in maximal drei Monaten von der ersten Idee bis zur Realisierung der Investition gelangten. Maximal sechs Monate dauerte es bei 35,7 Prozent und nur 17,9 Prozent benötigten länger als ein Jahr (vgl. Abbildung 6.9).

Abbildung 6.9: Verteilung der Dauer von der ersten Idee bis zur Realisierung der Investition in Monaten



Quelle: Eigene Erhebung.

Anzunehmen ist, dass eine sehr kurze Realisierungsdauer (< als drei Monate) kaum mit einer umfassenden Information im Vorfeld einhergehen kann. Nach der Darstellung des dritten Indikators, d. h., ob und über welche Anzahl anderer Länder Informationen eingeholt wurden, wird die Realisierungsdauer deshalb im Kontext der anderen Indikatoren weiter analysiert.

Von den 28 Interviewpartnern, die Angaben zu ihrem Informationsverhalten über andere potenzielle Länder für Investitionen befragt wurden, hatte sich die Mehrheit (60,7 Prozent) über andere Länder informiert. Im Gegenzug bedeutet dies aber auch, dass sich 39,3 Prozent der Investoren nur über die Ukraine informiert haben. Innerhalb der verschiedenen Branchen war der Anteil von Investoren, die sich über andere Länder informierten, bei solchen mit landwirtschaftlichem Hintergrund am höchsten (vgl. Tabelle 6.21).

Tabelle 6.21: Informationsverhalten über andere potenzielle Investitionsländer (n=28)

Information über andere Länder?	Landwirtschaft		Agribusiness		Sonstiges		Gesamt	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Nein	4	26,7	4	50,0	3	60,0	11	39,3
Ja	11	73,3	4	50,0	2	40,0	17	60,7
Gesamt	15	100,0	8	100,0	5	100,0	28	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Anzumerken ist dabei, dass dies im Zusammenhang mit den Investitionsmotiven zu sehen ist. So schließen bestimmte Investitionsmotive von vornherein die Information über bzw. die Standortanalyse anderer Länder aus. Darunter fallen z. B. persönliche Beziehungen in die Ukraine. Ebenso gehört dazu das Beispiel des Landhandelsunternehmens, das einen großen Bestand an Landtechnik in die Ukraine gebracht hatte und diese auf dem neu gegründeten Betrieb einsetzen musste bzw. diesen aufgrund der vorhandenen Maschinen gründete.

14 (82,3 Prozent) der 17 Investoren, die sich über andere Länder informiert hatten, machten Angaben zu der Anzahl und den jeweiligen Ländern (vgl. Tabelle 6.22). Von diesen zeigten Investoren aus dem Agribusiness das quantitativ beste Informationsverhalten mit durchschnittlich 2,3 in Betracht gezogenen anderen Ländern. Dies heißt im Gegenzug, dass die Hälfte der Investoren sich nur über das Land informierte, in dem investiert wurde.

Tabelle 6.22: Anzahl anderer Länder, über die Informationen eingeholt wurden (n=14)

	Anzahl	Minimum	Maximum	Mittelwert	Median
Landwirtschaft	N=8	1	3	1,4	1,0
Agribusiness	N=4	1	4	2,3	2,0
Sonstiges	N=2	1	1	1,0	1,0
Gesamt	N=14	1	4	1,6	1,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Genannt wurden als alternative potenzielle Investitionsländer bis auf Kanada in einem Fall ausschließlich Länder in Mittel- und Osteuropa. Darunter waren die Russische Föderation (5 Nennungen), Polen und Tschechien (jeweils 3 Nennungen), die Slowakei und Bulgarien (jeweils 2 Nennungen), sowie Deutschland, Kaliningrad, Litauen und Serbien (jeweils eine Nennung). Als Gründe, warum letztendlich in der Ukraine und nicht in den/dem anderen Ländern/Land investiert wurde, gaben sechs Investoren an, dass sich dies zufällig ergeben habe bzw. die Gelegenheit da war. Im Detail war der "passende Partner" vorhanden oder die "Mitentscheider hatten sich nur die Ukraine angesehen". Ein Beispiel für diese "zufällige" Entscheidung für die Ukraine folgt.

Grund für die Wahl der Ukraine: Zufall

Der Anstoß für den geschäftsführenden Vorstand A der ostdeutschen landwirtschaftlichen Genossenschaft in die Ukraine zu reisen, kam von einem Landhändler, mit dem das Unternehmen zusammenarbeitete. Im Jahr 2001 reiste er erstmals in die Ukraine und war von den Böden und Agrarstrukturen fasziniert. Im Anschluss folgten mehrere Reisen mit anderen Entscheidungsträgern der Genossenschaft, bis im Jahr 2004 der ukrainische Marktfruchtbaubetrieb gegründet wurde. Gleichzeitig hatte A sich aber auch über die Slowakei, deren Agrarstruktur er für ungünstiger befand, informiert. Nach seiner Aussage wurde die Ukraine gewählt, da alle beteiligten Entscheidungsträger sich dort umgesehen hatten. "Im Prinzip hätte es auch Litauen oder Estland werden können" (vgl. Interview 31).

In mehreren Fällen hatten die Investoren in den anderen genannten Ländern ebenfalls schon vor der Investition in der Ukraine einen Betrieb gegründet (darauf wird im Detail in Kapitel 6.2.2 zu internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen eingegangen). Das deutsche landwirtschaftliche Unternehmen, das sich neben der Ukraine über Investitionsmöglichkeiten in Kanada informiert hatte, entschied sich aufgrund der geografischen Nähe und der guten Bodenverfügbarkeit und niedrigen Pachtpreise für die Ukraine. Die gute Qualität und Verfügbarkeit der Böden war auch in einem anderen Fall der ausschlaggebende Faktor bei der Bevorzugung der Ukraine gegenüber der Russischen Föderation. Ein Investor aus dem Agribusiness (Landmaschinenhersteller) investierte in der Ukraine anstelle der Russischen Föderation, da sein Kundenkreis vornehmlich in der Ukraine zu finden ist und gleichzeitig mit dem landwirtschaftlichen Betrieb auch ein Kundenzentrum bzw. eine Serviceniederlassung entsteht.

Um der Annahme nachzugehen, dass eine sehr kurze Realisierungsdauer von der Idee bis zur Investition kaum Zeit für eine umfassende Information im Vorfeld lässt, wird dieser wichtigste Indikator mit den beiden anderen Indikatoren des Informationsverhaltens (Anzahl der genutzten Informationsmöglichkeiten und Information über andere Länder) in Zusammenhang gesetzt.

Dabei zeigt sich tendenziell die Nutzung einer geringeren Anzahl von Informationsmöglichkeiten, je kürzer die Realisierungsdauer von der Idee bis zur Investition war (vgl. Tabelle 6.23).

Tabelle 6.23: Realisierungsdauer der Investition und Anzahl der genutzten Informationsmöglichkeiten (n=28)

Anz. genutzter Informationsmöglichkeiten	< 3 Monate		> 3 Monate - < 6 Monate		> 6 Monate - < 12 Monate		> 12 Monate		Gesamt	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
1	2	25,0	1	10,0	2	40,0	1	20,0	6	21,4
2	4	50,0	4	40,0	0	0,0	1	20,0	9	32,1
3	2	25,0	0	0,0	1	20,0	0	0,0	3	10,7
4	0	0,0	3	30,0	0	0,0	2	40,0	5	17,9
5	0	0,0	1	10,0	2	40,0	1	20,0	4	14,3
7	0	0,0	1	10,0	0	0,0	0	0,0	1	3,6
Gesamt	8	100,0	10	100,0	5	100,0	5	100,0	28	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Betrachtet man jedoch die Realisierungsdauer und die Information über alternative Länder für die Investition, haben sich gerade Investoren mit einer Realisierungsdauer unter drei Monaten zu 87,5 Prozent über andere Länder informiert. In der Kategorie der Realisierungsdauer zwischen drei und sechs Monaten haben sich hingegen nur 22,2 Prozent der Investoren über andere Länder informiert. In den Kategorien von zwischen sechs und 12 Monaten und über 12 Monaten nimmt der Anteil derer, die sich über Alternativen informiert haben, jedoch von 60 auf 100 Prozent zu (Tabelle 6.24).

Tabelle 6.24: Realisierungsdauer der Investition und Information über andere Länder (n=28)

Information über andere Länder	< 3 Monate		> 3 - < 6 Monate		> 6 - < 12 Monate		> 12 Monate		Gesamt	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Nein	1	12,5	7	77,8	2	40,0	0	0,0	10	37,0
Ja	7	87,5	2	22,2	3	60,0	5	100,0	17	63,0
Gesamt	8	100,0	9	100,0	5	100,0	5	100,0	27	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Zusammenfassend ist aufgrund der durchschnittlich sehr kurzen Dauer von der Idee bis zur Realisierung der Investition (bei 50 Prozent der Investoren betrug dieser Zeitraum weniger als ein halbes Jahr) und der geringen Anzahl anderer Länder, über die sich informiert wurde, davon auszugehen, dass die Standortanalyse im Vorfeld in vielen Fällen nur unzureichend durchgeführt werden konnte. Allerdings unterscheidet sich dies nicht deutlich zwischen den Gruppen. Qualitative Aussagen stützen aber die Tendenz, dass die Wahl der Ukraine als Investitionsstandort bei landwirtschaftlichen Investoren häufig zufällig zustande gekommen ist. Der Frage danach, was den Anstoß zur Investition gegeben hat, wird in Kapitel 6.2.3 für die Gruppe der internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen ausführlich nachgegangen.

6.1.7 Der Einfluss von Standortfaktoren auf die Investitionsentscheidung

Anhand der Ergebnisse der empirischen Untersuchung wird hier dem Einfluss von Standortfaktoren auf die Investitionsentscheidung nachgegangen. Im Ergebniskapitel zu den Motiven der Investitionsentscheidung zeigte sich die Interdependenz zwischen den Motiven der Investitionsentscheidung und Standortfaktoren. So standen Standortfaktoren (allgemein) an dritter Stelle der Gesamtbewertung der Bedeutung der Investitionsmotive, unter Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund nahmen sie den ersten Platz ein (vgl. Tabelle 6.15 und Abbildung 6.8 in Kapitel 6.1.5). Vier Investoren benannten Standortfaktoren – alle mit landwirtschaftlichem Hintergrund – als das wichtigste Investitionsmotiv. Bei der Spezifizierung der zwei wichtigsten Standortfaktoren durch die Investoren⁷ standen vor allem (landwirtschaftliche) produktionsbezogene Standortfaktoren im Vordergrund. Dies unterschied sich zwischen den Investoren mit verschiedenem Hintergrund kaum (vgl. Tabelle 6.25).

Tabelle 6.25: Spezifizierung der zwei wichtigsten Standortfaktoren für die Investition (n=20)

Landwirtschaft	Agribusiness	Sonstiges
Böden allgemein	Böden allgemein	Böden allgemein
Bodenqualität (Natürliche Standortfaktoren)	Flächenverfügbarkeit	Verfügbarkeit und Kosten von Flächen
Schlagstruktur	Produktionskosten	Produktionskosten
Produktionskosten	Lohnniveau	Natürliche Standortfaktoren
(Arbeitskräfte, Flächenverfügbarkeit und Kosten)	Steuersystem	
Produktionspotenzial	Kundenkreis vorhanden	
(Geografische) Lage		

Quelle: Eigene Erhebung.

Anm.: Von den 26 befragten Investoren spezifizierten nur 20 diejenigen Standortfaktoren, die sie als Motiv für die Investition angegeben hatten.

Durch diese Abfrage konnte nur ein selektives Bild der wichtigsten Standortfaktoren gezeichnet werden. Deshalb wurden die Interviewpartner außerdem gebeten, 25 Standortfaktoren, die an den Standortkatalog von TESCH (vgl. Kapitel 3.2.4.2) angelehnt waren, in ihrer Bedeutung für die Investitionsentscheidung von positiv (1), neutral (0) und negativ (-1) zu bewerten – dies sowohl zum Zeitpunkt der Investition als auch zum Zeitpunkt der Befragung. Die Ergebnisse waren erstens aufschlussreich hinsichtlich der Bewertung der Bedeutung der unterschiedlichen Standortfaktoren für die Investitionsentscheidung bzw. des positiven oder negativen Einflusses darauf.

⁷ Die Grundgesamtheit für die Bewertung der Standortfaktoren warn wie in Kapitel 6.1.5 die 26 Interviewpartner, die selbst Investoren sind.

Dabei bewerteten die Investoren die Standortfaktoren in Abhängigkeit von ihrem Branchenhintergrund zum Teil sehr unterschiedlich.

Die Ergebnisse (Mittelwerte) zeigen den großen (positiven) Einfluss der oben genannten Faktoren wie Bodenqualität und Flächenverfügbarkeit und produktionskostenbezogener Parameter (Pachtpreise/Lohnkosten) auf die Investitionsentscheidung in allen Investorengruppen (vgl. Tabelle 6.26 und Tabelle A-20 im Anhang für die Anzahl der einzelnen Nennungen zum Zeitpunkt der Investitionsentscheidung). Einen negativen Einfluss auf die Investitionsentscheidung hatten nach der Bewertung aller Investoren die Standortfaktoren (agrar-)politische Stabilität und Bürokratie. Auffällig ist dabei, dass die Bedeutung dieser negativen Einflussfaktoren für Investoren aus dem Agribusiness deutlich höher war als für die beiden anderen Gruppen. Keinen/kaum einen Einfluss auf die Investitionsentscheidung übten die Verfügbarkeit von Betriebsmitteln, die Vermarktungsinfrastruktur, Transportkosten, Lagerkosten sowie die Verkehrsinfrastruktur aus.

Tabelle 6.26: Bewertung der Bedeutung verschiedener Standortfaktoren für die Investitionsentscheidung zum Zeitpunkt a) der Investition und b) der Befragung (n=26)

	Landwirtschaft n=13		Agribusiness n=8		Sonstiges n=5		Gesamt n=26	
	Damals	Heute	Damals	Heute	Damals	Heute	Damals	Heute
Natürl. Standortfaktoren	0,9	0,8	1,0	1,0	0,8	0,8	0,9	0,8
Flächenverfügbarkeit	1,0	0,8	0,5	0,9	0,8	0,4	0,8	0,7
Pachtpreise	0,9	0,9	0,4	0,6	0,6	0,4	0,7	0,6
Verfügbkt. v. Betriebsgebäuden	0,5	0,2	0,3	0,3	0,0	0,4	0,3	0,2
Lohnkosten	0,7	0,8	0,6	0,4	0,6	0,6	0,7	0,6
Angebot an Arbeitskräften	0,2	-0,5	0,4	-0,3	0,0	-0,4	0,2	-0,1
Verfügbkt./Preise Betriebsmittel	0,0	0,3	-0,4	-0,4	0,6	0,2	0,0	0,4
Möglkt./Kosten Warenimport	0,3	-0,7	0,3	-0,1	0,8	0,4	0,4	0,6
Auflagen Umwelt/Arbeit	0,2	0,2	0,0	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Kapitalzugang	0,0	-0,2	0,9	-0,1	0,8	-0,2	0,4	0,4
Kapitalverkehrsregelung	-0,1	0,0	-0,4	-0,4	0,2	0,0	-0,1	0,1
Steuersystem	0,4	0,4	0,5	0,6	0,4	0,2	0,4	0,3
Verkehrsinfrastruktur	-0,1	-0,2	0,3	0,0	0,2	0,4	0,1	0,2
Erzeugerpreise	0,6	0,4	0,1	0,3	0,2	0,6	0,4	0,4
Transportkosten	0,2	0,1	0,0	-0,1	0,0	0,2	0,1	0,1
Lagerkosten	-0,1	-0,2	-0,1	-0,6	0,0	-0,2	-0,1	-0,1

Anm.: Skala 1 = positiv, 0 = neutral, -1 = negativ. Werte in der Tabelle sind Mittelwerte.

Fortsetzung Tabelle 6.26:

	Landwirtschaft n=13		Agribusiness n=8		Sonstiges n=5		Gesamt n=26	
	Damals	Heute	Damals	Heute	Damals	Heute	Damals	Heute
Vermarktungsinfrastruktur	0,0	0,2	0,0	0,4	0,2	0,4	0,0	0,2
Marktgröße und -potenzial	0,4	0,5	0,6	0,6	0,2	0,2	0,4	0,2
Exportmöglichkeiten	0,6	0,1	0,8	0,6	0,4	0,2	0,6	0,4
Politische Stabilität	-0,1	-0,3	-0,4	-0,5	0,0	0,0	-0,2	0,0
Stabilität der Agrarpolitik	-0,2	-0,5	-0,1	-0,4	-0,2	-0,4	-0,2	-0,3
Rechtssicherheit	-0,1	-0,6	-0,1	-0,5	0,4	0,2	0,0	0,3
Bürokratie	-0,1	-0,6	-0,5	-0,6	-0,4	-0,6	-0,3	-0,4
Soziales Umfeld	0,0	0,5	0,3	0,0	0,4	0,4	0,2	0,4

Quelle: Eigene Erhebung.

Anm.: Skala 1= positiv, 0 = neutral, -1 = negativ. Werte in der Tabelle sind Mittelwerte.

Zweitens weist die Betrachtung des Unterschiedes zwischen der Bewertung vor der Investition und zum Zeitpunkt der Befragung tendenziell darauf hin, dass die Analyse der Standortfaktoren im Vorfeld der Investition nicht bei allen Standortfaktoren ausreichend war. So unterscheidet sich die Bewertung zu den zwei Zeitpunkten bei verschiedenen Standortfaktoren teilweise stark. Hinsichtlich des Standortfaktors Verfügbarkeit von Arbeitskräften ist bei allen drei Gruppen eine deutliche Tendenz von der vor der Investition positiven bis neutralen hin zur negativen Bewertung aus heutiger Perspektive erkennbar. In der Gruppe der Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund sind die Unterschiede bei der Bewertung z. B. der Möglichkeiten/Kosten des Warenimportes, der Exportmöglichkeiten, der Rechtssicherheit und der Bürokratie besonders deutlich. Die Tendenz geht dabei von einer anfänglich positiven bzw. gering ausgeprägten Bedeutung für die Investition in eine negative über. Im Gegensatz dazu bewerteten sie das soziale Umfeld vor der Investition als bedeutungslos – aus heutiger Sicht ist es positiv und wichtig für die Investitionsentscheidung.

Investoren aus dem Agribusiness bewerteten hingegen die Bedeutung der Standortfaktoren Kapitalzugang (wie Investoren mit sonstigem Branchenhintergrund) und Rechtssicherheit für die Investitionsentscheidung zu den zwei Zeitpunkten sehr unterschiedlich. Aus heutiger Perspektive ist der damals als positiv und wichtig bewertete Kapitalzugang unwichtig bzw. negativ. Die Bewertung der Rechtssicherheit ist aus gegenwärtiger Perspektive wesentlich negativer als im Vorfeld der Investition.

Anzumerken ist, dass die unterschiedliche Bewertung der Standortfaktoren zu den verschiedenen Zeitpunkten auch durch die tatsächliche Veränderung der Verhältnisse

beeinflusst ist. Da sich die Bewertungen allerdings zwischen den drei Investorengruppen zum Teil deutlich unterscheiden, scheint die subjektive Bewertung der Investoren eine Rolle zu spielen. Dies stützt die Interpretation, dass Unterschiede in der Bewertung darauf hindeuten, dass oftmals keine ausreichende Analyse der relevanten Standortfaktoren stattgefunden hat.

6.2 Die Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen

6.2.1 Internationale landwirtschaftliche Unternehmen in der Fallstudie

Im vorangegangenen Kapitel 6.1.1 stand die Betrachtung aller befragten Investoren bzw. Betriebe, soweit die Daten vollständig waren, im Vordergrund. Diese Darstellung diente vor allem der Beantwortung der Frage, wer wie und aus welchem Grund in die Landwirtschaft im Ausland investiert (Fragestellung 1). Dabei wurden die Investoren nach ihrem Branchenhintergrund in die drei Gruppen Landwirtschaft, Agribusiness und Sonstiges unterteilt und vergleichend dargestellt (Fragestellung 2). Der Fragestellung nach der Internationalität landwirtschaftlicher Unternehmen soll in diesem Kapitel anhand der detaillierten Betrachtung allein der landwirtschaftlichen Investoren nachgegangen werden.

Wie in Kapitel 6.1.1 beschrieben befanden sich unter den 65 ausländischen Gesellschaftern der 33 landwirtschaftlichen Unternehmen 35 Gesellschafter (56,9 Prozent), die Eigentümer, Anteilseigner oder ein landwirtschaftliches Unternehmen sind (vgl. Tabelle 6.27). In dem Fall, dass das landwirtschaftliche Unternehmen im Heimatland weitergeführt wird, handelt es sich bei diesen Investoren nach der in dieser Arbeit verwendeten Definition (vgl. Kapitel 1.4.4) um internationale landwirtschaftliche Unternehmen.

Tabelle 6.27: Internationale landwirtschaftliche Unternehmen in der Stichprobe

	Ausländische Gesellschafter	Ukrainische landw. Unter- nehmen mit ADI	Vollständige Interviews (mit Investor)
Gesamt	65	33	26
Hintergrund Landwirtschaft	35	18	13
Internationale landw. Unternehmen	32	17	12

Quelle: Eigene Erhebung.

Von diesen 35 ausländischen Gesellschaftern, die Investitionen in 18 der insgesamt befragten 33 landwirtschaftlichen ukrainischen Unternehmen getätigt hatten, führten 32 bzw. 91,4 Prozent das bzw. die Unternehmen im Heimatland fort. Da die drei Gesellschafter, die das landwirtschaftliche Unternehmen im Heimatland

nicht fortführten, ein Vater und seine zwei Söhne sind, ist von den 18 in der Stichprobe enthaltenen landwirtschaftlichen Unternehmen in der Ukraine nur eines nicht Teil eines internationalen landwirtschaftlichen Unternehmens (Tabelle 6.27).

Exkurs: Keine Fortführung des landwirtschaftlichen Unternehmens im Herkunftsland

Der deutsche Investor bewirtschaftete seit über 35 Jahren einen 150 Hektar Ackerbaubetrieb mit Dienstleistungen in Bayern und investierte im Jahr 2003 in einen 1250 Hektar Marktfruchtbaubetrieb in der Ukraine (vgl. S. 154). Mit der Entscheidung, in der Ukraine in einer völlig anderen Größenstruktur zu investieren (2.000 Hektar), ging Ende 2003 auch die grundlegende Entscheidung einher, die Flächen in Bayern zu verpachten; zumal damit aufgrund der kleinbetrieblichen Agrarstruktur Pachtzahlungen verbunden waren, die der Investor "nie hätte erwirtschaften können" (vgl. Interview 4).

Von den 18 Interviews wurden 13 mit einem ausländischen Gesellschafter und fünf mit ukrainischen/ausländischen Betriebsleitern geführt, so dass abzüglich des eben beschriebenen nicht fortgeführten und damit nicht internationalen Unternehmens 12 Interviews mit Gesellschaftern internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen vollständig sind (Tabelle 6.27)⁸.

Da die Gruppe der internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen fast deckungsgleich mit der in den vorangegangenen Auswertungskapiteln beschriebenen Gruppe der landwirtschaftlichen Investoren ist, werden die dort vorgestellten Themenkomplexe an dieser Stelle nicht wiederholt. Bei Bedarf wird darauf verwiesen.

6.2.2 Der Grad der Internationalisierung

Von Interesse in Bezug auf die internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen ist vor allem die Frage nach dem Grad der Internationalisierung, d. h., ob die Investition in der Ukraine der erste Schritt zur Internationalisierung war oder schon vorher in anderen Ländern investiert wurde. Ein Sonderfall sind Investoren aus Deutschland. Historisch bestand dort nach der Wende für Investoren aus den alten Bundesländern die Möglichkeit, in den neuen Bundesländern einen Betrieb zu gründen. Landwirtschaftliche Investoren, die diesen Schritt gemacht haben und den ursprünglichen Betrieb weiterführen, verfügen somit schon über Erfahrung mit dem Aufbau eines neuen Betriebes. Auch wenn dies keine Internationalisierung

⁸ Wie im vorangegangenen Kapitel 6.1.1 bestehen Unterschiede bei der Anzahl der Antworten zu den einzelnen Themen. Diese ergeben sich daraus, dass nur die Interviews, die mit Investoren in Person geführt wurden, vollständig sein können. Zusätzlich haben nicht alle Interviewpartner (Investoren und Betriebsleiter) alle Fragen beantwortet.

im eigentlichen Sinne darstellt, ist die Hemmschwelle, in einem anderen Land zu investieren, dadurch vermutlich niedriger. In Tabelle 6.28 ist die "Mobilität" der 32 Investoren, die im Herkunftsland Eigentümer, Anteilseigner oder ein landwirtschaftliches Unternehmen sind, dargestellt. Damit wird erläutert, ob sie schon vor der Investition in der Ukraine woanders investiert haben. Unterschieden wird zwischen denjenigen, die im eigenen Land "mobil" waren und denjenigen, die in einem anderen Land investiert haben. Immerhin 34,4 Prozent (11) hatten schon vor der Investition in der Ukraine einen oder mehrere Betriebe im eigenen oder in anderen Ländern gegründet bzw. sich daran beteiligt. Die Betrachtung der 17 Betriebe in der Ukraine, die Teil eines internationalen landwirtschaftlichen Unternehmens sind, zeigt, dass 8 (47 Prozent) mindestens einen derart mobilen Investor/Gesellschafter hatten.

Tabelle 6.28: Vorherige Mobilität der internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen

	Investoren ¹⁾		Betriebe ¹⁾	
	Anzahl	%	Anzahl	%
Vorher keine Mobilität	21	65,6	9	53,0
Mobilität im eigenen Land	5	15,6	3	17,6
Mobilität anderes Land	6	18,8	5	29,4
Gesamt	32	100	17	100

Quelle: Eigene Erhebung.

Anm: ¹⁾ Abzüglich der Investoren/des Unternehmens, die den landwirtschaftlichen Betrieb im Herkunftsland nicht fortführen.

Bei den fünf Investoren, die im eigenen Land mobil waren, handelt es sich, wie oben erläutert, um solche, die aus den alten Bundesländern stammend nach 1990 in ein landwirtschaftliches Unternehmen in den neuen Bundesländern investiert haben. Vier der fünf Investoren behielten dabei den Betrieb in den alten Bundesländern bei, einer gab diesen auf. Eine detaillierte Gesamtübersicht der hier (Tabelle 6.28) betrachteten Investoren/Gesellschafter der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen (Anzahl und Art der landwirtschaftlichen Unternehmen im Herkunftsland/ anderen Ländern) ist Tabelle A-21 im Anhang zu entnehmen. Mehrere Beispiele deutscher Investoren, die im eigenen Land mobil waren, folgen an dieser Stelle.

Vorherige Mobilität von D-West nach D-Ost unter Aufgabe des Betriebes in D-West

Der Investor des ukrainischen Unternehmens hat schon direkt nach der Wende (1990) zusammen mit seinem Vater den Schritt von den alten in die neuen Bundesländer gemacht. Der landwirtschaftliche Gemischtbetrieb in Westdeutschland wurde aufgegeben und in Mecklenburg-Vorpommern ein 600 Hektar großer

Betrieb mit Schweinemast gegründet. Auf diesem arbeitete auch der Investor und ist weiterhin Partner der GbR, bis er im Jahr 2005 den ukrainischen landwirtschaftlichen Betrieb (1.050 Hektar Marktfruchtbaubetrieb) gründete und in die Ukraine umsiedelte. Der Sohn gibt an, dass ihm die Erfahrung aus dem Aufbau eines Betriebes in den neuen Bundesländern die Entscheidung, in der Ukraine zu investieren, erleichtert hat (vgl. Interview 9).

Vorherige Mobilität von D-West nach D-Ost unter Beibehaltung des Betriebes in D-West in der Familie

Der Investor ist einer von sieben deutschen Anteilseignern eines ukrainischen Marktfruchtbaubetriebes (1.956 Hektar), die überwiegend (fünf) auch im Herkunftsland Deutschland einen oder mehrere landwirtschaftliche Betriebe bewirtschaften. Sein Stammbetrieb ist ein landwirtschaftlicher Familienbetrieb in Westdeutschland (50 Hektar Marktfruchtbaubetrieb), den er 1976 übernahm. Direkt nach der Wende 1990 hat er sich an einem 800 Hektar Marktfruchtbaubetrieb in den neuen Bundesländern beteiligt. Beide Betriebe werden fortgeführt, derjenige in Westdeutschland von dem Sohn (vgl. Interview 13).

Vorherige Mobilität von D-West nach D-Ost unter Beibehaltung des Betriebes in D-West

Die Investoren sind Vater und Sohn sowie ein mit ein dritter Gesellschafter des ukrainischen Betriebes (zum Zeitpunkt der Befragung, Anfang 2007, 800 Hektar Marktfruchtbau, aber im Wirtschaftsjahr 2007/2008 schon 1.500 Hektar). Der Stammbetrieb liegt in Westdeutschland und ist ein 45 Hektar großer Gemischtbetrieb mit Marktfruchtbau und Schweinemast. Die Lage im stadtnahen Gebiet erschwert wirtschaftliches Wachstum, so dass der Vater in einen 450 Hektar Ackerbaubetrieb mit Schweinemast in den neuen Bundesländern investiert hat. Wachstum ist jedoch auch dort mittlerweile schwierig geworden. Aus diesem Grund stand der Vater der Idee des Sohnes, der mit zwei Kommilitonen in der Ukraine investieren wollte, offen gegenüber. Bei der ersten Reise in die Ukraine war der Vater fasziniert von der "einmaligen Gelegenheit, an Flächen zu gelangen". Überzeugend war für ihn das Beispiel eines anderen deutschen Landwirtes, der in der Ukraine investiert hatte (vgl. Interview 32).

Auch von den sechs Investoren, die schon von der Investition in der Ukraine in anderen Ländern investiert hatten, sollen einige Beispiele vorgestellt werden. Bei den genannten anderen Ländern handelte es sich um Polen, die Slowakei und Rumänien und als westeuropäisches Land Belgien.

Vorherige Mobilität von den Niederlanden nach Belgien und Polen

Der Investor des ukrainischen Unternehmens (Gartenbau) ist ein niederländisches Gartenbauunternehmen (115 Hektar), das sich auf die Zucht und den Export von Erdbeerpflanzen spezialisiert hat. Vorher gab es schon Betriebe in Belgien und Polen, um näher an neuen Exportmärkten zu sein. Im Jahr 2002 entstand die Idee, in der Ukraine zu investieren, da es dort einen großen Abnehmer für Erdbeerpflanzen gab bzw. dieser zur selben Zeit die Betriebsgründung in der Ukraine plante. Bei diesem Abnehmer handelt es sich um ein ebenfalls befragtes Agribusinessunternehmen aus der verarbeitenden Industrie (vgl. S. 154 und Interview 8). Im Jahr 2003 ergab sich die Möglichkeit, finanzielle Unterstützung der niederländischen Staates im Rahmen der technischen Hilfe der niederländischen internationalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit in Anspruch zu nehmen. Nach der Bewilligung im Jahr 2004 wurde das Projekt im gleichen Jahr umgesetzt (vgl. Interview 7).

Vorherige Mobilität von den Niederlanden nach D-Ost und Polen

Die Nationalität des Investors ist niederländisch. Allerdings hat er schon kurz nach der Wende in den deutschen neuen Bundesländern und im Anschluss auch in Polen investiert. Da sich sein Wohnsitz in Deutschland befindet, gelten die Investitionen in den ukrainischen Marktfruchtbaubetrieb (9.000 Hektar) als deutsche ADI. Der Betrieb in Deutschland ist ein Gemischtbetrieb mit 10.000 Hektar und Schweinemast und Milchvieh. In Polen wird ein 5.000 Hektar großer Marktfruchtbaubetrieb bewirtschaftet (vgl. Interview 5).

Vorherige Mobilität von Dänemark nach Polen

Der Investor ist die schon in Kapitel 6.1.1, S. 154 beschriebene Investitionsgesellschaft von über 60 dänischen Landwirten, die zunächst in Polen investierte. 1994 taten sich 81 private dänische Landwirte zusammen und gründeten eine Investitionsgesellschaft mit einem anfänglichen Finanzvolumen von 19 Mio. €, um eine angemessene Kapitalverzinsung zu erzielen, zu diversifizieren und weil die Wachstumsmöglichkeiten in Dänemark begrenzt sind. Mittlerweile produziert Poldanor ca. 400.000 Mastschweine pro Jahr in Polen, es gibt eigene Schlacht- und Verarbeitungskapazitäten und das Unternehmen gliedert sich in 4 Töchter der Investitionsgesellschaft in Polen. Ende der 1990er Jahre entstand die Idee, dasselbe Modell nach Russland oder in die Ukraine zu exportieren.

Festzuhalten ist, dass ca. ein Drittel der Investoren der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen innerhalb des Heimatlandes bzw. in anderen Ländern investiert haben. Da diese Investoren fast alle den landwirtschaftlichen Betrieb im Herkunftsland fortführen, hatten sie schon vor der Investition Erfahrungen mit dem Management mehrerer Betriebe bzw. internationaler Unternehmen gemacht.

Knapp die Hälfte (47 Prozent) der betrachteten ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen hatte mindestens einen Investor, der im Vorfeld nach dieser Definition mobil gewesen war. Zwar ist anhand der Statistik in den Herkunftsländern der Investoren nicht nachvollziehbar, wie international bzw. räumlich verteilt landwirtschaftliche Betriebe sind. Es ist aber anzunehmen, dass dieser Prozentsatz deutlich unter demjenigen der befragten Unternehmen und Investoren in der Ukraine liegt. Daraus ist abzuleiten, dass Erfahrungen mit der Internationalisierung bzw. Mobilität, die Neigung zu Internationalisierung bzw. weiterer Internationalisierung erhöhen können.

6.2.3 Der Anstoß zur Internationalisierung

Trotz des vermutlich überdurchschnittlichen Anteils an internationalen Unternehmen bzw. Investoren in der Befragung im Vergleich zu ihrem Anteil an landwirtschaftlichen Unternehmen in den Herkunftsländern standen die befragten Investoren im Vergleich zu anderen Branchen am Anfang des Internationalisierungsprozesses. Da es sich bei den im eigenen Land mobilen Investoren nicht um internationale Unternehmen handelt, entsprachen nur 18,8 Prozent der Investoren vor der Investition in der Ukraine der in Kapitel 1.4.4 vorgestellten Definition eines internationalen landwirtschaftlichen Unternehmens. Alle anderen Investoren wurden erst mit der Investition in der Ukraine Teil eines solchen. Im Folgenden soll der Frage nachgegangen werden, was bei diesen landwirtschaftlichen Investoren den Anstoß gab, im Ausland zu investieren. Dazu wird im Anschluss zusammengefasst, wie sich die Interviewpartner zur Entstehungsgeschichte des landwirtschaftlichen Unternehmens in der Ukraine äußerten.

Anstoß zur Investition: Abnehmendes Unternehmen plante Betriebsgründung in der Ukraine

Im Fall des schon im vorherigen Kapitel beschriebenen niederländischen Gartenbauunternehmens kam der Anstoß zur Investition in der Ukraine dadurch, dass ein großer Abnehmer zur gleichen Zeit plante, dort ansässig zu werden. Dies hatte nach eigener Aussage einen starken Einfluss auf die Standortwahl Ukraine und den genauen Standort des Betriebes. Mit dem Ziel, neue Absatzmärkte zu erschließen, hatte der Investor schon seit 1993 den Gedanken verfolgt, in der Ukraine zu investieren. Im Vorfeld der Investition hatte es Kooperationen mit ukrainischen Unternehmen gegeben. Somit kam der Anstoß nicht allein von außen (vgl. Interview 7).

Anstoß zur Investition: Kombination aus generellem Interesse und privatem Kontakt in die Ukraine – 1

Das Interesse, in Osteuropa Landwirtschaft zu betreiben, bestand schon immer bei dem deutschen Landwirt. Der Kontakt zur Ukraine ergab sich zuerst über Hilfsstransporte für Tschernobyl und dann aktiv über die Kontaktierung von deutsch-ukrainischer Wirtschaftsförderung und einem ukrainischen Beratungsunternehmen. Dieses fand auch den Betrieb in der Ukraine (vgl. Interview 9).

Anstoß zur Investition: Kombination aus generellem Interesse und privatem Kontakt in die Ukraine – 2

Zwei der späteren fünf Investoren des ukrainischen Betriebes, bereisten im Vorfeld der Investition einige mittel- und osteuropäische Länder. In der Ukraine schätzten sie das landwirtschaftliche Potenzial als das größte ein. In der Nordukraine lernten sie den Direktor einer Zuckerrübenfabrik kennen, der ihnen Flächen verpachtete. Aus diesem Anfang entstand der heutige 1.956 Hektar große Marktfruchtbaubetrieb (vgl. Interview 13).

Anstoß zur Investition: Generelle Entscheidung sich weiter zu internationalisieren

Die in anderem Kontext mehrmals beschriebene Investitionsgesellschaft dänischer Landwirte, die schon in Polen investiert hatte, entschied sich aufgrund des wirtschaftlichen Erfolges, ihr Geschäftsmodell auf die Ukraine oder Russland zu übertragen. Der Informationsprozess lief zuerst über zwei Jahre in der Russischen Föderation. Aufgrund der unsicheren rechtlichen Rahmenbedingungen wurde 2001 – entgegen allen Rates – beschlossen, in die Ukraine zu gehen, von wo aus auch der GUS-Markt beliefert werden konnte. Auch hier erfolgte eine längere Standortsuche bis der Standort in der Westukraine gefunden wurde (vgl. Interview 22).

Anstoß zur Investition: Reise des Investors in die Ukraine – 1

Der Investor unternahm eine Jagdreise in die Ukraine, bei der die brachliegenden Flächen und guten Bodenqualitäten sein Interesse an einer Investition weckten und er anschließend über private Kontakte den heutigen Marktfruchtbaubetrieb (800 Hektar) in der Ukraine fand. Der Anstoß zur Investition entstand also durch diese Auslandserfahrung. Vorher hatte die Absicht einer Auslandsinvestition nicht bestanden. Da der Investor im Herkunftsland landwirtschaftlicher Einzelunternehmer ist, konnte er die Investitionsentscheidung (unter Einbezug seiner Familie) allein treffen (vgl. Interview 23).

Anstoß zur Investition: Reisen der Investoren in die Ukraine – 2

Bei den Investoren handelt es sich um zwei Brüder, die aus Interesse an der Gründung eines landwirtschaftlichen Unternehmens im Ausland mehrere (Investoren)Reisen in die Ukraine unternahmen. Dabei lernten sie u. a. ihren späteren Partner kennen. Heute führt der eine Bruder den Betrieb in Deutschland und der anderen zusammen mit seiner Frau den in der Ukraine. Generelles Interesse an einer Internationalisierung war schon von vornherein vorhanden, es wurde auch eine Reise in die Slowakei unternommen. Die generelle Absicht zur Auslandsinvestition war in diesem Fall vorhanden (vgl. Interview 24).

Anstoß zur Investition: Initiative des Vorstandsvorsitzenden

Der Vorstandsvorsitzende des deutschen Unternehmens (Agrarprodukte, Dienstleistungen und Baubetrieb) wurde durch ein zufällig über einen Bekannten entstandenes Gespräch mit einem Ukrainer auf das landwirtschaftliche Potenzial der Ukraine aufmerksam. Im Anschluss unternahm er mehrere Reisen in die Ukraine und überzeugte den restlichen Vorstand, dort zu investieren. Somit kam der Anstoß zur Investition nicht über eine generelle Entscheidung im Unternehmen, sondern über den internen Anstoß eines Entscheidungsträgers zustande (vgl. Interview 27).

Anstoß zur Investition: Überschüssige Landtechnik und Flächenreduktion Anfang der 90iger Jahren bei deutschen Nachfolgeunternehmen ehemaliger LPG

Beide Investoren (eine GbR, eine GmbH) sind Nachfolgebetriebe ehemaliger LPG. Anfang der 90iger Jahre erfolgte der Technikwechsel mit Investitionsbeihilfen. Damit verfügten sie über gut erhaltene aber wertlose alte Landmaschinen. Gleichzeitig wurden bei der GmbH zur Wende 1.500 Hektar Fläche stillgelegt. Der Geschäftsführer A entwickelte vor diesem Hintergrund 1992 auf einer Reise zu einer Landmaschinenausstellung in die Ukraine die Idee, dort zu investieren und realisierte dies mit Zustimmung der anderen Gesellschafter. Der Partner B des anderen Unternehmens (GbR) las einen Artikel über das ukrainische Tochterunternehmen des ersten Investors. Da B in seinem deutschen Unternehmen vor ähnlichen Problemen stand, kontaktierte er A und reiste mit diesem in die Ukraine und beschloss anschließend, zu investieren (vgl. Interviews 28, 30).

Anstoß zur Investition: Initiative eines Landhändlers

Der Investor, eine deutsche Agrargenossenschaft, trug sich selbst nicht mit dem Gedanken einer Investition im Ausland. Der Anstoß kam von einem Geschäftspartner (Landhändler), mit dem ein Vorstandmitglied Anfang 2001 in die Ukraine reiste und von den Boden und Schlagstrukturen überzeugt war. Nach mehreren Reisen mit den anderen Vorstandsmitgliedern und dem Aufsichtsrat fiel 2004 die Entscheidung für die Investition (vgl. Interview 32).

Anstoß zur Investition: Idee des Sohnes

Der Betriebsnachfolger entwickelte während seines Studiums nach Besuch eines Freundes, der in der Ukraine als Verwalter arbeitete, die Idee, mit zwei weiteren Freunden einen landwirtschaftliche Betrieb in der Ukraine zu gründen. Das Kapital sollten die jeweiligen Herkunftsbetriebe bzw. Eltern aufbringen. Nur der jetzige Investor zeigte sich an der Idee des Sohnes interessiert und fuhr mit ihm in die Ukraine. Über den Kontakt zu deutschen Beratern wurde innerhalb von neun Monaten investiert. Als Impuls für die Auslandsinvestition wirkte die eher zufällig entstandene Idee des Sohnes (vgl. Interview 33).

Entscheidungsstrukturen in den landwirtschaftlichen Unternehmen bedingen, dass der Impuls, sich über eine Auslandsinvestition zu informieren, meist durch die persönlichen Erfahrungen eines Entscheidungsträgers gegeben wurde. Häufig waren diese wiederum zufällig entstanden.

6.2.4 Organisation des Managements

Eine erstmalige, aber auch eine erweiterte Internationalisierung durch die Auslandsinvestition in der Ukraine stellt die landwirtschaftlichen Unternehmen/Investoren vor mehrere Herausforderungen. So sind mindestens zwei räumlich getrennte landwirtschaftliche Betriebe zu managen (im Falle der Unternehmen, die schon vorher im eigenen bzw. in anderen Ländern in weitere Betriebe investiert haben, sogar mindestens drei). Zudem bewegt sich der Investor in einem neuen kulturellen Umfeld, in dem unterschiedliches Wirtschaftsgebaren sowie andere Arbeitseinstellungen und Mentalitäten herrschen. Drittens bedeutet die Internationalisierung gerade für landwirtschaftliche Unternehmen, die diesen Schritt erstmals gehen, oft eine substantielle Veränderung der vorher bewirtschafteten Betriebsgröße. Denn die Möglichkeit, in der Ukraine einen größeren Betrieb aufzubauen, führt dazu, dass sich die Größendimension zwischen dem ukrainischen Betrieb und dem Betrieb im Herkunftsland deutlich unterscheiden kann. Dies hat Auswirkungen auf Arbeitsprozesse und Abläufe und erfordert womöglich neue Managementqualitäten des Investors.

Im Folgenden wird der Frage nachgegangen, wie die 17 ukrainischen Betriebe, die Teil eines internationalen landwirtschaftlichen Unternehmens⁹ sind, von den

⁹ Eine Übersicht der Anwesenheit der Investoren aller 33 befragten ukrainischen Unternehmen ist in Tabelle A-22 im Anhang zu finden. Dabei zeigt sich dieselbe Tendenz wie bei den internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen, indem die Mehrheit (56,3 Prozent) der Investoren regelmäßig für eine paar Tage anwesend war. Bezüglich des Branchenhintergrundes fielen Investoren mit sonstigem Hintergrund hier am stärksten aus der Reihe, da sie in 57,1 Prozent der Fälle regelmäßig anwesend sind.

Investoren geleitet werden bzw. welche Managementtätigkeiten tatsächlich von den Investoren ausgeübt werden. Aus Tabelle 6.29 ist erkenntlich, dass die Mehrheit der Investoren (58,8 Prozent) regelmäßig für ein paar Tage anwesend ist. Immerhin 29,4 Prozent der Investoren halten sich überwiegend in der Ukraine auf und nur 11,8 Prozent sind hauptsächlich während der Saison (Ernte) anwesend.

Tabelle 6.29: Anwesenheit eines/mehrerer Investoren in der Ukraine (n=17)

Gruppe	Anwesenheit des Investors/der Investoren							
	Überwiegend		In der Saison		Regelmäßig ein paar Tage		Gesamt	
	Anzahl	% Gruppe	Anzahl	% Gruppe	Anzahl	% Gruppe	Anzahl	% Gruppe
Keine Mobilität	1	5,9	2	11,8	6	35,3	9	52,9
Eigenes Land	1	5,9	0	0,0	2	11,8	3	17,6
Anderes Land	3	17,6	0	0,0	2	11,8	5	29,4
Gesamt	5	29,4	2	11,8	10	58,8	17	1,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Die Anwesenheit des Investors ist vermutlich ein guter Indikator für die tatsächlich von dem Investor/einem Investor wahrgenommenen Tätigkeiten. Allerdings sagt sie wenig über die formale Position des Investors aus. In den hier betrachteten ukrainischen Betrieben ist diese höchst unterschiedlich. Handelt es sich beispielsweise um eine Beteiligung an einem bestehenden ukrainischen Betrieb, sind die Strukturen (die teilweise auch durch die – hier am häufigsten gewählte – Rechtsform der ukrainischen GmbH vorgegeben sind) oft erhalten geblieben. Dabei ist der Generaldirektor die höchste Instanz, allerdings gibt es neben diesem aufgrund der Größe der ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen, der Vielzahl an Mitarbeitern und der traditionell komplexeren Struktur meist noch die Position des Produktionsleiters (auch als Agronom bezeichnet). Dieser ist für die produktionstechnischen Aufgaben zuständig. Meist haben die Investoren keine dieser formalen Positionen inne, sondern treffen Entscheidungen in ihrer Funktion als Gesellschafter der Betriebe. Die Managementmodelle, d. h. hier, wer in welcher Funktion welche Entscheidungen trifft, sind zwischen den Betrieben höchst unterschiedlich. In der Regel gibt es einen ukrainischen Generaldirektor und häufig – insbesondere wenn der/die Investoren nur temporär anwesend sind – einen ukrainischen oder ausländischen Betriebsleiter (vgl. Tabelle A-23 im Anhang).

Aus Tabelle 6.30 wird ersichtlich, dass die angestellten ukrainischen oder ausländischen Führungskräfte kaum über das Tagesgeschäft hinausgehende Entscheidungen treffen. In der Mehrheit der Fälle entscheiden die Investoren allein über langfristige Angelegenheiten wie Investitionspläne und die Verteilung des Gewinns (82,4 bzw. 94,1 Prozent). Die Entscheidung über Einstellungen und Entlassungen von Angestellten treffen 35,3 Prozent der Investoren ausschließlich

und 52,9 Prozent teilweise selbst. Auch mittelfristige Entscheidungen, wie über den Einkauf von Betriebsmitteln oder die Vermarktung der Produkte, werden nur in 17,6 bzw. 23,5 Prozent der Fälle ohne die Investoren getroffen. Auch bei produktionstechnisch wichtigen kurzfristigen Entscheidungen, wie beispielweise dem Zeitpunkt für Aussaat und Ernte oder Fragen des Herdenmanagements, üben die Investoren in 64,7 Prozent der Fälle aktiven Einfluss aus. Nur täglich anfallende Entscheidungen, wie die Erstellung der Arbeitspläne werden in der knapp der Hälfte der Fälle (47,1 Prozent) ohne jegliche Beteiligung der Investoren getroffen.

Tabelle 6.30: Ausgeübte Managementtätigkeiten des Investors/der Investoren des ukrainischen Unternehmens

	Gar nicht		Teilweise		Ausschließlich	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Investitionsplan	0	0,0	3	17,6	14	82,4
Verteilung der Gewinns	0	0,0	1	5,9	16	94,1
Einstellungen und Entlassungen	2	11,8	9	52,9	6	35,3
Einkauf von Betriebsmitteln	3	17,6	6	35,3	8	47,1
Vermarktung der Produkte	4	23,5	7	41,2	6	35,3
Zeitpunkt Ernte/Aussaat/ Herdenmanagement	6	35,3	6	35,3	5	29,4
Tägliche Arbeitspläne	8	47,1	5	29,4	4	23,5

Quelle: Eigene Erhebung.

Im Anschluss sollen mehrere Beispiele die unterschiedlichen Organisationsarten des Managements in Abhängigkeit von Investorenstruktur und Anwesenheit des/der Investors/Investoren verdeutlichen.

Investor überwiegend vor Ort in der Position des Betriebsleiters

Die ausländischen Gesellschafter des ukrainischen Unternehmens sind zwei Brüder, von denen der eine den deutschen und der andere den ukrainischen Betrieb überwiegend vor Ort leitet. Dabei trifft der Investor vor Ort mit Ausnahme des Investitionsplanes alle anderen Entscheidungen gemeinsam mit dem ukrainischen Generaldirektor, der (geringfügig) am Unternehmen beteiligt ist. Aufgrund der Kenntnisse der Sprache und der Gepflogenheiten in der Ukraine trifft der ukrainische Partner – nach Absprache mit dem Investor vor Ort – relativ selbstständig Entscheidungen über den Einkauf von Betriebsmitteln und die Vermarktung der Produkte. Aufgrund der ständigen Anwesenheit eines Investors vor Ort, der die Aufgabe als Betriebsleiter wahrnimmt, stellt dieser auch die täglichen Arbeitspläne auf (vgl. Interview 24).

Investor in der Saison vor Ort – Kein angestellter Betriebsleiter

Der deutsche Investor des 800 Hektar Marktfruchtbaubetriebes ist während Ernte und Aussaat überwiegend vor Ort und trifft alle Entscheidungen selbst.

Einen ukrainischen Betriebsleiter gibt es nicht. Der deutsche Betrieb wird in seiner Abwesenheit von seiner Frau geleitet, wobei zwischen beiden täglich über die anstehenden Arbeiten diskutiert wird (vgl. Interview 23).

Investor regelmäßig ein paar Tage vor Ort – Angestellter ukrainischer Betriebsleiter

Der dänische Investor ist regelmäßig für ein paar Tage bis eine Woche vor Ort in der Ukraine. Der Betrieb wird von dem ukrainischen Generaldirektor geleitet. Entscheidungen über Investitionen und Gewinnverteilung sowie dem Einkauf von Betriebsmitteln trifft der dänische Investor. Die Vermarktung, produktionstechnische und Personalentscheidungen übt der Generaldirektor aus. Da zwischen beiden ein enges persönliches Vertrauensverhältnis besteht, werden die meisten Entscheidungen diskutiert (vgl. Interview 11).

Investoren regelmäßig tageweise vor Ort – Angestellter deutscher Betriebsleiter

Die fünf deutschen Investoren, die jeder im Herkunftsland einen oder zwei landwirtschaftliche Betriebe bewirtschaften, sprechen sich so ab, dass über die Jahre einer von ihnen regelmäßig ein paar Tage in der Ukraine vor Ort ist. Im Augenblick ist der dafür zuständige Investor alle zwei Woche ca. vier Tage vor Ort. Anfänglich planten die Investoren, den Betrieb abwechselnd zu leiten. Da dies aufgrund zeitlicher Restriktionen nicht funktioniert hat, wurde ein deutscher Betriebsleiter eingestellt. Dieser trifft die Personal- und produktionstechnischen Entscheidungen und organisiert den Betriebsablauf (vgl. Interview 13).

7 Zusammenfassende Schlussfolgerungen und Ausblick

Ausgehend davon, dass der Agrarsektor in die Internationalisierungsprozesse der Weltwirtschaft eingebunden ist, stand die Untersuchung einzelbetrieblicher Internationalisierungsprozesse westeuropäischer landwirtschaftlicher Unternehmen im Mittelpunkt der Arbeit. Die Integration landwirtschaftlicher Unternehmen in globale Produktionsnetzwerke führt in Kombination mit sich verändernden politischen Rahmenbedingungen und Agrarstrukturen zu einem hohen wettbewerblichen Anpassungsdruck. Dies bewirkt u. a., dass landwirtschaftliche Unternehmen wachsen und sich spezialisieren. Eine der möglichen Anpassungsstrategien landwirtschaftlicher Unternehmen kann Wachstum durch geographische Expansion sein. Findet diese grenzüberschreitend statt, wofür es, wie gezeigt wurde, zahlreiche Beispiele gibt, handelt es sich um eine Internationalisierung durch die Vornahme von Ausländischen Direktinvestitionen (ADI).

Allerdings sind sowohl konzeptionelle als auch empirische wissenschaftliche Arbeiten, die sich explizit mit ADI in der Landwirtschaft bzw. internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen beschäftigen, nur vereinzelt zu finden. Der Hauptgrund hierfür besteht im Wesentlichen in der geringen Datenverfügbarkeit, die nicht einmal die Quantifizierung solch internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen erlaubt. Deshalb war es das Ziel dieser Arbeit, eine Bestandsaufnahme internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen zu leisten. Dabei ist die Fallstudie landwirtschaftlicher Unternehmen mit deutschen, dänischen und niederländischen ADI in der Ukraine das zentrale Element. Nachfolgend werden die Ergebnisse der empirischen Untersuchung dargestellt, daraus zusammenfassende Schlussfolgerungen gezogen und ein Ausblick zu den Ansatzpunkten weiterer Forschung gegeben.

7.1 Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse

Die empirischen Ergebnisse sind vor dem Hintergrund zu sehen, dass es sich bei der Untersuchung von 33 (29 Prozent aller registrierten) landwirtschaftlichen ukrainischen Unternehmen mit deutschen, dänischen und niederländischen ADI nach Wissen der Autorin um die umfangreichste empirische Bestandsaufnahme zu dem Thema internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen handelt. Bei der Interpretation der Ergebnisse ist jedoch zu beachten, dass der absolute Umfang der Untersuchung den Charakter einer Fallstudie hat. Die Ergebnisse sind somit

nicht als repräsentativ, sondern in ihrer Tendenz als aussagekräftig zu betrachten. Ihre Darstellung erfolgt in Anlehnung an die gestellten Forschungsfragen (vgl. Tabelle 5.1 in Kapitel 5.1, S. 138).

Der erste, grundlegende Ausgangspunkt der Fallstudie war die Frage, wer wie und weshalb ADI in die ukrainische Landwirtschaft tätig. Der erste Teil der Frage ist notwendig, um den Anteil von Investoren mit einem Hintergrund in der Landwirtschaft zu quantifizieren und somit internationale landwirtschaftliche Unternehmen zu identifizieren. Weiterhin ermöglicht die Gruppierung der Investoren nach ihrem Branchenhintergrund eine vergleichende Darstellung der Unterschiede zwischen landwirtschaftlichen und Investoren mit anderem Branchenhintergrund in Bezug auf die Art (wie) der Vornahme der Investition und der Motive dafür (weshalb).

Wer tätigt ADI in die ukrainische Landwirtschaft? *Die Investoren sind sehr heterogen.* Neben den 56,9 Prozent der Investoren mit einem landwirtschaftlichen Hintergrund stammten 15,4 Prozent aus dem Agribusiness (lebensmittelverarbeitenden Industrie, Land- und Landmaschinenhandel und Saatgutbranche) und 27,7 Prozent hatten weder einen Hintergrund im Agribusiness noch in der Landwirtschaft (Sonstiges). Auch innerhalb der drei Gruppen bestanden Unterschiede, die am deutlichsten bei den "sonstigen" Investoren ausgeprägt waren. Hierunter befanden sich beispielweise ein Logistikunternehmen, ein ehemaliger Angestellter eines Industrieunternehmens sowie eine Lebensgemeinschaft, die primär aus ideellen Gründen in die Ukraine gezogen war. *Die Investorenstruktur* reicht von einzelnen Privatpersonen, landwirtschaftlichen Genossenschaften, über Investitionsgesellschaften, bestehend aus über 60 Landwirten, bis zu Unternehmen der lebensmittelverarbeitenden Industrie. In Bezug auf die *Organisationsform* fanden sich in allen drei Gruppen natürliche und juristische Personen als Investoren. Am höchsten war der Anteil juristischer Personen bei Investoren aus dem Agribusiness, am niedrigsten bei den Investoren mit sonstigem Hintergrund. In der Gruppe der landwirtschaftlichen Investoren war die größte Bandbreite an Rechtsformen vorhanden.

Die Mehrheit der ausländischen Investoren/Gesellschafter (56,9 Prozent) hat einen landwirtschaftlichen Hintergrund. Fast alle Gesellschafter mit landwirtschaftlichem Hintergrund (91,4 Prozent) führten das landwirtschaftliche Unternehmen im Herkunftsland fort bzw. bewirtschafteten mehrere Betriebe im Herkunftsland/anderen Ländern. Dadurch *sind diese Investoren internationale landwirtschaftliche Unternehmen* und der ukrainische Betrieb ist Teil eines internationalen landwirtschaftlichen Unternehmens.

Wie werden die ADI getätigt? *Die Betriebsgründung* bzw. der Zeitpunkt der Investition erfolgte in der Mehrheit der Fälle (75,8 Prozent) nach dem Jahr 2000.

Dies hängt vermutlich stark mit den Verbesserungen der Rahmenbedingungen für den ukrainischen Agrarsektor und für ADI allgemein in der Ukraine ab diesem Zeitpunkt zusammen. Dabei investierte die Mehrheit der Investoren in Marktfruchtbaunternehmen (77,6 Prozent) und nur ein geringer Anteil in den Gartenbau, die Milch- und Schweineproduktion sowie Gemischtbetriebe (jeweils 5,6 Prozent).

Der überwiegende Teil der *Betriebsgründungen* erfolgte in der Rechtsform einer ukrainischen GmbH und als *Neugründung*, d. h., nicht als Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen. Dass die wenigsten ausländischen Investoren eine Minderheitsbeteiligung für praktikabel zu halten scheinen, wird durch den hohen Anteil ausländischer Investoren (83,9 Prozent) verdeutlicht, die einen Anteil von mehr als 75 Prozent an dem ukrainischen Unternehmen hielten. Unterlegt wird dies durch Aussagen von Investoren, die mit Joint Ventures mit Minderheitsbeteiligungen negative Erfahrungen gemacht haben. Die Investitionen erfolgten größtenteils in der Form monetärer Anteile und über Sachmittel, die in das Betriebsvermögen bzw. in das Stammkapital der Gesellschaft eingebracht wurden (93,9 bzw. 97,0 Prozent). Eine geringere Rolle spielte die Kreditvergabe an den ukrainischen Betrieb (54,5 Prozent). Von dieser Möglichkeit machten hauptsächlich Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund Gebrauch.

Die *Höhe der Anfangsinvestition* unterschied sich stark bei den befragten Investoren und reichte von 40.000 Euro bis zu 13 Millionen Euro pro ukrainischen landwirtschaftlichen Betrieb. Insgesamt lag sie jedoch mehrheitlich (78 Prozent) unter 1 Million Euro. Die stärkste Verschiebung zu höheren ADI-Beständen im Vergleich der Anfangs- und der aktuellen Investitionshöhe trat bei Investoren mit landwirtschaftlichem Hintergrund auf. Die absolut höchsten Investitionsbestände waren bei drei Unternehmen mit der Ausrichtung Schweineproduktion, Milchproduktion und des Obstbaus zu finden. Der Hintergrund der ausländischen Investoren dieser Unternehmen war in zwei Fällen im Agribusiness und in einem Fall gemischt aus Landwirtschaft und Sonstigem. Eine differenziertere Betrachtung der Investorenstruktur zeigt, dass es sich bei den Investoren in zwei Fällen um Investitionsgesellschaften und im letzten Fall um ein verarbeitendes Unternehmen handelt. Dies ist ein Indiz dafür, dass einzelne/wenige landwirtschaftliche Unternehmen aus den betrachteten Herkunftsländern das Kapital für Investitionen in der bei ukrainischen Betriebsstrukturen erforderlichen Höhe für derartig kapitalintensive Betriebszweige und dadurch risikobehaftete Investitionen allein nicht aufbringen können.

Dabei wirkt verstärkend, dass die *Finanzierung* der ADI von 72,7 Prozent der Investoren anfangs ausschließlich über Eigenmittel geschah (dieses können landwirtschaftliche Unternehmen i. d. R. nur in beschränktem Umfang aufbringen).

Investoren aus dem Agribusiness verfügten über den höchsten Anteil an Fremdkapital. Ein Grund für die hohe Eigenkapitalquote sind die anfangs sehr schlechten Konditionen für Kredite in der Ukraine, die sich zum Zeitpunkt der Befragung (2006) zwar verbessert hatten, aber im Zuge der Finanzkrise seit Mitte des Jahres 2008 wieder stark verschlechterten. Der hohe Anteil von Eigenkapital in der Gruppe der landwirtschaftlichen Investoren (und insgesamt) ist zum anderen darauf zurückzuführen, dass fast alle Investitionen auch in der Form von Maschinen getätigt wurden, die ins Stammkapital des ukrainischen Unternehmens eingebracht wurden.

Das *Informationsverhalten der Investoren* im Vorfeld der Investition war vor allem durch die kurze Dauer von der Idee bis zur Realisierung der Investition (bei 50 Prozent der Investoren betrug dieser Zeitraum weniger als ein halbes Jahr) und die geringe Anzahl anderer Länder, über die sich informiert wurde, gekennzeichnet. Zusammenfassend ist deshalb davon auszugehen, dass die Standortanalyse in vielen Fällen nur unzureichend durchgeführt werden konnte. Allerdings unterscheidet sich dies nicht deutlich zwischen den Gruppen. In der Tendenz war die Realisierungsdauer bei Landwirten am kürzesten.

Für eine im Vorfeld tendenziell unzureichend durchgeführte Analyse der Standortfaktoren spricht auch die Betrachtung des Unterschiedes zwischen der Bewertung der Bedeutung unterschiedlicher Standortfaktoren, für die Entscheidung zu investieren, vor der Investition und zum Zeitpunkt der Befragung. Teilweise unterscheidet sich die Bewertung zu den zwei Zeitpunkten stark. Der sicherlich vorhandene Einfluss durch die Veränderung der tatsächlichen Verhältnisse kann dies nicht allein erklären, da sich die Veränderung der Bewertung auch zwischen den einzelnen Investoren und Investorengruppen unterscheidet. Standortfaktoren, die vor der Investition als unwichtig eingeschätzt wurden, werden im Nachhinein als sehr wichtig angesehen und umgekehrt. Ein Beispiel hierfür ist die von landwirtschaftlichen Investoren anfänglich als leicht positiv für die Investitionsentscheidung bewertete Bedeutung der Möglichkeit, Waren zu importieren. Aus aktueller Perspektive ist dies ein Standortfaktor, der stark negativ auf die Investitionsentscheidung wirken würde.

Was sind die Motive der ADI? Die empirische Untersuchung stützt die *Relevanz* der aus Literatur, Theorie und den Praxisbeispielen abgeleiteten *Motive* der Investition in der Ukraine. Im Durchschnitt aller Befragten erhielten *ökonomische Motive (erwartete Rentabilität)*, *Standortfaktoren im Allgemeinen* und das außerökonomische Motiv der *Unternehmerlust* die höchste Bewertung ihrer Bedeutung für die Investitionsentscheidung.

Bei der Betrachtung der Investoren nach ihrem Branchenhintergrund zeigten sich Unterschiede zwischen den drei Gruppen. So nennen die landwirtschaftlichen

Investoren primär *Standortfaktoren* und *schlechte Wachstumsmöglichkeiten* im Heimatland als Investitionsmotive, wohingegen Investoren mit einem Hintergrund im Agribusiness hauptsächlich marktbezogene Motive (*Erschließung neuer Märkte*) als bedeutsam angaben. Investoren mit sonstigem Hintergrund unterschieden sich bei der Angabe des wichtigsten Investitionsmotivs am deutlichsten, was vermutlich auf die Verschiedenartigkeit der Investoren innerhalb dieser Gruppe zurückzuführen ist. Beispielsweise bewerteten sie im Durchschnitt die persönlichen Investitionsmotive (*persönliche/familiäre Beziehungen in die Ukraine bzw. der Wunsch, in der Ukraine zu leben*), die von den anderen Gruppen als überhaupt nicht wichtig eingestuft wurden, in der Tendenz höher.

Gemeinsam war den drei Gruppen jedoch *die Betonung, dass auch andere, als die vorgegebenen, als wichtigste Investitionsmotive genannt wurden* (36 Prozent) Diese anderen genannten Motive reichen von ökonomisch-rationalen Motiven wie *"dem Aufbau eines zweiten Standbeins"* bzw. eines *"Standbeins außerhalb der EU"* oder der *"Möglichkeit, einen eigenen landwirtschaftlichen Betrieb aufzubauen"* zu *"purer Abenteuerlust"* oder *"Zufall"*. Auch soziale Gründe, beispielsweise die *"Unterstützung des ukrainischen Betriebsleiterpaars"* wurden als Motiv der Investition genannt.

Der zweite Schwerpunkt der Untersuchung war die Betrachtung internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen gemäß der Arbeitsdefinition *"Internationale landwirtschaftliche Unternehmen sind landwirtschaftliche Unternehmen, die geschäftliche Aktivitäten in mehr als einem Land ausführen"*. Fast alle Investoren (91,4 Prozent) mit landwirtschaftlichem Hintergrund führten das landwirtschaftliche Unternehmen im Herkunftsland weiter. Von den 18 untersuchten landwirtschaftlichen Betrieben in der Ukraine waren 17 (94,4 Prozent) Teil internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen.

Der *Grad der Internationalisierung*, d. h. ob die Investition in die Ukraine der erste Schritt zur Internationalisierung war oder schon vorher in anderen Ländern investiert wurde, unterscheidet sich zwischen den Investoren. Immerhin 34,4 Prozent der Investoren sind vor der Investition in der Ukraine im eigenen Land (Deutschland West und Ost als historischer Sonderfall) bzw. in anderen Ländern mobil gewesen. Dadurch haben sie Erfahrungen mit dem Aufbau eines Betriebes in einem anderen Land und dem Management mehrerer Betriebe gemacht, da der Betrieb im Herkunftsland fortgeführt wurde. Knapp die Hälfte (47 Prozent) der betrachteten ukrainischen landwirtschaftlichen Unternehmen hatte mindestens einen solchen Investor. Da es in den Herkunftsländern der Investoren keine statistische Erfassung derart mobiler bzw. internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen gibt, konnte ihr Anteil nicht mit dem in der Fallstudie auftretenden Anteil ins Verhältnis gesetzt

werden. Anzunehmen ist aber, dass der Anteil von 34,4 Prozent der Investoren, die schon vor der Investition in der Ukraine mobil (15,6 Prozent innerhalb des eigenen Landes) bzw. internationalisiert (18,8 Prozent) waren, deutlich über dem Durchschnitt in den Herkunftsländern liegt. Somit scheinen Erfahrungen mit Mobilität bzw. Internationalisierung, die Neigung zu Internationalisierung bzw. weiterer Internationalisierung zu erhöhen.

Trotz dieses überdurchschnittlichen Anteils an (schon vor der Investition in die Ukraine) internationalisierten landwirtschaftlichen Investoren standen die untersuchten Unternehmen/Investoren insgesamt am Anfang des Internationalisierungsprozesses. Die Mehrheit (81,2 Prozent) der Investoren wurde erst durch die Investition in der Ukraine international. Deshalb ist die Frage, woher der *Anstoß zu dieser Internationalisierung* kam, von großem Interesse. Tatsächlich wurde der Impuls, sich über eine Auslandsinvestition zu informieren, meist durch die persönlichen Erfahrungen eines Entscheidungsträgers gegeben. Häufig waren diese zufällig entstanden. In einigen Fällen erfolgte aber auch die generelle Entscheidung im Unternehmen, im (osteuropäischen) Ausland zu investieren.

Mit der erstmaligen (oder erweiterten) Internationalisierung durch die Auslandsinvestition ergeben sich mehrere neue Herausforderungen für die Investoren und für die *Organisation der Managementtätigkeiten*. So sind mindestens zwei räumlich getrennte landwirtschaftliche Betriebe – einer davon in einem neuen kulturellen Umfeld – zu managen. Oft geht mit der Internationalisierung für landwirtschaftliche Unternehmen eine substantielle Veränderung der vorher bewirtschafteten Betriebsgröße einher. Die Managementmodelle unterscheiden sich zwischen den Investoren hinsichtlich der Anwesenheit des Investors in der Ukraine und den ausgeübten Tätigkeiten. In der Mehrheit der Fälle (58,8 Prozent) ist ein ausländischer Investor regelmäßig auf dem ukrainischen Betrieb anwesend, in fast einem Drittel (29,4 Prozent) der Fälle hält sich ein ausländischer Investor sogar überwiegend in der Ukraine auf.

Die Managementmodelle, d. h., wer in welcher Funktion welche Entscheidungen trifft, sind zwischen den Betrieben höchst unterschiedlich. In der Regel gibt es einen ukrainischen Generaldirektor und häufig – insbesondere wenn der/die Investoren nur temporär anwesend sind – einen ukrainischen oder ausländischen Betriebsleiter. Diese treffen jedoch selten Entscheidungen, die über das Tagesgeschäft hinausgehen. Lang- und mittelfristige Entscheidungen (Investitionspläne, Verteilung des Gewinns, Einstellungen und Entlassungen, Kauf von Betriebsmitteln) werden fast ausschließlich von den Investoren getroffen. Nur täglich anfallende Entscheidungen, wie die Erstellung der Arbeitspläne, werden in knapp der Hälfte (47,1 Prozent) ohne jegliche Beteiligung der Investoren getroffen. Langfristig sind solche Konstellationen nur

mit einem sehr hohen persönlichen Engagement der Investoren bzw. durch Konstellationen wie der Arbeitsteilung innerhalb der Familie möglich.

7.2 Schlussfolgerungen und Ausblick

Aus der Arbeit, die sich als eine erste Bestandsaufnahme zum Thema ADI in der Landwirtschaft und internationale landwirtschaftliche Unternehmen versteht, lassen sich verschiedene Aussagen zu den konkreten Fällen deutscher, dänischer und niederländischer Direktinvestitionen in die ukrainische Landwirtschaft, aber auch in einem allgemeinen Zusammenhang, ableiten.

Für den konkreten Fall der in der empirischen Untersuchung betrachteten Herkunfts- und Zielländer für ADI in der Landwirtschaft zeigte sich, dass die Investoren in Bezug auf ihren Branchenhintergrund, die Investorenstruktur, das Volumen der Investition und die Investitionsmotive zwischen, aber auch innerhalb der verglichenen Gruppen (Landwirtschaft, Agribusiness und Sonstiges) sehr heterogen sind. Allerdings verfügte die Mehrheit der Investoren über einen landwirtschaftlichen Hintergrund und entsprach somit der Definition eines internationalen landwirtschaftlichen Unternehmens/Unternehmers. Gerade in der Gruppe der internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen fanden sich die aus Praxisbeispielen und Literatur abgeleiteten Motivationen für die Internationalisierung als Reaktion auf die schlechten Wachstumsmöglichkeiten in den Herkunftsländern bzw. die als positiv bewerteten Standortfaktoren im Gastland, wieder. Zusätzlich wirkten weitere, häufig nichtökonomische Motive auf die Internationalisierungsentscheidung ein. Wichtig ist in diesem Kontext, dass die betrachteten landwirtschaftlichen Unternehmen überwiegend am Anfang des Internationalisierungsprozesses standen, d. h., die Investition in die Ukraine den ersten Schritt zur Internationalisierung darstellte. Auffällig war, dass der Anstoß zur Investition häufig ein zufälliges Element enthielt bzw. von außen kam und der Investition keine fundierte Standortanalyse vorausging.

Die weitere Entwicklung von ADI in den ukrainischen Agrarsektor und der untersuchten Einzelfälle wird in starkem Maße von der Entwicklung der von Instabilität gekennzeichneten Rahmenbedingungen in der Ukraine abhängen. Hier sind vor allem die Auswirkungen der Finanzkrise 2008 zu nennen, die kurzfristig zu einem Einbruch der Wechselkurse der ukrainischen Währung Hrynia, zunehmende Kreditknappheit und Liquiditätsengpässe sowie dadurch zu einem verringerten Umfang der Herbstbestellung 2008 geführt hat. Lang- und mittelfristig bleibt abzuwarten, welche Konsequenzen dies für die politische Stabilität und die Agrarpolitik haben wird. Ebenso wichtig wird die zukünftige Ausgestaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen des Bodenmarktes sein, dessen Liberalisierung durch die

Verlängerung des Moratoriums für den Kauf und Verkauf landwirtschaftlicher Flächen bis 2010 im Zuge der Finanzkrise weiter verzögert worden ist. Andererseits ist die Entwicklung der landwirtschaftlichen Unternehmen mit ADI auch von einzelbetrieblichen Faktoren und Entscheidungen abhängig. Fast alle der befragten Investoren planen, den ukrainischen Betrieb weiterzuführen bzw. zu vergrößern. Eine Nachuntersuchung der befragten Unternehmen könnte hierzu Aufschluss geben.

Die Frage, inwiefern die Ergebnisse dieser Arbeit allgemeine Aussagen zu internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen zulassen, ist differenziert zu beantworten. Wie der Literaturüberblick in Kapitel 2 zeigt, gibt es in anderen mittel- und osteuropäischen Ländern zahlreiche Beispiele für westeuropäische landwirtschaftliche Unternehmen, die dort in die Landwirtschaft investiert haben. Auch wenn dabei Anzahl und Anteil internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen in diesen Ländern anhand der gegenwärtigen Datenlage nicht nachvollziehbar ist, kann davon ausgegangen werden, dass sich ihr Anteil ähnlich hoch wie in der Ukraine darstellt. Internationale landwirtschaftliche Unternehmen in Europa können somit als gegeben und gleichzeitig als relevantes Forschungsthema bezeichnet werden. Die Vorgehensweise und Planung bei der Internationalisierung, die Finanzierung und das Management der verschiedenen Betriebe sowie die Untersuchung von Betriebsergebnissen und Erfolg solch internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen sind nur ein kleiner Ausschnitt weiterer interessanter angewandter Fragestellungen.

Deutlich erkennbar ist am Beispiel der Ukraine aus der Sekundärstatistik und der Fallstudie der Einfluss der Gesetzgebung und der Umsetzung von Reformen auf Anzahl und Umfang der ADI im Agrarsektor, die seit dem Jahr 2000 stark angestiegen sind. Anhand der Fallstudie zeigt sich auch auf einzelbetrieblicher Ebene, dass die agrarstrukturellen Gegebenheiten und die Rahmenbedingungen in den Herkunfts- und Zielländern über die Investitionsmotive und die Art der Investition Einfluss auf die Investitionsentscheidung haben können. Die Betriebsstrukturen in den dort betrachteten Herkunftsländern spiegeln sich in der Art und dem Umfang der Investition in der Ukraine wider. So ist die durchschnittlich geringe Höhe der ausländischen Investitionen landwirtschaftlicher Unternehmen in der Ukraine im Zusammenhang mit den Betriebsgrößen in den Herkunftsländern zu sehen. Aus diesem Grund ist anzunehmen, dass die Betrachtung von ADI aus anderen Herkunftsländern und/oder in andere Zielländer ein anderes Bild ergeben könnte, das in der Konsequenz Unterschiede in den Motivationen für und die Art der Investition impliziert. In den neuen mittel- und osteuropäischen EU-Mitgliedstaaten, in denen eine bessere Rechtssicherheit und stabilere Rahmenbedingungen

im Vergleich zur Ukraine gegeben sind und eine stabile Beitrittsperspektive zur EU bestand, wäre beispielsweise zu untersuchen, ob durchschnittlich höhere ausländische Investitionen in kapitalintensivere Subsektoren wie die Tierproduktion geflossen sind. Die Betrachtung von ADI aus anderen Herkunftsländern mit im Vergleich zu Westeuropa sehr unterschiedlichen Betriebsstrukturen könnte große Unterschiede in der Finanzierung und Organisation von ADI offenbaren. Ein Beispiel hierfür sind ADI aus der Russischen Föderation, die durch großstrukturierte Landwirtschaft und einen hohen Grad vertikaler Integration gekennzeichnet ist.

Problematisch ist aber sowohl im Hinblick auf die vorgenommene als auch auf weitere Untersuchungen die Datenverfügbarkeit auf aggregierter und auf einzelbetrieblicher Ebene. Notwendig wäre eine Erfassung landwirtschaftlicher Unternehmen, die in anderen Ländern geschäftlich aktiv sind bzw. einen/mehrere landwirtschaftliche Betriebe bewirtschaften und grundlegender Indikatoren in den Herkunftsländern der Investoren, hier in der EU. Dies würde eine genauere Einordnung der Bedeutung internationaler landwirtschaftlicher Unternehmen ermöglichen. Zudem entfielen der Umweg, landwirtschaftliche Investoren unter allen Investoren aus der Perspektive des Gastlandes für ADI, wie in der Fallstudie geschehen, aufwendig zu identifizieren. Zwar hat dies einen Überblick über die verschiedenen Gruppen von Investoren und deren Heterogenität ermöglicht, was ein Ziel der in der Arbeit angestrebten Bestandsaufnahme war. Andererseits führte dies in Kombination mit der geringen Stichprobengröße dazu, dass die Ergebnisse statistisch nicht abgesichert werden konnten.

Ein weiterer Schwerpunkt zukünftiger Untersuchungen sollte – wenn möglich – auf der Erfassung und Auswertung der Betriebsergebnisse der ausländischen Betriebe liegen. In der Fallstudie war die aussagekräftige Erfassung von Kennzahlen wie Umsatz, Gewinn, aber auch Deckungsbeiträgen, aus verschiedenen Gründen nicht möglich. Neben der in einigen Fällen beschränkten Auskunftswilligkeit der Interviewpartner lag dies vor allem daran, dass die Aussagekraft dieser Indikatoren aufgrund des in vielen Fällen erst kurz vorher erfolgten Betriebsaufbaus beschränkt war und Durchschnitte nicht gebildet werden konnten. Eine Lösung dafür könnte die Untersuchung von internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen sein, die schon seit einem längeren Zeitraum in anderen Ländern investiert haben. Es ist anzunehmen, dass dies in Ländern wie den neuen mittel- und osteuropäischen EU-Mitgliedstaaten der Fall ist. Denkbar ist auch die oben angesprochene Nachuntersuchung der befragten Unternehmen bzw. eine systematische langfristige Erfassung in Form von Paneldaten.

Literaturverzeichnis

- AHARONI, Y. (1966): The Foreign Investment Decision Process. Boston, Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University.
- ANDERMANN, G., SCHMITT, G. H. (1996): Die Bestimmungsgründe der Beschäftigung in der Landwirtschaft. *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 29/4, S. 630-655.
- ANONYM (2007): Gespräch auf der Agritechnica 2007, Hannover, 15. November 2007.
- BALABANOW, G., FRIEDLEIN, G. (1995): Kornkammer Ukraine – Behauptung oder Tatsache. Zur Getreidewirtschaft der Ukraine. *Europa Regional*, 2, S. 2-7.
- BALMANN, A., DAUTZENBERG, K., HAPPE, K., KELLERMANN, K. (2006): On the dynamics of structural change in agriculture. Internal frictions, policy threats and vertical integration. *Outlook on Agriculture*, 35(2), S. 115-121.
- BALMANN, A., ODENING, M., WEIKARD, H. P., BRANDES, W. (1996): Path-dependance without increasing returns to scale and network externalities. *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 29 (1), S. 159-172.
- BAMBERGER, I., WRONA, T. (2002): Ursachen und Verläufe von Internationalisierungsentscheidungen mittelständischer Unternehmen. In: MACHARZINA, K., OESTERLE, J.-M. (Hrsg.): Handbuch internationales Management, Gabler, Wiesbaden, 2. Aufl., S. 273-313.
- BARANAUSKAITE, A. (2007): Opportunities and Risks in Ukraine's Banking Sector. *World Finance Review*, S. 78-79. Zugriff: 19.07.2007.
- BARHAM, B. L. (1992): Foreign Direct Investment in a Strategically Competitive Environment: Coca-Cola, Belize, and the International Citrus Industry. *World Development*, Vol. 20 (6), S. 841-857.
- BARISITZ, S. (2006): Der ukrainische Bankensektor – Ein boomender, aber riskanter Markt für strategische Auslandsinvestoren. In: OENB (2006): Finanzmarktstabilitätsbericht 12. S. 70-86. <http://www.oenb.at>. Zugriff: 25.05.2007.
- BARTLETT, C. A., GOSHAL, S. (1989): Managing across Borders. The Transnational Corporation, Boston.
- BAUM, S. (2006): Chapter 4: Agricultural employment, In: COPUS, A., HALL, C., BARNES, A., DALTON, G., COOK, P., WEINGARTEN, P., BAUM, S., STANGE, H., LINDNER, C., HILL, A., EIDEN, G., MCQUAID, R., GRIEG, M., JOHANNSON, M. (Hrsg.): Study on Employment in Rural Areas, Final deliverable, S. 57-86. Report prepared for the European Commission, DG Agri, Brüssel/Belgien. http://ec.europa.eu/agriculture/publi/reports/ruralemployment/sera_report.pdf.
- BEE (2007): Export erneuerbarer Energien boomt. Pressemitteilung vom 26.02.2007. <http://www.bee-ev.de/presse.php?pr=1158>. Zugriff: 12.03.2008.
- BEHR AG (2008): Firmenorganigramm. <http://www.gemuese-garten.de/>. Zugriff: 02.04.2008.

- BEITEN BURKHARDT (2004): Investitionen in der Ukraine. [http://www.bblaw.com/Series.509.0.html? &L=0&backPID=172&cHash=dcb715d5f&tx_ttnews\[tt_news\]=112](http://www.bblaw.com/Series.509.0.html?&L=0&backPID=172&cHash=dcb715d5f&tx_ttnews[tt_news]=112). Zugriff: 06.05.2007.
- BEOBACHTUNGSNETZ DER EUROPÄISCHEN KMU (2003): Internationalisierung von KMU. 2003, Nr. 4.
- BESTER, H. (2007): Theorie der Industrieökonomik. Springer, Berlin, Heidelberg, 4. Aufl.
- BFAI (2007): Veräußerungen von Agrarflächen in der Ukraine. Meldung vom 01.02.07. <http://www.bfai.de/DE/Navigation/Metanavigation/Suche/sucheUebergreifendGT.html>. Zugriff: 31.03.2007.
- BLANDFORD, D. (2006): Pressures for Adjustment in the Agricultural Sectors of Developed countries. In: BLANDFORD, D., HILL, B. (Hrsg.): Policy Reform and Adjustment. CAB International, Wallingford, UK, S. 43-54.
- BMELF (2000): Agrabericht 2000. Landwirtschaftsverlag, Bonn.
- BMELV (2007): Glossar WTO. http://www.bmelv.de/nn_752684/SharedDocs/downloads/10-Internationales/WTO-Glossar2005_templateld=raw.property=publicationFile.pdf/WTO-Glossar2005.pdf. Zugriff: 24.09.2007.
- BOEHLJE, M., DOERING, O. (2000): Farm Policy in an Industrialized Agriculture. *Journal of Agribusiness*, 18 (1), Special Issue (March 2000), S. 53-60.
- BOKELMANN, W. (2000): Strategische Unternehmensführung. In: ODENING, M., BOKELMANN, W. (Hrsg.): Agrarmanagement. Landwirtschaft. Gartenbau. Ulmer, Stuttgart, S. 32-62.
- BOKELMANN, W., HIRSCHAUER, N., ODENING, M. (2000): Marketing. In: ODENING, M., BOKELMANN, W. (Hrsg.): Agrarmanagement. Landwirtschaft. Gartenbau. Ullmer, Stuttgart. S. 242-275.
- BOTSCHAFT DER UKRAINE IN DER BRD (2005): Investitionsführer Ukraine. Wirtschaftliche und rechtliche Basisinformationen und -Daten für einen qualifizierten Marktauftritt in der Ukraine.
- BREUSTEDT, G., GLAUBEN, T. (2007): Driving forces behind exiting from farming in Western Europe. *Journal of Agricultural Economics*, 1/58, S. 115-127.
- BREUSTEDT, G., FRANCKSEN, T., v. HUGO, A., LATACZ-LOHMANN, U. (2006): Effizienzanalytische Untersuchungen zum optimalen Spezialisierungsgrad landwirtschaftlicher Betriebe. In: LANDWIRTSCHAFTLICHE RENTENBANK (Hrsg.): Organisatorische und technologische Innovationen in der Landwirtschaft. *Rentenbank Schriftenreihe, Bd. 21*, Frankfurt a. M., S. 97-140.
- BUCHENRIEDER, G., MÖLLERS, J., HAPPE, K., DAVIDOVA, S., FREDRIKSSON, L., BAILEY, A., GORTON, M., KANCS, D., SWINNEN, J., VRANKEN, L., HUBBARD, C., WARD, L., JUVANČIĆ, L., MILCZAREK, D., MISHEV, P. (2007): Conceptual framework for analysing structural change in agriculture and in rural livelihoods. *IAMO Discussion Paper Nr. 113*.
- BUCKLEY, P. J. (1989): Foreign Direct Investment by Small and Medium Sized Enterprises: The theoretical background. *Small Business Economics*, 1 (1989), S. 89-100.
- BUCKLEY, P. J., CASSON, M. (1991): The Future of the Multinational Enterprise. Basingstoke, London, 2. Aufl.

- BURCHARDI, H. (2002): Globalisierungsentwicklungen im deutschen Agrar- und Ernährungssektor. www.dissertation.de/index.php3?active_document=buch.php3&buch=2679
Dissertation.de – Verlag im Internet. Zugleich Dissertation Christian-Albrechts-Universität zu Kiel.
- BURNHAM, J. C., EPPERSON, J. E. (1998): A profile of foreign direct investment by the US fruit and vegetable industry. *Agribusiness*, Vol. 14 (5), S. 379-388. BUSSCHE, P. v. D. (2004): Agrarstandort Deutschland. In: DEUTSCHE LANDWIRTSCHAFTSGESELLSCHAFT (Hrsg.): Das neue große Europa, Tagungsband der DLG-Wintertagung vom 13.-15.01.2004 in Berlin, *Archiv der DLG Bd. 98*, DLG-Verlag, Frankfurt a. M., S. 23-36.
- COLEMAN, W., GRANT, W., JOSLING, W. (2004): Agriculture in the New Global Economy. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.
- CRAMON-TAUBADEL, S. v. (1999): Wollen sie nicht oder können sie nicht? Investoren und die Landwirtschaft der Ukraine. In: CRAMON-TAUBADEL, S. v., STRIEWE, L. (Hrsg.): Die Transformation der Landwirtschaft in der Ukraine. Ein weites Feld. Shaker Verlag, Aachen, S. 45-51.
- CRAMON-TAUBADEL, S. v. (1999): Agrarpolitisches Leitbild für die Ukraine; was kann und soll der Staat tun? In: CRAMON-TAUBADEL, S. v., STRIEWE, L. (Hrsg.): Die Transformation der Landwirtschaft in der Ukraine. Ein weites Feld. Shaker Verlag, Aachen, S. 8-24.
- CRAMON-TAUBADEL, S. v., DEMYANENKO, S., KUHN, A. (Hrsg.): Ukrainian Agriculture. Crisis and Recovery. Shaker Verlag, Aachen.
- CRAMON-TAUBADEL, S. v., RAISER, M. (2006): The Quotas on Grain Exports in Ukraine: Ineffective, inefficient and non-transparent. IER, AgP 10.
- CRAMON-TAUBADEL, S. v., ZORYA, S. (2001): Agricultural Policy Reform in Ukraine: Sequencing and Results. In: CRAMON-TAUBADEL, S. v., ZORYA, S., STRIEWE, L. (Hrsg.): Policies and Agricultural Development in Ukraine. Shaker Verlag, Aachen, S. 20-31.
- CRAMON-TAUBADEL, S. v., ZORYA, S., STRIEWE, L. (Hrsg.): Policies and Agricultural Development in Ukraine. Shaker Verlag, Aachen.
- CRAMON-TAUBADEL, S. v. (2004): The 2003 Wheat Harvest: Crisis! What Crisis? In: CRAMON-TAUBADEL, S. v., DEMYANENKO, S., KUHN, A. (Hrsg.): Ukrainian Agriculture. Crisis and Recovery. Shaker Verlag, Aachen, S. 183-190.
- CRAMON-TAUBADEL, S. v. (2005): Agricultural Policy in Ukraine in mid-2005: Two Steps forward, three steps back. Policy Paper für das Institute for Economic Research and Policy Consulting (IER), Kiev, July.
- CRAMON-TAUBADEL, S. v., STRIEWE, L. (Hrsg.): Die Transformation der Landwirtschaft in der Ukraine. Ein weites Feld. Shaker Verlag, Aachen.
- CSAKI, C. (2000): Agricultural Reforms in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union. Status and Perspectives. *Agricultural Economics*, 22(2000), S. 37-54.
- CSAKI, C., LERMAN, Z. (1997): Land Reform in Ukraine. The First Five Years. EBRD/Weltbank, Washington D.C.
- CSO (2006): Economic activities of companies with foreign capital share 2006. www.stat.gov.pl. Zugriff: 20.02.2008.
- DABBERT, S., BRAUN, J. (2006): Landwirtschaftliche Betriebslehre. Ulmer, Stuttgart.

- DAWSON, J. A. (2007): Scoping and Conceptualising Retailer Internationalisation. *Journal of Economic Geography*, 7(4), S. 373-397.
- DE NEDERLANDSCHE BANK (2007): Mailverkehr vom 1.11.2007.
- DEG, FAZ-INSTITUT, RÖDL UND PARTNER (2006): Investitionsführer Ukraine. Hrsg.: F.A.Z-Institut für Management, Marketing und Medieninformationen GmbH, Frankfurt a. M.; Rödl und Partner GbR, Nürnberg; DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH, Köln.
- DEMYANENKO, S. (2005): Activating the Land Market. In: MEYERS, W., H., DEMYANENKO, S., JOHNSON, T. G., ZORYA, S. (Hrsg.): Refocusing Agricultural and Rural Development Policies in Ukraine. Action Plan for the Road ahead. USAID. S. 39-62.
- DEMYANENKO, S. (2006): Agricultural Land Market in Ukraine: Allow or Forbid? Institute for Economic Research and Policy Consultation. *Policy Paper No 8*.
- DEMYANENKO, S., CRAMON-TAUBADEL, S. v. (2004): The Organisational Forms and Performance of Agricultural Enterprises in Ukraine: What Conclusions Can Be Drawn? In: CRAMON-TAUBADEL, S. v., DEMYANENKO, S., KUHN, A. (Hrsg.): Ukrainian Agriculture. Crisis and Recovery. Shaker Verlag, Aachen, S. 8-24.
- DEMYANENKO, S., ZORYA, S. (2004): Taxation and Ukrainian Agriculture. In: CRAMON-TAUBADEL, S. v., DEMYANENKO, S., KUHN, A. (Hrsg.): Ukrainian Agriculture. Crisis and Recovery. Shaker Verlag, Aachen, S. 26-41.
- DEUTSCHE BOTSCHAFT KIEW (2006): I. Politik. *Informationen zur Agrar- und Ernährungswirtschaft der Ukraine. Ausgabe Nr.1, September 2006*.
- DEUTSCHE BOTSCHAFT KIEW (2007a): Markt. Landwirtschaft. Betriebsstrukturen und Bodenmarkt. *Informationen zur Agrar- und Ernährungswirtschaft der Ukraine. Ausgabe Nr. 3, Januar 2007*.
- DEUTSCHE BOTSCHAFT KIEW (2007b): II. Markt. Bodenmarkt. *Informationen zur Agrar- und Ernährungswirtschaft der Ukraine. Ausgabe Nr. 8, Oktober 2007*.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (2005): Direktinvestitionsbeziehungen der Bundesrepublik Deutschland zum Ausland für den Wirtschaftszweig "Landwirtschaft, gewerbliche Jagd". Schreiben vom 21. Februar 2005.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (2006): Kapitalverflechtungen mit dem Ausland. April 2006. Statistische Sonderveröffentlichung 10.
- DIE ZEIT (2005): Weite Steppe, schwarze Erde. *Die Zeit*, 43 (2005).
- DIE ZEIT (2006a): An der Salatfront. *Die Zeit*, 27 (2006).
- DIE ZEIT (2006b): Das optimierte Tier. *Die Zeit*, 27 (2006).
- DIEKMANN, A. (1998): Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden, Anwendungen. Rohwohlt Taschenbuchverlag, Reinbek bei Hamburg. 4. Aufl.
- DLG-MITTEILUNGEN (2000a): Der lange Weg ins Paradies. *DLG-Mitteilungen*, 1/2000, S. 61-63.
- DLG-MITTEILUNGEN (2000b): "Kaufen und bewirtschaften lassen" und "Chancen und Risiken". *DLG-Mitteilungen*, 5/2000, S. 27-29.
- DLG-MITTEILUNGEN (2002): "Kaufen mit Hindernissen" und "Erfahrungen von Pionieren". *DLG-Mitteilungen*, 7/2002, S. 26-28.

- DLG-MITTEILUNGEN (2003a): Eine Filiale im Osten eröffnen. *DLG-Mitteilungen*, 6/2003, S. 26-28.
- DLG-MITTEILUNGEN (2003b): Es fehlt an Unternehmern. *DLG-Mitteilungen*, 9/2003, S. 62-64.
- DLG-MITTEILUNGEN (2004b): Der lange Weg ins Paradies. *DLG-Mitteilungen*, 1/2000, S. 61-63.
- DLG-MITTEILUNGEN (2005a): Rumänien: Agrarland an der Schwelle zur EU. *DLG-Mitteilungen*, 9/2005, S. 64-68.
- DLG-MITTEILUNGEN (2005b): Umziehen nach Frankreich. *DLG-Mitteilungen*, 11/2005, S. 11.
- DLG-MITTEILUNGEN (2006a): Titelthema Betriebsgründung. *DLG-Mitteilungen*, 01/2006, S. 12-25.
- DLG-MITTEILUNGEN (2006b): Titelthema Russland II. *DLG-Mitteilungen*, 10/2006, S. 24-25.
- DLG-MITTEILUNGEN (2006c): Agrargigant mit Nachholbedarf. *DLG-Mitteilungen*, 10/2006, S. 28-30.
- DLG-MITTEILUNGEN (2008a): Die Herren des großen Geldes. *DLG-Mitteilungen*, 01/2008, S. 70-73.
- DLG-MITTEILUNGEN (2008b): Unternehmer ohne Grenzen. *DLG-Mitteilungen*, 01/2008, S. 88-89.
- DLG-MITTEILUNGEN (2008c): Lohnt sich ein Stall im Osten? *DLG-Mitteilungen*, 03/2008, S. 98-101.
- DLZ (2003): Landwirt auf Ungarisch. *DLZ*, 12/2003, S. 113-115.
- DOLUD, O. (2004): Nichtmonetäre Transaktionen in der ukrainischen Landwirtschaft: Determinanten, Spezifika und Folgen. *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe, Vol. 24*. Agrimedia, Halle (Saale). Zugleich: Dissertation, Martin-Luther-Universität, Halle-Wittenberg.
- DRESCHER, K. (1993): Methodischer Ansatz zur Messung vertikaler vertraglicher Bindungen. *Agrarwirtschaft*, 42 (1993), S. 266-276.
- DRIES, L., REARDON, T., SWINNEN, J. F. M. (2004): The Rapid Rise of Supermarkets in Central and Eastern Europe: Implications for the Agrifood Sector and Rural Development. *Development Policy Review*, 22 (5), S. 525-556.
- DRIES, L., SWINNEN, J. F. M. (2004): Foreign Direct Investment, Vertical Integration, and Local Suppliers: Evidence from the Polish Dairy Sector. *World Development*, Vol. 32:9, S. 1525-1544.
- DUENWALD, C., GUEORGUIEV, N., SCHAECHTER, A. (2005): Too Much of a Good Thing? Credit Booms in Transition Economies: The Cases of Bulgaria, Romania, and Ukraine. *IWF Working Paper 05/128*.
- DUNNING, J. H. (1977): Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach. Erstveröffentlichung in: OHLIN, B., HESSELBORN, P. O., WIJJKMAN, P. J. (Hrsg.): *The International Allocation of Economic Activity*. Macmillan, London, S. 398-418. Hier zitiert nach der Veröffentlichung in: DUNNING, J. H. (2002), S. 52-76.
- DUNNING, J. H. (1979): Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 41, S. 269-295.
- DUNNING, J. H. (1980): Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. *Journal of International Business Studies*, 11 (1980), S. 9-31.

- DUNNING, J. H. (1981): Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach. Erstveröffentlichung in: *Weltwirtschaftliches Archiv (1981) 119*, S. 30-64. Hier zitiert nach der Veröffentlichung in: DUNNING, J. H. (2002), S. 103-137.
- DUNNING, J. H. (1988): The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and some possible Extensions. *Journal of International Business Studies, 19 (1)*, S. 1-31.
- DUNNING, J. H. (1993a): Multinational enterprises and the global economy. Wokingham.
- DUNNING, J. H. (1993b): The changing dynamics of international production: An economic and strategic approach. In: DUNNING, J.H. (1993) *The globalization of business*. Routledge, London, New York, S. 51-77. Hier zitiert nach der Veröffentlichung in: DUNNING, J. H. (2002), S. 173-198.
- DUNNING, J. H. (2002): Theories and Paradigms of International Business Activity. The Selected Essays of John H. Dunning. Volume One/Two. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.
- DVORNIK, V. (2008): Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die Wirtschaftsentwicklung in der Ukraine. Eine theoretische und empirische Analyse des Agrar- und Ernährungssektors. *Farming and Rural Systems Economics Vol. 92*, Marggraf Publishers, Weikersheim. Zugleich Dissertation an der Universität Gießen.
- ERNÄHRUNGSDIENST (2007): Ukraine stockt Getreideexporte auf. Meldung vom 9. Februar. <http://www.ernaehrungsdienst.de/news/pages/protected/show.prl?params=&id=22084>. Zugriff: 28.05.2007.
- EUROPÄISCHE KOMMISSION (2007): Landwirtschaft. Informationsnetz landwirtschaftlicher Betriebe. Methodik. http://ec.europa.eu/agriculture/rica/methodology1_de.cfm. Zugriff: 15.09.2007.
- EUROPA MARKT OST (2006): Potenzial längst nicht ausgeschöpft. *Europa Markt Ost, Nr. 11*, S. 6-7.
- EUROPÄISCHE KOMMISSION (2003): Empfehlung der Europäischen Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen (2003/361/EG). *Amtsblatt der Europäischen Kommission L124/36*.
- EUROSTAT (2007): Eurostat Database: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=109030070682_1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL. Zugriff: 10.09.2007.
- FAO/MAP (2005): Agricultural and Rural Investment Strategy (ARIS). Main report of the Agricultural and Rural Investment Strategy (ARIS) Workshop, Kiev, 29.07.2005. <http://www.eastagri.org/meetings/index.asp?id=16>. Zugriff: 19.05.2007.
- FRICKE, C. (2007): Betriebsgründung von landwirtschaftlichen Unternehmen in der Ukraine an Hand von Praxisbeispielen. Diplomarbeit an der Fachhochschule Osnabrück.
- FRICKE, C., LIEBSCHER, M., RIEKEN, H.-M. (2006): Standortvergleich für die Neugründung eines Ackerbaubetriebes. Abschlussbericht im Rahmen des Projektes 3: Anwendungsorientierte Problemlösungen, Fachhochschule Osnabrück, unveröffentlicht.
- FUCHS, C., KASTEN, J., BAUER, U. (2006): Perspektiven für Managementgesellschaften im Marktfruchtbau am Beispiel Nordostdeutschlands. In: LANDWIRTSCHAFTLICHE RENTENBANK (Hrsg.): Organisatorische und technologische Innovationen in der Landwirtschaft. *Rentenbank Schriftenreihe, Bd. 21*, Frankfurt a. M., S. 57-96.
- GALE, F. H. (1993): Why did the Number of Young Farm Entrants Decline? *American Journal of Agricultural Economics, 75(1) 1993*, S. 138-146.

- GANSON, H., LAUX, R. (2004): Improving Labour Market Statistics in Ukraine. *Labour Market Trends*, 112, Nr. 1, S. 37-43.
- GEORGE, G. (1997): Internationalisierung im Einzelhandel: Strategische Optionen und Erzielung von Wettbewerbsvorteilen. Berlin, Duncker und Humblot.
- GOETTE, T. (1994): Standortpolitik internationaler Unternehmen. Deutscher Universitätsverlag, zugleich Dissertation an der Georg-August-Universität Göttingen.
- GOPINATH, M., PICK, D., VASAVADA, U. (1998): Exchange Rate Effects on the Relationship between FDI and Trade in the U.S. Food Processing Industry. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 80 (5), Proceedings Issue, S. 1073-1079.
- GOPINATH, M., PICK, D., VASAVADA, U. (1999): The Economics of Foreign Direct Investment and Trade with an Application to the U.S. Food Processing Industry. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 81 (2), S. 442-452.
- GORTON, M., GUBA, F. (2001), Foreign direct investment (FDI) and the restructuring of the Hungarian dairy processing sector. *Journal of East-West Business*, Vol.7, No.4, S. 5-28.
- GOW, H. R., SWINNEN, J. F. M. (1998): Up- and downstream Restructuring, Foreign Direct Investment and Hold-up Problems in Agricultural Transition. *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 25(3), S. 331-350.
- GRAMZOW, A. (2005): Institutionenökonomische Analyse von Politikmaßnahmen zur Entwicklung ländlicher Räume in Polen. In: FORSCHUNGSSTELLE OSTEUROPA BREMEN. *Arbeitspapiere und Materialien. Integration und Ausgrenzung im Osten Europas*, Nr. 70, S. 73-79.
- HANF, J. H., HANF, C.-H. (2003): Auswirkungen des globalen Konzentrationsprozesses im Lebensmitteleinzelhandel auf den Ernährungssektor. In: Vorträge zur Hochschultagung 2003, *Schriftenreihe der Agrar- und Ernährungswissenschaftlichen Fakultät der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel*, H. 98, S. 235-244.
- HAPPE, K. (2004): Agricultural Policies and Farm Structures. *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe*, Vol. 30, Halle (Saale). Zugleich Dissertation an der Universität Hohenheim.
- HARDOCK, P. (2000): Produktionsverlagerung ins Ausland. Formen, Determinanten, Wirkung. Dt. Univ.-Verlag (Gabler Edition Wissenschaft). Zugleich Dissertation Univ. Mannheim.
- HARRINGTON, D. H., REINSEL, R. D. (1995): A Synthesis of Forces Driving Structural Change. *Canadian Journal Agricultural Economics, Special Issue*, S. 3-14.
- HENNESSY, T. (2002): Modelling Succession on Irish Dairy Farms. Beitrag zum 10th EAAE Congress in Saragossa, August 2002.
- HENRICHSMEYER, W., GANS, O., EVERS, I. (1993): Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Stuttgart, Ulmer, 10. Aufl.
- HENRICHSMEYER, W., WITZKE, H. P. (1991): Agrarpolitik Bd. 1. Agrarökonomische Grundlagen. Ulmer, Stuttgart, 1991.
- HOOKE, N. H., CASWELL, J. A. (1996): Trends in food quality regulation: Implications for processed food trade and foreign direct investment. *Agribusiness*, Vol. 12 (5), S. 411-419.
- HOSTE, R., v. WAGENBERG, C. P. A, BERGEVOET, R. H. M., DE SCHUTTER, L. (2008): Investing in the pig supply chain in Hungary, Romania, Ukraine and Russia. The Hague, LEI, 2008, Report 2.07.2017.

- HYPOVEREINSBANK (2005): Investitionsleitfaden Ukraine. Ein Überblick über Land, Förderungen, Finanzierungen und rechtliche Grundlagen.
- IER (2006): Branches of Foreign Banks will be allowed following WTO Accession. *Monthly Economic Monitor Ukraine, No 12 (74)*, December 2006. S. 3.
- IER (2006): Budget Expenditures on Agriculture, UAH mln.
- IER (2007): Sectoral Trends. Agriculture. *Monthly Economic Monitor Ukraine, No 1 (75)*, January 2007. S. 2.
- IER (2007): Sectoral Trends. The Export Quotas for Barely and Corn are lifted. *Monthly Economic Monitor Ukraine, No 3-2007*.
- IFC (2005): Presentation of Results of the Survey: Farming and Agribusiness Development in Ukraine. Kiew, 2005.
- ILO (2007): ILO Laboursta database. <http://laborsta.ilo.org/>, Zugriff: 25. April 2007.
- IMF (1993): Balance of Payments Manual. Fifth Edition.
- INFORMA ECONOMICS (2005): The Changing US Pork Industry and Implications for Future Growth. Study for the Indiana State Department.
- ISERMAYER, H. (2004): Strategien von Landwirten. In: DEUTSCHE LANDWIRTSCHAFTSGESELLSCHAFT (Hrsg.): Das neue große Europa, Tagungsband der DLG-Wintertagung vom 13.-15.01.2004 in Berlin, *Archiv der DLG Bd. 98*, DLG-Verlag, Frankfurt a. M.
- JAHRRREIB, W. (1984): Zur Theorie der Direktinvestition im Ausland. Versuch einer Bestandsaufnahme, Integration und Weiterführung partialanalytischer Forschungsansätze. *Volkwirtschaftliche Schriften, H. 337*. Duncker & Humblot, Berlin. Zugleich Dissertation an der Universität Köln.
- JUNGKLAUS, S.-O., HAPPE, K. (2007): Non-adoption of Conservation Tillage because of Knowledge Gaps? In: Proceedings of the 16th International Farm Management Association Congress. A Vibrant Rural Economy. The Challenge for Balance, 16.-20.07.2007, Cork/Irland. S. 106-114.
- KARANTININIS, K., ZYLBERSTAJN, D. (2007): The global farmer; typology, institutions and organisation. *Journal on Chain and Network Science, 7(2007)*, S. 71-83.
- KAUFER, E. (1980): *Industrieökonomik – Eine Einführung in die Wettbewerbstheorie*. Vahlen, München.
- KIELER NACHRICHTEN (2007): Landwirt baut auf Kanada. *Kieler Nachrichten* vom 23.02.2007.
- KIRCHNER, M., GIUCCI, R. (2007): The Structure of Foreign Direct Investment in Ukraine and its Macroeconomic Implications. *IER Advisory Paper VI8*. http://www.ier.kiev.ua/English/papers/papers_eng.phtml. Zugriff: 21.03.2007.
- KIRST, H. (1985): Bestimmungsgründe industrieller Direktinvestitionen. Sigma, Berlin, zugleich Dissertation an der Freien Universität Berlin.
- KOBZEV, A. (2005): Policy Paper for Advancing Land Relations in Ukraine.
- KUHN, A., DEMYANENKO, S. (2004): Ensuring Competition on the Market for Lease Land in Ukraine. In: CRAMON-TAUBADEL, S. v., DEMYANENKO, S., KUHN, A. (Hrsg.): *Ukrainian Agriculture. Crisis and Recovery*. Shaker Verlag, Aachen, S. 81-96.
- KULKE, E. (2004): *Wirtschaftsgeographie*. Ferdinand Schöningh, Paderborn.

- KÜPERS, H., NASOETION, I. H., DIETER-GILLWALD, I., JAHNKE, H. E. (1997): Investitionsentscheidungen unter Transformationsbedingungen – Ein Ansatz für Planung, Bewertung und Risikoabschätzung einer landwirtschaftlichen Direktinvestition in Polen. Humboldt-Universität zu Berlin, Wirtschafts- und Sozialwissenschaften an der Landwirtschaftlich Gärtnerischen Fakultät, *Working Paper Nr. 39/2007*.
- KUPETS, O. (2006): Determinants of Unemployment Duration in Ukraine. *Journal of Comparative Economics*, 34 (2006), S. 228-247.
- KÜSTER, K. (2002): Die ostdeutschen Landwirte und die Wende. Die Entwicklung der ostdeutschen Landwirtschaftsstrukturen ab 1989 am Beispiel Thüringen – Aus agrarsoziologischer Sicht. Kassel University Press, Kassel 2002. Dissertation an dem Fachbereich Stadt- und Landschaftsplanung der Universität Kassel.
- KUTSCHKER, M. (1999): Das internationale Unternehmen. In: KUTSCHKER, M. (Hrsg.): Perspektiven der internationalen Wirtschaft, Wiesbaden, S. 101-105.
- KUTSCHKER, M., SCHMID, S. (2006a): Internationales Management. Handelsblatt Wirtschaftslexikon. Das Wissen der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 5, Schäfer-Poeschel, Stuttgart, S. 2590-2598.
- KUTSCHKER, M., SCHMID, S. (2006b): Internationales Management. Oldenbourg, München, 5. Aufl.
- KYSIL, V., MEDVEDEV, V. (2006): Land does not excuse Miscalculations. *Agribusiness Today*, No 1-2 (087), 2006, S. 24-25.
- LANCLOS, K., DEVADOSS, S., GUENTHER, J. (1997): Impacts of foreign direct investment and advertising on the export demand for US frozen potatoes. *Agribusiness*, Vol. 13 (3), S. 273-284.
- LANGE, N. (2008): Die Regierung Julia Timoschenko. *Ukraine-Analysen*, Nr. 33/08, S. 8-12.
- LEBENSMITTELZEITUNG (2007a): Internationalisierung. Lebensmittelzeitung Spezial 3/2007.
- LEBENSMITTELZEITUNG (2007b): Smithfield Foods stärker in Europa. Nachrichten vom 14. Mai 2007. http://www.lz-net.de/archiv/lznet/mylznnet/pages/show_prl?params=keyword%3DSmithfield%26all%3D1%26type%3D0%26where%3D0%26suchid%3D%26quelle%3D%26laufzeit%3D0&id=59184&currPage=2. Zugriff: 06.06.2007.
- LERMAN, Z., CSAKI, C. (2000): Ukraine: Review of Farm Restructuring Experiences. Weltbank, Washington D.C.
- LERMAN, Z., SEDIK, D., PUGACHEV, N., GONCHARUK, A. (2006): Ukraine after 2000: A Fundamental Change in Land and Farm Policy? Hebrew University of Jerusalem. The Center for Agricultural Research. The Department of Agricultural Economics and Management. *Discussion Paper No. 7.06*.
- LINGENFELDER, M. (1996): Die Internationalisierung im europäischen Einzelhandel: Ursachen, Formen und Wirkungen im Lichte einer theoretischen Analyse und empirischen Bestandsaufnahme. (*Schriften zum Marketing*, 42). Berlin, Duncker und Humblot.
- LISCHKA, G. (2004): Farm Management Challenges in Ukrainian Agriculture. In: CRAMONTAUBADEL, S. V., DEMYANENKO, S., KUHN, A. (Hrsg.): Ukrainian Agriculture. Crisis and Recovery. Shaker Verlag, Aachen, S. 125-135.
- LISSITSA, A. (2002): Der Transformationsprozess in der Landwirtschaft der Ukraine – Eine Analyse der Effizienz und Produktivität von Großbetrieben, Berichte aus der Agrarökonomie, Shaker Verlag, Aachen; Zugleich: Dissertation, Humboldt Universität zu Berlin.

- LISSITSA, A., GAGLAYUK, T., MYKHAYLENKO, M. (2007): Ukrainische Agrarstudenten: In der Landwirtschaft arbeiten – Ja! Auf dem Lande leben – Nein! In: *IAMO 2007*.
- LOBELY, M., ERRINGTON, A., MCGEORGE, A., MILLARD, N., POTTERS, C. (2002): Implications of Changes in the Structure of Agricultural Businesses. Final Report, July 2002.
- MACHARZINA, K., OESTERLE, J.-M. (2003): Das Konzept der Internationalisierung im Spannungsfeld zwischen praktischer Relevanz und theoretischer Unschärfe. In: MACHARZINA, K., OESTERLE, J.-M. (Hrsg.): *Handbuch internationales Management*, Gabler, Wiesbaden, 2. Aufl., S. 3-22.
- MAIER, G., TÖDTLING, F. (2001): *Regional- und Städtökonomik 1. Standorttheorie und Raumstruktur*. Springer Verlag Wien NewYork.
- MANN, S. (2002): Theorie und Empirie agrarstrukturellen Wandels. *Agrarwirtschaft 52 (2003), H. 3*, S. 140-148.
- MASON, E. S. (1939): Price and Production Policies of Large-Scale Enterprises. *American Economic Review, Vol. 29, No 1*, S. 61-74.
- MCCORRISTON, J., SHELDON, I. M. (1998): Cross-Border Acquisitions and Foreign Direct Investment in the U.S. Food Industry. In: *American Journal of Agricultural Economics Vol. 80 (5)*, Proceedings Issue, S. 1066-1072.
- MEDVEDEV, W.W. (2000): Republik Ukraine. In: SPAAR, D., SCHUHMAN, P. (Hrsg.): *Die natürlichen Grundlagen der Pflanzenproduktion in der Gemeinschaft unabhängiger Staaten und den baltischen Republiken*, S. 193-259, Agrimedia.
- MELNYCHUK, V., PARKHOMENKO, S., LISSITSA, A. (2005): Creation of Agricultural Land Market in Ukraine: Current State of Development. *IAMO Discussion Paper No. 86*.
- MÖLLERS, J. (2006): Außerlandwirtschaftliche Diversifikation im Transformationsprozess. Diversifikationsentscheidungen und -strategien ländlicher Haushalte in Slowenien und Mazedonien. *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe, Vol. 35*, Halle (Saale), zugleich Dissertation an der Universität Hohenheim.
- MÜLLER, S., KORNMEIER, M. (2002): Motive und Unternehmensziele als Einflussfaktoren der einzelwirtschaftlichen Internationalisierung. In: MACHARZINA, K., OESTERLE, J.-M. (Hrsg.): *Handbuch internationales Management*, Gabler, Wiesbaden, 2. Aufl., S. 99-130.
- MÜNCHENER ABENDZEITUNG (2007): Bauern zieht es in den Osten Europas. *Münchener Abendzeitung* vom 10.04.2007, S. 4.
- NEDOBOROVSKYY, A. (2004): Pfadabhängigkeiten und Effizienz der Betriebsstrukturen in der ukrainischen Landwirtschaft. Eine theoretische und empirische Analyse. In: *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe, Vol. 23*. Agrimedia, Halle (Saale). Zugl.: Dissertation, Martin-Luther-Universität, Halle-Wittenberg.
- NEUE LANDWIRTSCHAFT (1996a): Agrarunternehmen investieren in Polen. Nachbarn werden Partner. *Neue Landwirtschaft, 6/1996*, S. 22-24.
- NEUE LANDWIRTSCHAFT (1996b): Landwirtschaft in Belarus. Zwischen Erbe und Hoffnung. *Neue Landwirtschaft, 9/1996*, S. 96-98.
- NEUE LANDWIRTSCHAFT (1999): Auf dem Weg in die EU. Die ungarische Landwirtschaft in den vergangenen zehn Jahren. *Neue Landwirtschaft, 12/1999*, S. 82-85.
- NEUE LANDWIRTSCHAFT (2000): Zeit zum Einstieg in den Markt der Zukunft. *Neue Landwirtschaft, 2/2000*, S. 24-25.

- NEUE LANDWIRTSCHAFT (2001a): Ukraine. *Neue Landwirtschaft*, 1/2001, S. 78-81.
- NEUE LANDWIRTSCHAFT (2001b): Gute Chancen für Investoren. Der Ukraine-Tag auf der Grünen Woche in Berlin war überwiegend von Optimismus geprägt. *Neue Landwirtschaft*, 2/2001, S. 16-17.
- NEUE LANDWIRTSCHAFT (2001c): Ackern in der Ukraine. Anhaltinische Agrargenossenschaft expandierte erfolgreich nach Osteuropa. *Neue Landwirtschaft*, 7/2001, S. 11-14.
- NEUE LANDWIRTSCHAFT (2002): Land in der Mitte Europas. Die Slowakei auf dem Weg in die EU. *Neue Landwirtschaft*, 12/2002, S. 78-80.
- NEUE LANDWIRTSCHAFT (2003): Russland und Ukraine. Neue Chancen für Investoren? *Neue Landwirtschaft*, 2/2003, S. 22-26.
- NEUE LANDWIRTSCHAFT (2004): Die Folgen der Osterweiterung. Wettbewerb in der deutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft wird schärfer. *Neue Landwirtschaft*, 9/2004, S. 22-26.
- NEUE LANDWIRTSCHAFT (2005a): Ukraine. Agrarriese mit Problemen und Potenzen. *Neue Landwirtschaft*, 6/2005, S. 26-29.
- NEUE LANDWIRTSCHAFT (2005b): Noch ein paar Eisen im Feuer. *Neue Landwirtschaft*, 8/2005, S. 10-13.
- NING, Y., REED, M.R. (1995): Locational determinants of the US direct foreign investment in food and kindred products. *Agribusiness*, Vol. 11 (1), S. 77-85.
- NIVYEVSKI, O. (2006): Fiscal Support to Agriculture in Ukraine. Institute for Economic Research and Policy Consultation. *Policy Paper No. 2*.
- NL BODENMARKT (2007): Neue Landwirtschaft. *Bodenmarkt 2006/2007. Sonderheft*.
- OA (2002): Erfahrungsbericht Ukraine. *Ost Ausschuss Information H. 4/02*.
- OANDA (2007): FX Currency Converter. Historical Currency Exchange Rates. <http://www.oanda.com/convert/fxhistory>. Zugriff: 24.09.2007.
- OECD (1994): Agricultural Policy Reform. New Approaches. The Role of Direct Income Payments. Paris, 1994.
- OECD (1999): OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Third ed. 1996, reprinted 1999.
- OECD (2007a): Producer and Consumer Support Estimates, OECD Database 1986-2004. http://www.oecd.org/document/54/0,3343,en_2649_33797_35009718_1_1_1_1,00.htm. Zugriff: 27.05.2007.
- OECD (2007b): Ukraine. In: *Agricultural Policies in Non-OECD Countries. Monitoring and Evaluation 2007*. OECD Publishing, S. 143-156.
- OECD/WELTBANK (2004): *Achieving Ukraine's Agricultural Potential. Stimulating Agricultural Growth and Improving Rural Life*.
- OPPENLÄNDER, K. H. (2002): Einflußfaktoren der internationalen Standortwahl. In: MACHARZINA, K., OESTERLE, J.-M. (Hrsg.): *Handbuch internationales Management*, Gabler, Wiesbaden, 2. Aufl., S. 361-380.
- PEREKHOZHUK, O. (2007): Marktstruktur und Preisbildung auf dem ukrainischen Markt für Rohmilch. *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe, Vol. 41*, Halle (Saale). Zugl.: Dissertation, Martin-Luther-Universität, Halle-Wittenberg.

- PERLITZ, M. (1993): Internationales Management. In: WITTMANN, W. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Schäffer-Poeschl, Stuttgart.
- PERLITZ, M. (2004): Internationales Management. Lucius & Lucius, Stuttgart, 5. Aufl.
- PERLMUTTER, H. V. (1969): The Tortous Evolution of the Multinational Enterprise. *Columbia Journal of World Business*, Nr. 4, S. 9-18.
- PETRICK, M., TYRAN, E. (2003): Development Perspectives for Subsistence Farms in South Eastern Poland: Social Buffer Stock or Commercial Agriculture? In: ABELE, S., FROHBERG, K. (2003): Subsistence Agriculture in Central and Eastern Europe: How to break the Vicious Circle? *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe*, Vol. 22, Halle (Saale), S. 107-123.
- PFÄHLER, W. (2006): Industrieökonomik. Handelsblatt Wirtschaftslexikon. Das Wissen der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 5, Schäfer-Poeschel, Stuttgart, S. 2451-2462.
- PICOT, A. (1982): Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie. Stand der Diskussion und Aussagewert. *DBW*, 42. Jg. (1982), S. 267-284.
- PICOT, A., DIETL, H., FRANCK, E. (2002): Organisation. Eine ökonomische Perspektive. Schäfer-Poeschl, Stuttgart, 3. Aufl.
- POLDANOR (2008): Animal Production. Arable Production. Feed Production. www.poldanor.pl/indexen.htm, Zugriff: 01.04.2008.
- PORTER, M. E. (1981): The Contributions of Industrial Organization to Strategic Management. *The Academy of Management Review*, Vol. 6, No. 4, S. 609-620.
- PRED, A. (1967): Behaviour and Location: Foundations for a Geographic and Dynamic Location Theory. Part I, Lund 1967; Part II, Lund 1969, C. W. K.Gleerup, Lund.
- PRICE WATERHOUSE COOPERS (2005) Doing Business and Investing in Ukraine.
- PROTCHENKO, E., PUGACHOV, N. (2003): Changes in the Structure and Management of Ukrainian Large Farm Enterprises. In: BALMANN, A., LISSITSA, A. (Hrsg.): Large Farm Management. *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe*, Vol. 20. Agrimedia, Halle (Saale), S. 327-342.
- RAMA, R. (Hrsg.): Multinational Agribusinesses. Haworth Press, Binghamton, New York.
- RANK, H., PRYKHODKO, A. (2008): Der Erwerb von Boden in der Ukraine. <http://madeingermany.de/de/ukraine/2008/expert/show/id/135/title/Der+Erwerb+von+Boden+in+der+Ukraine>. Zugriff: 28.08.2008.
- RAYNOLDS, L. T., MYHRE, D., MCMICHAEL, P., CARRO-FIGUEROA, V., BUTTEL, F. H. (1993): The "New" Internationalization of Agriculture: A Reformulation. *World Development*, Vol. 21 (7), S. 1101-1121.
- REARDON, T., TIMMER, C. P., BARRETT, C. B., BERDEGUE, J. (2003): The Rise of Supermarkets in Africa, Asia, and Latin America, *American Journal of Agricultural Economics*, 85 (5), December, S. 1140-1146.
- RIEPING, T. (2004): Unternehmensgründungen im Agribusiness. Verlag Dr. Kovac, Hamburg. Zugleich Dissertation an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel.
- RIETHMULLER, P. (1992): Japanese direct foreign investment in agricultural industries: A review of some recent developments. *Agribusiness*, Vol. 8 (1), S. 23-33.

- ROUGOOR, C. W., TRIP, G., HUIRNE, R. B. M., RENKEMA, J. A. (1998): How to define and study farmers' management capacity: Theory and use in agricultural economics. *Agricultural Economics*, 18(1998), S. 261-272.
- SCHIEDEGGER, M. (2004): Russland – Eine Chance für Schweizer Landwirte? Diplomarbeit angefertigt an der Berner Fachhochschule. Schweizer Hochschule für Landwirtschaft.
- SCHIERENBECK, H. (1995): Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre. Oldenbourg, München, 12. Aufl.
- SCHÜTTE, M. (2006): Planung und Bewertung einer Direktinvestition in der Ukraine. Masterarbeit an der Humboldt-Universität zu Berlin.
- SCOPPOLA, M. (1993): Trade policies and the strategies of multinationals in the international grain market. *Agribusiness*, Vol. 9 (3), S. 189-204.
- SCOPPOLA, M. (1995): Multinationals and agricultural policy in the EC and USA. *Food Policy*, Vol. 20, No. 1, S. 11-25.
- SEDIK, D. (2003): Rural Finance without Markets in Ukraine, 1991-2000. *ESA Working Paper No. 03-01*.
- SIMON, H. A. (1959): Theories of Decision-Making in Economics and Behavioural Economics. *The American Economic Review*, Vol. 49, No. 3 (Jun., 1959), S. 253-283.
- SIMON, H. A., MARCH, J. G., GUETZKOW, H. S. [Collab] (1993): Organizations. Blackwell, Cambridge, Massachusetts, 2. Aufl.
- SOLANA-ROSILLO, J. B., ABBOTT, P. C. (1998): International Entry mode Decisions by Agribusiness Firms: Distribution and Market Power. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 80 (5), S. 1080-1086.
- SPAAR, D., SCHUHMAN, P. (Hrsg.) (2000): Die natürlichen Grundlagen der Pflanzenproduktion in der Gemeinschaft unabhängiger Staaten und den baltischen Republiken, Glossar, S. 535-82, Agrimedia.
- SSCU (2001): Agriculture of Ukraine. Statistical Yearbook 2000.
- SSCU (2002): Agriculture of Ukraine. Statistical Yearbook 2001.
- SSCU (2004): Statistical Yearbook 2003.
- SSCU (2005): Statistische Unterlagen zu ADI in der Ukraine, erhalten als Kopien im Gespräch mit Mykola Kisil, Head of Investment Departement, Institute of Agrarian Economics, Kiew, vgl. Experteninterview 5, Tabelle A-18 im Anhang.
- SSCU (2006a): Statistical Yearbook 2005.
- SSCU (2006b): Agriculture of Ukraine. Statistical Yearbook 2005.
- SSCU (2007a): Population Census of Ukraine. <http://www.ukrcensus.gov.ua/eng/results/general/education/>. Zugriff: 03.05.2007.
- SSCU (2007b): Gross Domestic Product (1990-2005). <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Zugriff: 14.07.2007.
- STANGE, H., REINSBERG, K. (2005): Der Bodenmarkt in Sachsen, der Tschechischen Republik und Polen. In: BALMANN, A., WEINGARTEN, P., DAUTZENBERG, K., FRITZSCH, J., GRAMZOW, A., HAPPE, K., JELINEK, L., MAJEWSKI, E., REINSBERG, K., SAHRBACHER, C., STANGE, H., WINTER, E. (2005): EU-Osterweiterung und GAP-Reform, *Schriftenreihe der Sächsischen Landesanstalt für Landwirtschaft*, Bd. 3, Dresden.

- STATINFORMCONSULTING (2006): Daten zu ausländischen Direktinvestitionen in der ukrainischen Landwirtschaft, übersendet am 15.01.2006.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (2002): Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2003 (WZ 2003), Wiesbaden.
- STEHN, J. (1992): Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern: Theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz. Mohr-Siebeck, Tübingen, *Kieler Studien* 245. Zugleich Dissertation an der Christian-Albrecht-Universität zu Kiel.
- STEIN, I. (1994): Die Theorien der multinationalen Unternehmung. In: SCHOPPE, S. G (Hrsg.) Kompendium der internationalen Betriebswirtschaftslehre. Oldenbourg, München, Wien. 3. Aufl.
- STERNS, H. A., PETERSON, A. (2001): The globalisation of smaller agri-food firms: A decision-making framework tested through case research. *International Food and Agribusiness Management Review*, 4(2001), S. 133-148.
- STRIEWE, L., CHAPKO, I., STARIKOV, A. (2001): Rural Finance in Ukraine – Extending the Frontier. In: CRAMON-TAUBADEL, S. v., ZORYA, S., STRIEWE, L. (Hrsg.): Policies and Agricultural Development in Ukraine. Shaker Verlag, Aachen, S. 53-71.
- STRIEWE, L., CRAMON-TAUBADEL, S. v. (1999): Die Getreideproduktion der Ukraine: Verpasste Chancen und dringender Handlungsbedarf. In: CRAMON-TAUBADEL, S. v., STRIEWE, L. (Hrsg.): Die Transformation der Landwirtschaft in der Ukraine. Ein weites Feld. Shaker Verlag, Aachen, S. 74-87.
- STRUBENHOFF, H. (2006): Agrarhaushalt der Ukraine. Informationen zur Agrar- und Ernährungswirtschaft der Ukraine, Oktober/November 2006, Deutsche Botschaft Kiew. Ausgabe Nr. 2/2006.
- STRUBENHOFF, H. (2008): WTO-Beitritt der Ukraine – Was können deutsche und ukrainische Handelspartner in der Land- und Ernährungswirtschaft konkret erwarten? http://www.kiew.diplo.de/Vertretung/kiew/de/pdf/pdf_agrarnewsletter_0208_anlage3_wto.property=Daten.pdf. Zugriff: 30.08.2008.
- STRUBENHOFF, H., NIVYEVSKIY, O. (2006): Barriers to Investment in the Agriculture and Food Sector in Ukraine. Institute for Economic Research and Policy Consulting (IER). *IER Policy Paper No 5*. http://www.ier.kiev.ua/English/papers/papers_eng_phtml. Zugriff: 17.04.2007.
- SWINNEN, J. F. M. (2005): When the market comes to you – Or not. The dynamics of vertical coordination in agri-food chains in transition. Final report of the The World Bank (ECSSD) ESW on "Dynamics of Vertical Coordination in ECA Agrifood Chains: Implications for Policy and Bank Operations" (EW-P084034-ESW-BB)."
- SWOBODA, B. (2002): Dynamische Prozesse der Internationalisierung. Managementtheoretische und empirische Perspektiven des unternehmerischen Wandels. Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden.
- SZYGULLA, C. (2006): Aufbau eines landwirtschaftlichen Betriebes in Lettland unter besonderer Berücksichtigung der Mechanisierung. Masterarbeit an der Georg-August- Universität Göttingen.
- TESCH, P. (1980): Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestition. Eine kritische Untersuchung der außenwirtschaftlichen Theorien und Ansatzpunkte einer standorttheoretischen Erklärung der leistungswirtschaftlichen Auslandsbeziehungen der Unternehmen. *Volkswirtschaftliche Schriften Nr. 301*, Berlin.

- THEUVSEN, L., EBNETH, O. (2005): Internationalization of Cooperatives in the Agribusiness – Concepts of Measurement and their Application. In: THEURL, T., MEYER, E. C. (Hrsg.): Strategies for Cooperation. *Münstersche Schriften zur Kooperation*, Bd. 63, Shaker Verlag, S. 395-420.
- TIETJE, H. (2004): Hofnachfolge in Schleswig-Holstein. Dissertation an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel.
- TIROLE, J. (1994): The Theory of Industrial Organization. MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London.
- TOP AGRAR (2005a): Lohnt es sich, Land in Osteuropa zu kaufen? *Top Agrar*, 5/2005, S. 44-49.
- TOP AGRAR (2005b): Rumänien: Ein großes Land voller Widersprüche. *Top Agrar*, 6/2005, S. 30-33.
- TOP AGRAR (2006a): 1) Ein Bayer in der Ukraine. 2) Neuanfang am Ende des Wegs. *Top Agrar*, 10/2006, S. 14-20.
- TOP AGRAR (2006b): Ukraine – Land der Gegensätze. *Top Agrar*, 11/2006, S. 16-23.
- TOP AGRAR (2007): Ein Pionier beißt sich durch. *Top Agrar*, 7/2007, S. 14-15.
- TOP AGRAR (2008): Die Pacht in Naturalien. *Top Agrar*, 9/2008, S. 20-21.
- TUMAT, J. (1999): Erfahrungen aus dem Engagement deutscher Agrarunternehmer in der Ukraine. In: CRAMON-TAUBADEL, S. V., STRIEWE, L. (Hrsg.): Die Transformation der Landwirtschaft in der Ukraine. Ein weites Feld. Shaker Verlag, Aachen, S. 213-217.
- UKRAINE-ANALYSEN (2008): Dokumentation. Wirtschaftsbezogene Länderrankings im Überblick. *Ukraine-Analysen* 35/08, S. 27-41.
- UNCTAD (2006): World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD (2007): World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD (2008): FDI Statistical Database. <http://stats.unctad.org/FDI/TableView/tableView.aspx>. Zugriff: 20. 04.2008.
- US DEPARTMENT OF STATE (2005): Ukraine. 2006 Investment Climate Statement. <http://www.state.gov/e/eeb/ifd/2006/62389.htm>. Zugriff: 23.04.2007.
- USAID (2005): Ukraine. Farm Reference Handbook.
- VERKHOVNA RADA (1996): "On the Regime of Foreign Investment". Nr. 93/96-VR. Verabschiedet am 19.03.1996, in Kraft getreten am 25.04.1996. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff am 16.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (1971): "The Labor Code of Ukraine". Nr. 322-VIII. Verabschiedet am 10.12.1971, in Kraft getreten am 01.06.1972. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 25.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (1991): "On Foreign Economic Activities". Nr. 959-XII. Verabschiedet am 16.04.1991, in Kraft getreten am 01.07.1991. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 24.05.2007.
- VERKHOVNA RADA (1991a): "On Business Associations". Nr. 1576-XII. Verabschiedet am 19.09.1991, in Kraft getreten am 01.10.1991. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 16.04.2007.

- VERKHOVNA RADA (1991b): "On Taxation System". Nr. 1251-XII. Verabschiedet am 25.06.1991, in Kraft getreten am 01.10.1991. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 16.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (1993): "On the Payment for Land". Nr. 3091-12/93. Verabschiedet am 12.04.1993. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cg>. Zugriff: 23.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (1994): "On Enterprise Profit Tax". Nr. 334/94-VR. Verabschiedet am 28.12.1994, in Kraft getreten am 01.01.1995. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 16.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (1995): "On Deliveries of Products for Government Needs". Nr. 493/95. Verabschiedet am 22.12.1995, in Kraft getreten am 17.01.1996. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 18.05.2007.
- VERKHOVNA RADA (1995): "On Renumeration for Labor". Nr.108/95 BP. Verabschiedet am 24.03.1995, in Kraft getreten am 01.05.1995. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 26.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (1997): "On Value Added Tax". Nr. 168/97-VR. Verabschiedet am 03.04.1997, in Kraft getreten am 01.10.1997. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 16.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (1998): "On the Fixed Agricultural Tax". Nr.320-XIV. Verabschiedet am 17.12.1998, in Kraft getreten am 01.01.1999. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 16.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (2000): "On the Procedure for Payment of Taxpayers' Liabilities to Budgets and State Purpose Fund". Nr. 2181-III. Verabschiedet am 21.12.2000, in Kraft getreten am 01.04.2001. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 16.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (2001): "Land Code of Ukraine" Nr. 2768-III. Verabschiedet am 25.10.2001, in Kraft getreten am 01.01.2002. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 23.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (2002): "The Customs Code of Ukraine". Nr.92-IV. Verabschiedet am 11.07.2002, in Kraft getreten am 01.01.2004. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 17.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (2003a): The Commercial Code of Ukraine. Nr. 436-XV. Verabschiedet am 16.01.2003, in Kraft getreten am 01.01.2004. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 16.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (2003b): The Civil Code of Ukraine. Nr. 435-XV. Verabschiedet am 16.01.2003, in Kraft getreten am 01.01.2004. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 16.04.2007.
- VERKHOVNA RADA (2004): "On Milk and Dairy Products". Nr. 1870-IV. Verabschiedet am 24.06.2004, in Kraft getreten am 29.06.2004 <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. Zugriff: 18.05.2007.
- WALKENHORST, P. (2001): Determinants of Foreign Direct Investment in the Food Industry: The Case of Poland. *Agribusiness, Vol. 17(3)*, S. 383-395.
- WEBER, M. (2002): Strategisches Management in kleinen und mittleren Unternehmen im schweizerischen Agribusiness. Dissertation an der ETH Zürich, Internetveröffentlichung, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/ecol-pool/diss/fulltext/eth14867.pdf>. Zugriff: 01.01.2008.

- WEISS, C., THIELE, H. (2002): Diversifikation und Wachstum landwirtschaftlicher Betriebe. *Agrarwirtschaft*, 51(2002), H. 3, S. 156-163.
- WEISS, C. R. (1999): Farm Growth and Survival: Econometric Evidence for Individual Farms in Upper Austria. *American Journal of Agricultural Economics*, 81(1), S. 103-116.
- WELTBANK (2005a): Ukraine. Ukraine Jobs Study. Fostering Productivity and Job Creation. Vol. I: Overview. *Report No.32721-UA*.
- WELTBANK (2005b): Enhancing Job Opportunities. Eastern Europe and the Former Soviet Union.
- WELTBANK (2006): Improving Fiscal Policy in Ukraine. Paper prepared for the Public Finance Review of Ukraine, 2005-2006. <http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1158937917927/AgriculturalFiscalPolicyEng.pdf>, Zugriff: 23.05.2007.
- WHITE, J., GORTON, M. (2005): A Comparative Study of Agrifood Chains in Moldova, Armenia, Georgia, Russia, and Ukraine. In: SWINNEN, J. F. M. (Hrsg.): The Dynamics of Vertical Coordination in Agri-Food Chains in Eastern Europe and Central Asia, *ECSSD Case Studies Working Paper No. 42*, World Bank, Washington, D.C., S. 5-44.
- WIKIPEDIA (2008): Futures. <http://de.wikipedia.org/wiki/Agribusiness>, Zugriff 13.04.2008.
- WILLIAMSON, O. E. (1989): Transaction Cost Economics. In: SCHMALENSEE, R., WILLIG, R. D. (Hrsg.): *Handbook of Industrial Organization*, Vol. 1, Amsterdam, S. 135-182.
- WILLIAMSON, O. E. (1990): Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Unternehmen, Märkte, Kooperationen. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1.Aufl.
- WILLIAMSON, O. E. (1991): Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, No. 2, S. 269-296.
- WINDHORST, H.-W. (1989): Die Industrialisierung der Agrarwirtschaft. Ein Vergleich ablaufender Prozesse in den USA und der Bundesrepublik Deutschland. Alfred Strohe, Frankfurt a. M.
- ZIMMER, K. (2007): Arbeitsmigration und demographische Krise. *Ukraine-Analysen*, Nr. 20.
- ZMP (2006): Ukraine. Lebensmittelhandel und Exportchancen. Bonn, September 2006.
- ZORYA, S. (2005): Rationalizing Agricultural Taxation. In: MEYERS, W. H., DEMYANENKO, S., JOHNSON, T. G., ZORYA, S. (Hrsg.): *Refocusing Agricultural and Rural Development Policies in Ukraine. Action Plan for the Road ahead*. USAID. S. 99-110.

Anhang

7.3 Anhang 1

7.4 Verzeichnis der Tabellen im Anhang

Tabelle A-1: Anteil der Bruttowertschöpfung in der Landwirtschaft an der gesamten Bruttowertschöpfung in der EU-27 in Prozent	229
Tabelle A-2: Anteil der Beschäftigung in der Landwirtschaft an der gesamten Beschäftigung in der EU-27 in Prozent	230
Tabelle A-3: Anzahl der regelmäßig vom Betrieb beschäftigten Arbeitskräfte (LFR) und prozentualer Anteil der Familienarbeitskräfte (LFRF) in Personen	232
Tabelle A-4: Anzahl der regelmäßig vom Betrieb beschäftigten Arbeitskräfte (LFR) und prozentualer Anteil der Familienarbeitskräfte (LFRF) in Jahresarbeitsseinheiten (JAE)	233
Tabelle A-5: Anteil der Betriebe und der landwirtschaftlichen Nutzfläche, die von Betrieben in Alleinbesitz bewirtschaftet werden in den Ländern der EU-27 in Prozent	234
Tabelle A-6: Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe	235
Tabelle A-7: Anteil landwirtschaftlicher Betriebe verschiedener Größenklassen (Fläche) an der Anzahl und der landwirtschaftlichen Nutzfläche in Prozent	236
Tabelle A-8: Durchschnittliche Betriebsgröße in Hektar, 1990 bis 2005 und in EGE, 2005, in den Ländern der EU-27	237
Tabelle A-9: Anteil verschiedener wirtschaftlicher Betriebsgrößenklassen (EGE) an der Anzahl und der landwirtschaftlichen Nutzfläche in Prozent, 1990 und 2005 in den Ländern der EU-27	238
Tabelle A-10: Anteile landwirtschaftlicher Betriebe und bew. Fläche in unterschiedlichen Spezialisierungen	239
Tabelle A-11: Publikationen zu Investitionen in der Landwirtschaft in Osteuropa	240
Tabelle A-12: Ergebnisse der Literaturrecherche in wissenschaftlichen Fachzeitschriften	242
Tabelle A-13: Entwicklung allgemeiner Wirtschaftsindikatoren und des Agrarsektors	246
Tabelle A-14: Anteile der landwirtschaftlichen Großbetriebe und der Hauswirtschaften an der Produktion der wichtigsten pflanzlichen und tierischen Erzeugnisse 1990 und 2000 bis 2005	247

Tabelle A-15: Formen der Geschäftstätigkeit in der Ukraine.....	248
Tabelle A-16: Normativwerte für landwirtschaftliche Flächen und Ackerland in der Ukraine 2002 und 2006	251
Tabelle A-17: Vermarktungswege landwirtschaftlicher Hauptprodukte im Jahr 1990 und 2000 bis 2005.....	252
Tabelle A-18: Experteninterviews	253
Tabelle A-19: Beschreibung der Interviewpartner	254
Tabelle A-20: Die Bewertung des Einflusses von Standortfaktoren zum Zeitpunkt der Investition	256
Tabelle A-21: Anzahl der landwirtschaftlichen Investoren pro ukrainischem Betrieb mit ADI und Anzahl und Art der Betriebe im Herkunftsland	258
Tabelle A-22: Anwesenheit des/der Investoren auf dem ukrainischen Betrieb nach Hintergrund der Investoren	259
Tabelle A-23: Management der Betriebe in der Ukraine und im Herkunftsland der 17 internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen.....	260

7.5 Verzeichnis der Abbildungen im Anhang

Abbildung A-1: Nationale, regionale und lokale Komponenten von Standortbedingungen	245
Abbildung A-2: Physikalisch-geografische Zonen in der Ukraine	250
Abbildung A-3: Die Bodenbewertung nach dem Punktesystem in der Ukraine.....	250

Tabelle A-1: Anteil der Bruttowertschöpfung in der Landwirtschaft an der gesamten Bruttowertschöpfung in der EU-27 in Prozent, 1995 bis 2005

Land	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EU-27 ¹⁾	2,9	2,9	2,8	2,7	2,5	2,4	2,4	2,3	2,2	2,2	1,9
EU-25 ¹⁾	2,8	2,8	2,7	2,6	2,4	2,3	2,3	2,2	2,1	2,1	1,9
EU-15 ¹⁾	2,7	2,7	2,6	2,5	2,3	2,2	2,2	2,1	2,0	2,0	1,8
Belgien	1,5	1,5	1,6	1,5	1,3	1,4	1,3	1,2	1,1	1,1	1,1
Bulgarien	15,6	15,1	26,2	18,8	16,3	13,9	13,4	12,2	11,7	11,0	9,4
Tsch. Republik	5,0	4,7	4,2	4,2	3,9	3,9	3,9	3,3	3,1	3,3	2,9
Dänemark	3,5	3,4	3,2	2,7	2,4	2,6	2,8	2,2	2,0	1,9	1,5
Deutschland	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	1,3	1,4	1,1	1,0	1,1	0,9
Estland	8,0	7,6	7,1	6,5	6,0	4,9	4,7	4,2	3,7	3,8	3,7
Irland	7,0	6,4	5,2	4,4	3,6	3,4	3,0	2,6	2,5	2,5	2,1
Griechenland	9,9	9,1	8,5	8,2	7,9	7,3	7,1	7,0	6,7	5,7	5,2
Spanien	4,5	5,1	5,0	4,9	4,5	4,4	4,3	4,0	4,0	3,6	3,2
Frankreich	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	3,0	2,8	2,9	2,7	2,5	2,5	2,3
Italien	3,3	3,3	3,2	3,1	3,0	2,8	2,7	2,6	2,5	2,5	2,2
Zypern	5,1	4,6	4,0	4,2	4,0	3,6	3,8	3,7	3,4	3,0	2,9
Lettland	9,1	7,4	5,1	4,0	3,9	4,6	4,5	4,6	4,1	4,4	4,0
Litauen	11,4	12,5	11,4	9,8	8,3	7,9	7,1	7,0	6,4	5,8	5,7
Luxemburg	1,0	0,9	0,8	0,9	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,4
Ungarn	6,7	6,6	5,9	5,5	4,8	5,4	5,2	4,6	4,3	4,8	4,3
Malta	2,9	2,9	2,8	2,9	2,7	2,3	2,8	2,8	2,9	2,9	2,8
Niederlande	3,5	3,3	3,5	3,0	2,7	2,6	2,6	2,3	2,3	2,2	2,1
Österreich	2,7	2,4	2,4	2,3	2,2	2,1	2,1	2,0	1,9	1,9	1,6
Polen	8,0	7,5	6,6	6,0	5,2	5,0	5,1	4,5	4,4	5,1	4,5
Portugal	5,7	5,5	4,6	4,3	4,0	3,8	3,6	3,3	3,2	3,2	2,8

Fortsetzung Tabelle A-1: Anteil der Bruttowertschöpfung in der Landwirtschaft an der gesamten Bruttowertschöpfung in der EU-27 in Prozent, 1995 bis 2005

Rumänien	k. A.	k. A.	16,0	14,9	12,4	14,7	12,6	13,0	14,1	9,6
Slowenien	4,2	3,9	3,9	3,3	3,2	3,0	3,2	2,6	2,7	2,5
Slowakei	5,9	5,5	5,4	4,8	4,5	4,7	5,1	4,5	4,5	4,3
Finnland	4,3	4,0	3,5	3,4	3,5	3,4	3,3	3,2	3,0	2,9
Schweden	2,7	2,4	2,2	2,1	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	1,2
Vereinigtes Königreich	1,8	1,7	1,2	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9

Quelle: EUROSTAT, 2007.

Anm. g: ¹⁾ EU-15: Belgien, Dänemark, Deutschland, Irland, Griechenland, Spanien, Frankreich, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Finnland, Schweden, Vereinigtes Königreich; EU-25: EU-15 und die Tschechische Republik, Estland, Zypern, Lettland, Litauen, Ungarn, Malta, Polen, Slowenien, Slowakei; EU-27: EU-25 und Bulgarien und Rumänien.

Tabelle A-2: Anteil der Beschäftigung in der Landwirtschaft an der gesamten Beschäftigung in der EU-27 in Prozent, 1995 bis 2005

Land	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
EU-27	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
EU-25	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
EU-15	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
NM-10 ¹⁾	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	17,2	17,0	16,9	12,2	12,0	11,7
Belgien	2,8	2,7	2,6	2,5	2,5	2,3	2,2	2,1	2,1	2,0
Bulgarien	k. A.	24,4	25,3	26,2	25,8	26,2	25,8	25,8	25,5	24,9
Tsch. Republik	6,4	6,1	5,9	5,6	5,2	4,8	4,6	4,3	4,2	4,0
Dänemark	4,3	4,1	3,9	3,8	3,6	3,4	3,3	3,3	3,2	3,2
Deutschland	2,9	2,6	2,5	2,5	2,5	2,4	2,4	2,3	2,3	2,2
Estland	10,1	9,7	9,1	8,8	8,0	7,1	6,8	6,8	6,1	5,8
Irland	10,6	9,9	9,2	9,0	8,6	7,7	7,2	7,0	6,6	6,2
Griechenland	19,5	19,4	18,8	18,0	18,1	16,6	15,6	15,0	14,8	12,2
Spanien	8,1	8,2	8,0	7,7	7,2	6,3	6,1	5,9	5,7	5,4
Frankreich	4,6	4,5	4,4	4,2	4,0	3,8	3,7	3,6	3,6	3,5

Fortsetzung Tabelle A-2: Anteil der Beschäftigung in der Landwirtschaft an der gesamten Beschäftigung in der EU-27 in Prozent, 1995 bis 2005

Land	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Italien	6,0	5,7	5,6	5,3	5,0	4,8	4,7	4,5	4,2	4,1
Zypern	10,8	10,5	9,5	9,6	9,5	5,9	5,6	6,1	5,4	5,4
Lettland	18,5	17,2	21,0	18,7	16,5	14,3	14,8	15,1	13,5	12,0
Litauen	19,3	20,1	17,6	19,1	19,3	18,6	17,2	17,8	17,8	15,8
Luxemburg	2,3	2,3	2,2	1,7	1,6	1,5	1,4	1,4	1,4	1,3
Ungarn	8,2	8,4	8,0	7,6	6,9	6,4	6,1	6,1	5,4	5,1
Malta	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	2,5	2,4	2,4	2,4	2,4	2,6
Niederlande	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	3,5	3,5	3,4	3,3
Österreich	14,7	14,5	14,3	14,0	13,8	13,4	13,1	13,1	12,8	12,4
Polen	k. A.	k. A.	k. A.	25,3	25,8	26,3	26,5	17,9	18,0	17,9
Portugal	12,2	12,2	11,9	11,1	10,5	12,6	12,8	12,3	12,5	12,2
Rumänien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Slowenien	14,2	13,6	13,5	13,1	12,4	11,9	11,5	11,0	10,8	10,3
Slowakei	8,9	8,0	7,6	7,0	6,2	5,6	5,3	5,0	4,5	4,4
Finnland	7,9	7,3	7,0	6,3	6,2	6,0	5,6	5,4	5,3	5,2
Schweden	3,2	3,1	2,9	2,8	2,7	2,7	2,5	2,4	2,3	2,2
Vereinigtes Königreich	2,1	2,1	2,0	1,9	1,7	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.

Quelle: EUROSTAT, 2007.

Anm.: ¹⁾ NM (Neue Mitgliedsländer)-10: Tschechische Republik, Estland, Zypern, Lettland, Litauen, Ungarn, Malta, Polen, Slowenien, Slowakei.

Tabelle A-3: Anzahl der regelmäßig vom Betrieb beschäftigten Arbeitskräfte (LFR) und prozentualer Anteil der Familienarbeitskräfte (LFRF) in Personen, 1990 bis 2005 in den Ländern der EU-27

	1990		1993		1995		1997		2000		2003		2005		
	LFR	LFRF %	LFR	LFRF %	LFR	LFRF %	LFR	LFRF %	LFR	LFRF %	LFR	LFRF %	LFR	LFRF %	
Belgien	141.020	95,0	131.760	93,5	122.040	92,3	116.700	90,5	107.150	88,7	100.110	86,0	95.010	85,4	
Bulgarien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	1.350.730	95,6	1.077.910	94,7	
Tsch. Republik	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	199.340	35,1	183.650	36,6	
Dänemark	139.130	85,9	142.310	80,6	141.080	73,2	130.150	71,1	103.050	81,8	93.720	77,8	92.680	74,8	
Deutschland ¹⁾	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	1.136.540	82,8	1.014.090	83,0	970.040	82,6	
Estland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	92.940	83,9	81.150	82,3	
Irland	312.730	95,7	320.010	95,3	293.340	94,7	281.860	95,1	257.950	94,4	248.890	94,2	249.820	94,4	
Griechenland	1.543.490	99,6	1.773.510	99,7	1.566.720	99,4	1.595.550	99,5	1.431.250	99,3	1.507.680	98,4	1.526.700	98,4	
Spanien	2.838.720	95,4	2.570.810	94,5	2.543.110	93,8	2.496.520	93,3	2.439.040	92,4	2.323.210	91,6	2.185.690	90,7	
Frankreich	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	1.242.830	65,4	1.142.220	62,7	
Italien	5.287.350	98,3	4.761.760	98,5	4.773.220	98,4	4.601.090	98,6	3.963.630	98,1	3.737.660	96,4	3.279.420	95,4	
Zypern	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	86.240	92,9	83.720	93,6	
Lettland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	276.180	92,0	253.300	91,5	260.890	92,0	
Litauen	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	540.820	94,7	537.500	95,1	
Luxemburg	9.320	93,7	7.900	92,0	7.270	91,3	6.780	90,6	6.500	89,8	5.650	90,4	5.710	89,3	
Ungarn	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	1.473.220	92,1	1.422.830	93,1	
Malta	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	18.320	94,5	18.310	96,8	
Niederlande	289.170	82,4	289.680	78,8	276.160	77,0	282.480	75,9	275.730	70,3	261.480	67,0	237.590	67,6	
Österreich	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	96,1	512.640	95,9	526.810	96,3	440.810	95,1	438.950	94,5	
Polen	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	5.111.470	98,7	
Portugal	1.560.990	94,5	1.263.490	94,8	1.172.770	94,7	1.070.340	94,4	1.063.770	94,3	911.320	94,0	806.850	93,7	
Rumänien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	8.883.740	98,6	8.514.710	99,1	
Slowenien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	259.420	98,4	207.570	98,3	
Slowakei	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	258.170	66,6	247.020	69,3	219.830	72,3
Finnland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	232.070	98,9	223.690	98,8	183.870	89,5	176.270	90,4	154.220	90,9	
Schweden	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	164.220	82,2	168.560	85,0	156.850	84,7	144.250	82,8	154.090	86,1	
Ver. Königreich	659.110	70,0	651.060	71,0	571.740	73,9	636.010	69,0	575.760	74,2	644.320	77,5	647.900	78,7	

Quelle: EUROSTAT, 2007.

Anm: ¹⁾ Einschließlich EX-DDR seit 1991.

Tabelle A-4: Anzahl der regelmäßig vom Betrieb beschäftigten Arbeitskräfte (LFR) und prozentualer Anteil der Familienarbeitskräfte (LFRF) in Jahresarbeitsseinheiten (JAE), 1990 bis 2005 in den Ländern der EU-27

	1990		1993		1995		1997		2000		2003		2005	
	LFR	LFRF %	LFR	LFRF %	LFR	LFRF %	LFR	LFRF %	LFR	LFRF %	LFR	LFRF %	LFR	LFRF %
Belgien	92.390	93,8	83.900	92,2	77.330	90,7	77.740	89,0	72.190	87,2	70.250	84,5	66.710	83,8
Bulgarien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	766.440	92,7	596.620	91,0
Tsch.														
Republik	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	155.780	24,9	142.110	26,6
Dänemark	90.800	78,6	99.950	77,1	100.560	66,2	93.650	63,2	64.020	73,1	58.480	68,1	56.370	64,6
Deutschland ¹⁾	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	599.880	71,7	646.470	77,1	590.850	76,1
Estland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	36.710	64,6	35.850	65,4
Irland	245.210	95,5	233.790	95,6	212.160	95,1	197.160	95,5	163.900	95,1	155.930	94,5	148.680	95,3
Griechenland	629.930	99,3	628.440	99,1	563.710	98,6	530.060	98,7	512.860	98,3	515.350	96,4	510.520	96,4
Spanien	953.860	89,4	952.680	88,3	926.020	86,6	909.630	85,6	852.720	83,2	802.960	81,2	807.720	80,4
Frankreich	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	820.960	58,3	763.240	55,4
Italien	1.664.310	96,0	1.626.310	96,7	1.614.130	96,6	1.591.850	96,8	1.208.150	95,9	1.323.410	93,6	1.231.890	91,4
Zypern	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	28.730	83,1	25.440	82,0
Lettland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	143.220	87,8	136.700	88,7	133.870	88,5
Litauen	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	216.860	89,5	215.230	89,7
Luxemburg	6.220	91,0	5.710	89,5	5.260	88,4	4.970	87,9	4.370	85,8	3.860	87,0	3.890	85,6
Ungarn	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	511.070	81,2	451.990	81,2
Malta	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	4.480	89,3	4.040	91,1
Niederlande	215.810	80,4	216.850	77,3	202.010	75,3	197.890	77,7	193.540	70,7	173.400	67,7	160.570	68,3
Österreich	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	185.080	92,4	175.130	92,2	179.460	93,1	172.060	92,2	161.700	92,0
Polen	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	2.207.540	96,5	2.207.110	97,3
Portugal	783.740	92,0	559.580	91,0	536.670	91,1	474.930	90,5	475.760	90,1	418.010	89,5	370.630	89,0
Rumänien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	2.509.900	96,3	2.407.660	97,7
Slowenien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	103.910	96,0	91.010	96,4	90.100	96,3
Slowakei	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	132.320	41,0	115.030	42,6	95.790	43,9
Finnland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	128.180	98,6	121.430	98,3	98.000	88,3	91.850	89,0	78.660	89,4
Schweden	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	83.400	78,0	78.790	79,7	71.650	78,4	67.780	76,7	67.950	78,5
Ver. Königreich	446.380	64,7	408.550	65,5	361.230	69,0	397.180	65,2	335.710	69,1	334.160	72,3	319.030	72,9

Quelle: EUROSTAT, 2007. Anm.: ¹⁾ Einschließlich EX-DDR seit 1991.

Tabelle A-5: Anteil der Betriebe und der landwirtschaftlichen Nutzfläche, die von Betrieben in Alleinbesitz bewirtschaftet werden in den Ländern der EU-27 in Prozent, 1990 bis 2005

	1990		1993		1995		1997		2000		2003		2005	
	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche
Belgien	99,4	98,9	98,3	97,0	97,9	96,2	95,7	97,1	96,1	94,7	93,9	92,1	93,1	91,5
Bulgarien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	99,4	42,3	99,4	46,7
Tsch. Republik	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	93,9	28,4	93,3	29,3
Dänemark	99,6	98,9	99,4	102,4	99,4	98,6	98,2	99,2	99,1	98,0	98,6	97,4	99,2	98,4
Deutschland ¹⁾	98,9	71,1	99,1	79,4	99,0	80,9	71,6	97,0	93,2	69,6	94,3	68,9	94,0	68,9
Estland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	97,9	58,7	96,8	55,7
Irland	99,6	98,7	99,6	99,0	99,7	99,1	99,2	99,8	99,9	99,6	99,9	99,6	99,9	99,6
Griechenland	100,0	99,7	100,0	99,9	100,0	99,9	100,0	100,0	99,9	99,7	99,9	99,6	99,9	99,6
Spanien	98,4	79,5	97,9	76,3	97,2	74,0	72,4	96,7	96,0	69,4	93,5	69,3	95,2	68,9
Frankreich	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	78,3	53,6	75,6	50,0
Italien	99,3	87,8	99,5	90,3	99,5	90,6	90,4	99,4	99,3	88,0	99,3	88,3	98,3	81,8
Zypern	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	99,0	92,9	99,0	93,1
Lettland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	99,1	89,2	99,0	88,7	99,6	89,9
Litauen	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	99,8	87,8	99,8	88,2
Luxemburg	99,0	99,4	98,8	97,9	98,7	97,8	96,2	98,0	97,9	95,0	98,8	99,7	98,4	99,5
Ungarn	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	99,1	50,8	99,0	50,3	98,9	49,5
Malta	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	96,8	92,1	98,0	93,2
Niederlande	97,9	97,3	97,3	95,7	97,0	95,4	94,9	96,5	93,7	90,3	93,7	91,6	92,9	92,0
Österreich	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	97,9	82,1	81,5	97,8	97,7	81,7	97,5	82,9	97,1	82,5
Polen	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	99,8	88,5	99,9	90,4
Portugal	99,1	84,1	99,0	84,8	98,8	84,3	83,2	98,6	98,4	79,0	98,2	77,1	97,9	75,1
Rumänien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	99,5	55,3	99,6	65,5
Slowenien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	99,8	93,9	99,9	94,5	99,8	94,8
Slowakei	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	97,7	12,5	97,7	14,7	97,4	18,2
Finnland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	99,9	99,6	99,3	99,5	93,3	92,1	92,5	93,1	91,9	92,0
Schweden	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	93,9	86,1	84,7	93,5	93,3	83,7	92,7	81,5	93,2	81,7
Vereinigtes Königreich	93,3	80,4	93,7	81,8	95,9	88,6	93,9	95,6	95,3	90,1	96,4	88,5	95,6	84,9

Quelle: EUROSTAT, 2007.

Anm.: ¹⁾ Einschließlich EX-DDR seit 1991.

Tabelle A-6: Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe, 1990 bis 2005 in den Ländern der EU-27

	1990	1993	1995	1997	2000	2003	2005
Belgien	85.040	76.330	70.980	67.180	61.710	54.940	51.540
Bulgarien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	665.550	534.610
Tsch. Republik	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	45.770	42.250
Dänemark	81.270	73.780	68.770	63.150	57.830	48.610	48.270
Deutschland¹⁾	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	471.960	412.300	389.880
Estland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	36860	27750
Irland	170.580	159.370	153.420	147.830	141.530	135.250	132.670
Griechenland	850.140	819.150	802.410	821.390	817.060	824.460	833.590
Spanien	1.593.640	1.383.910	1.277.600	1.208.260	1.287.420	1.140.730	1.079.420
Frankreich	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	614000	567140
Italien	2.664.550	2.488.390	2.482.100	2.315.230	2.153.720	1.963.820	1.728.530
Zypern	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	45200	45170
Lettland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	140840	126610	128670
Litauen	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	272110	252950
Luxemburg	3.950	3.400	3.180	2.980	2.810	2.450	2.450
Ungarn	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	966.920	773.380	714.790
Malta	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	10990	11070
Niederlande	124.800	119.720	113.200	107.920	101.550	85.500	81.830
Österreich	k. A.	k. A.	221.750	210.110	199.470	173.770	170.640
Polen	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	2172210	2476470
Portugal	598.740	489.030	450.640	416.690	415.970	359.280	323.920
Rumänien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	4.484.890	4.256.150
Slowenien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	86.470	77.150	77.170
Slowakei	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	71040	71740	68490
Finnland	k. A.	k. A.	100.950	91.440	81.190	74.950	70.620
Schweden	k. A.	k. A.	88.830	89.580	81.410	67.890	75.810
Vereinigtes Königreich	243.060	243.470	234.500	233.150	233.250	280.630	286.750

Quelle: EUROSTAT, 2007.

Anm: ¹⁾ Einschließlich EX-DDR seit 1991.

Tabelle A-7: Anteil landwirtschaftlicher Betriebe verschiedener Größenklassen (Fläche) an der Anzahl und der landwirtschaftlichen Nutzfläche in Prozent, 1990 und 2005 in den Ländern der EU-27

	1990						2005													
	< 5 ha		5 bis < 20 ha		20 bis < 50 ha		50 bis < 100 ha		> 100											
	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche								
Belgien	22,3	4,4	34,6	24,9	21,9	42,4	4,8	20,2	0,9	8,1	26,6	2,0	29,1	12,2	27,8	33,7	13,0	33,0	3,5	19,1
Bulgarien	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	95,6	13,1	2,8	4,7	0,5	3,1	0,3	3,7	0,7	75,4
Tsch. Republik	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	53,0	0,9	21,5	2,6	10,3	3,9	5,1	4,2	10,1	88,3
Dänemark	2,7	0,2	39,6	13,7	38,5	36,2	15,0	29,4	4,2	20,5	3,1	0,1	38,5	7,6	25,3	15,2	17,8	23,8	15,4	53,2
Deutschland	33,4	2,8	34,5	14,9	23,4	28,2	6,8	17,3	1,8	36,8	22,6	1,3	33,0	8,8	22,7	17,2	13,9	22,3	7,8	50,4
Estland	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	45,3	3,8	35,9	12,1	10,6	10,8	3,4	7,8	4,8	65,4
Irland	11,2	1,3	42,4	19,9	34,8	41,4	9,2	23,6	2,3	13,8	7,0	0,7	36,6	14,1	38,6	39,6	14,8	31,1	3,0	14,5
Griechenland	75,9	31,3	21,5	44,4	2,1	14,0	0,3	5,1	0,1	5,2	76,3	26,4	19,4	36,8	3,4	20,9	0,7	9,1	0,2	6,8
Spanien	61,0	7,6	25,8	16,2	7,8	15,7	3,1	13,7	2,4	46,8	53,5	4,7	27,0	11,8	10,3	13,9	4,6	14,1	4,6	55,5
Frankreich	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	26,0	1,1	19,4	4,4	19,3	13,5	19,9	29,3	15,3	51,7
Italien	78,8	21,0	16,5	27,4	3,3	17,6	0,9	11,3	0,5	22,7	73,6	16,2	19,5	25,4	4,7	19,6	1,5	13,8	0,7	25,0
Zypern	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	87,3	31,0	10,2	27,8	1,7	16,0	0,6	11,4	0,2	13,8
Lettland	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	47,3	7,7	40,9	30,7	8,4	18,7	2,0	10,2	1,5	32,7
Litauen	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	51,4	13,1	40,4	34,3	5,9	15,8	1,4	8,4	1,0	28,4
Luxemburg	25,8	1,6	19,5	6,9	26,8	30,0	25,1	52,0	2,5	9,4	20,8	0,8	16,3	3,3	17,1	11,5	30,6	42,9	14,7	41,5
Ungarn	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	89,7	8,4	6,7	10,7	2,0	9,8	0,8	9,1	0,8	61,9
Malta	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	97,9	82,8	2,1	16,5	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Niederlande	32,3	4,0	37,6	25,9	25,3	47,9	4,3	17,0	0,6	5,2	28,9	2,6	30,3	13,9	27,8	38,7	10,9	30,0	2,2	14,8
Österreich	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	32,2	4,3	41,4	24,3	20,0	32,0	4,6	16,1	1,8	23,3
Polen	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	70,7	17,6	24,6	40,0	3,9	18,9	0,5	6,1	0,3	17,4
Portugal	82,2	18,9	13,9	19,0	2,3	10,2	0,6	6,7	0,9	45,2	74,8	11,3	18,1	14,9	4,0	10,5	1,4	8,8	1,7	54,5
Rumänien	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	90,9	36,7	8,4	20,0	0,4	3,4	0,1	2,4	0,2	37,6
Slowenien	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	59,4	23,5	37,0	53,0	3,1	13,8	0,3	2,9	0,1	6,9
Slowakei	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	90,0	2,3	4,6	1,6	1,6	1,9	0,9	2,4	2,9	91,8
Finnland	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	9,3	0,8	34,9	13,3	37,0	37,3	15,0	31,7	3,8	16,8
Schweden	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	14,8	1,1	37,2	9,7	23,2	17,8	14,4	24,1	10,4	47,3
Vereinigtes Königreich	13,8	0,5	27,9	4,6	25,0	12,1	17,5	18,2	15,8	64,5	37,3	0,9	20,5	4,0	16,3	9,7	12,4	16,0	13,5	69,4

Quelle: EUROSTAT, 2007. Anm.: ¹⁾ Einschließlich EX-DDR seit 1991.

Tabelle A-8: Durchschnittliche Betriebsgröße in Hektar, 1990 bis 2005 und in EGE, 2005, in den Ländern der EU-27

	In Hektar							In EGE
	1990	1993	1995	1997	2000	2003	2005	2005
Belgien	15,8	17,6	19,1	20,6	22,6	25,4	26,9	65,6
Bulgarien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	4,4	5,1	1,7
Tsch. Republik	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	79,3	84,2	36,3
Dänemark	34,2	37,1	39,6	42,6	45,7	54,7	53,7	72,9
Deutschland¹⁾	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	36,3	41,2	43,7	49,7
Estland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	21,6	29,9	4,9
Irland	26,0	26,8	28,2	29,4	31,4	32,3	31,8	19,2
Griechenland	4,3	4,3	4,5	4,3	4,4	4,8	4,8	6,6
Spanien	15,4	17,9	19,7	21,2	20,3	22,1	23,0	18,5
Frankreich	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	45,3	48,6	50,4
Italien	5,6	5,9	5,9	6,4	6,1	6,7	7,4	12,8
Zypern	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	3,5	3,4	6,6
Lettland	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	10,2	11,8	13,2	2,1
Litauen	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	9,2	11,0	2,2
Luxemburg	32,0	37,4	39,9	42,5	45,4	52,3	52,7	46,5
Ungarn	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	4,7	5,6	6,0	2,7
Malta	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	1,0	0,9	4,7
Niederlande	16,1	16,8	17,7	18,6	20,0	23,5	23,9	102,6
Österreich	k. A.	k. A.	15,4	16,3	17,0	18,7	19,1	14,8
Polen	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	6,6	6,0	3,3
Portugal	6,7	8,1	8,7	9,2	9,3	10,4	11,4	6,9
Rumänien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	3,1	3,3	1,1
Slowenien	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	5,6	6,3	6,3	4,6
Slowakei	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	30,4	29,8	27,4	7,6
Finnland	k. A.	k. A.	21,7	23,7	27,3	29,9	32,1	25,1
Schweden	k. A.	k. A.	34,4	34,7	37,7	46,1	42,1	21,5
Vereinigtes Königreich	67,9	67,3	70,1	69,3	67,7	57,4	55,6	36,9

Quelle: EUROSTAT, 2007.

Anm: ¹⁾ Einschließlich EX-DDR seit 1991.

Tabelle A-9: Anteil verschiedener wirtschaftlicher Betriebsgrößenklassen (EGE) an der Anzahl und der landwirtschaftlichen Nutzfläche in Prozent, 1990 und 2005 in den Ländern der EU-27

	<1 EGE		1 bis <2 EGE		2 bis <4 EGE		4 bis <8 EGE		8 bis <16 EGE		16 bis <40 EGE		40 bis <100 EGE		100 bis <250 EGE		>250 EGE	
	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche	Betriebe	Fläche
Belgien	3,7	0,1	4,2	0,3	6,3	0,8	8,6	1,9	9,9	3,7	15,9	10,7	28,4	35,2	20,7	40,2	2,4	7,0
Bulgarien	77,9	8,9	13,9	4,5	4,9	3,6	1,5	3,1	0,7	4,3	0,4	9,0	0,3	18,6	0,2	17,9	0,1	20,2
Tsch. Republik	36,7	1,0	17,0	0,9	12,3	1,5	9,3	2,2	7,8	3,5	7,2	6,7	4,0	9,3	2,3	13,1	3,4	61,9
Dänemark	0,3	0,1	1,6	0,2	7,9	0,9	14,3	2,4	17,7	5,5	20,5	13,1	15,4	18,7	15,8	32,6	6,6	26,5
Deutschland	4,8	0,4	7,8	0,8	11,1	1,6	11,8	2,7	12,6	4,7	19,3	12,2	21,0	26,2	9,3	23,3	2,4	28,2
Estland	51,7	7,9	24,0	8,6	11,6	8,1	5,7	8,2	2,9	7,9	2,1	12,2	1,0	14,2	0,6	17,5	0,3	15,4
Irland	5,4	1,4	7,4	2,2	12,7	5,3	21,8	13,5	20,3	19,5	18,5	26,4	12,1	24,7	1,6	5,8	0,2	1,1
Griechenland	18,6	2,0	17,3	4,2	21,0	9,9	19,3	17,1	13,7	23,3	8,5	31,3	1,4	10,2	0,1	1,5	0,0	0,4
Spanien	11,2	4,5	12,2	3,3	17,6	4,7	18,6	7,4	15,6	10,4	15,1	22,4	7,1	24,3	2,2	13,8	0,7	9,3
Frankreich	7,0	0,4	6,6	0,5	8,2	1,0	7,9	1,7	9,6	3,8	19,6	16,0	27,1	40,5	12,2	30,4	1,8	5,8
Italien	20,1	2,4	17,1	3,4	19,5	6,7	16,0	10,2	11,8	13,9	9,8	21,9	4,0	18,2	1,3	12,7	0,5	10,7
Zypern	33,8	6,2	20,5	8,1	18,4	10,9	12,3	13,0	7,1	13,7	4,9	17,8	2,2	16,1	0,6	8,8	0,1	5,3
Lettland	65,1	23,5	20,0	16,6	8,4	12,2	3,5	9,5	1,7	8,7	0,9	9,4	0,3	7,6	0,1	7,7	0,0	4,7
Litauen	49,2	16,3	30,1	20,2	14,7	17,8	3,6	10,0	1,4	7,7	0,7	8,1	0,2	6,4	0,1	6,6	0,1	7,0
Luxemburg	3,7	0,3	4,9	0,4	7,3	0,8	9,0	1,9	11,8	5,3	16,3	13,9	35,9	48,9	10,2	25,4	0,8	3,2
Ungarn	78,0	5,1	8,6	3,7	5,8	5,6	3,7	7,7	1,9	8,7	1,2	13,6	0,5	13,0	0,1	9,5	0,1	33,2
Malta	34,9	13,6	25,8	15,8	17,6	14,5	9,0	15,5	6,1	13,9	5,1	18,0	1,2	6,6	0,3	2,0	0,0	0,0
Niederlande	k. A.	k. A.	k. A.	1,3	0,2	9,8	1,7	11,9	3,6	16,9	9,4	27,4	28,5	25,6	43,8	7,0	12,9	
Österreich	19,7	17,6	9,0	3,7	12,5	5,4	14,3	8,8	15,7	13,7	20,0	28,6	7,8	17,9	0,9	3,1	0,2	1,2
Polen	56,3	11,0	13,1	8,9	11,8	13,1	9,2	16,2	6,0	17,1	2,9	15,2	0,5	6,7	0,1	4,6	0,0	7,2
Portugal	32,3	4,8	23,7	5,8	18,7	8,4	11,1	8,9	6,2	10,9	4,7	18,3	2,2	21,3	0,7	15,0	0,2	6,6
Rumänien	71,0	25,7	20,0	19,6	6,8	11,4	1,5	4,7	0,4	3,9	0,2	7,2	0,1	10,0	0,0	8,9	0,0	8,6
Slowenien	21,1	7,7	27,3	15,5	24,8	21,6	14,8	19,1	7,7	15,3	3,7	12,4	0,5	3,3	0,1	1,2	0,1	3,9
Slowakei	81,2	2,1	9,0	1,0	3,3	1,1	1,8	1,7	1,2	2,6	1,2	6,0	0,9	11,1	0,7	19,4	0,8	54,9
Finnland	0,8	0,1	5,8	0,8	12,5	3,3	17,5	8,6	18,0	15,0	25,3	31,1	17,2	32,3	2,6	7,9	0,3	0,9
Schweden	12,5	3,0	13,5	3,0	18,7	5,9	17,1	9,4	12,0	11,3	12,2	19,3	9,9	26,2	3,2	15,5	0,7	6,4
Vereinigtes Königreich	36,1	6,2	6,4	2,2	7,8	3,2	8,6	5,0	8,4	6,6	10,9	14,8	12,1	25,2	7,4	22,7	2,4	14,2

Quelle: EUROSTAT, 2007.

Tabelle A-10: Anteile landw. Betriebe und bew. Fläche in unterschiedlichen Spezialisierungen, 2005 in der EU-27

	Insgesamt Betriebe	Insgesamt EGE	Spezialisierte Ackerbau-betriebe		Spezialisierte Gartenbau-betriebe		Spezialisierte Dauerkultur-betriebe		Spezialisierte Weidewirtschaft-betriebe		Spezialisierte Veredlungs-betriebe		Pflanzenbau-verbund-betriebe		Viehhaltungs-verbund-betriebe		Pflanzenbau-Viehhaltungs-Betriebe	
			% Betriebe	% EGE	% Betriebe	% EGE	% Betriebe	% EGE	% Betriebe	% EGE	% Betriebe	% EGE	% Betriebe	% EGE	% Betriebe	% EGE	% Betriebe	% EGE
Belgien	51.540	3.379.930	16,3	9,7	8,3	14,0	4,3	7,8	45,0	34,2	6,5	10,1	2,3	3,2	5,0	8,0	12,2	12,6
Bulgarien	534.610	930.920	14,2	44,6	3,1	7,3	4,2	6,0	20,9	11,4	10,9	10,7	8,1	5,6	22,4	7,0	16,1	7,5
Tsch. Republik	42.250	1.532.630	25,8	23,2	2,0	2,2	13,3	4,1	22,9	6,7	5,0	10,8	8,6	15,8	6,9	5,8	15,2	31,6
Dänemark	48.270	3.520.990	57,3	28,5	1,6	6,5	1,1	1,5	18,0	24,0	4,1	15,6	1,9	1,9	0,7	1,7	15,3	20,2
Deutschland	389.880	19.392.160	23,0	24,4	2,5	6,2	8,6	7,5	42,8	29,6	2,2	5,4	3,0	3,7	3,6	4,3	14,4	18,7
Estland	27.750	135.400	17,2	27,4	1,7	1,7	0,5	0,3	23,1	32,8	0,5	8,0	14,9	4,3	23,5	6,4	18,5	19,1
Irland	132.670	2.546.940	3,7	7,2	0,3	1,0	0,1	0,7	92,4	83,2	0,4	3,3	0,2	0,2	0,3	0,6	2,6	3,8
Griechenland	833.590	5.513.710	22,2	29,7	1,9	6,1	49,6	29,5	6,0	12,9	0,3	1,5	11,9	10,8	2,4	2,7	5,7	6,8
Spanien	1.079.420	20.002.760	15,6	17,0	4,0	7,6	50,0	34,5	15,1	14,9	2,0	12,7	6,4	6,8	2,8	2,4	3,6	4,1
Frankreich	567.140	28.583.740	22,8	27,0	2,6	3,9	17,8	23,9	35,9	22,5	2,1	3,5	4,3	3,6	4,2	3,6	10,2	11,8
Italien	1.728.530	22.159.290	25,2	19,9	1,7	7,8	48,3	31,4	9,2	16,6	0,5	10,8	9,2	7,5	1,0	1,8	3,6	4,3
Zypern	45.170	298.790	8,6	14,9	2,9	17,6	71,2	27,0	4,7	19,8	0,9	6,4	7,6	10,7	0,5	0,9	2,6	2,8
Lettland	128.670	2.702.210	33,1	32,7	0,4	1,4	2,6	1,6	15,1	18,8	0,9	9,8	13,5	7,5	14,1	10,4	20,2	17,7
Litauen	252.950	552.280	12,4	28,8	2,2	2,1	1,2	2,2	15,4	11,8	0,4	6,1	20,7	13,6	27,4	16,9	20,2	18,6
Luxemburg	2.450	113.810	8,2	2,5	1,2	0,5	15,9	13,0	58,8	66,7	2,0	4,3	0,8	0,5	4,5	5,6	8,6	7,0
Ungarn	714.790	1.945.720	14,9	34,7	1,5	5,3	14,5	9,2	3,2	8,2	18,8	11,5	12,5	10,1	16,0	6,3	17,2	14,8
Malta	11.070	51.500	17,4	4,5	7,4	17,9	5,3	8,5	3,3	11,6	2,2	15,6	20,8	25,6	3,2	3,2	38,1	13,1
Niederlande	81.830	8.395.350	15,0	8,9	12,6	35,0	5,5	6,5	50,2	33,8	7,4	8,5	1,9	2,1	2,5	2,2	4,9	3,0
Österreich	170.640	2.521.520	17,2	16,6	0,3	1,5	9,4	16,7	56,2	40,9	5,1	9,1	2,2	3,9	2,6	2,8	6,8	8,5
Polen	2.476.470	8.264.570	28,0	15,7	2,1	6,1	5,7	4,3	13,3	15,5	5,6	13,3	8,9	7,2	11,1	18,9	19,3	18,9
Portugal	323.920	2.247.410	9,3	11,4	3,3	10,6	37,3	26,8	12,8	27,5	1,5	5,4	18,7	8,8	6,0	3,5	10,8	6,0
Rumänien	4.256.150	4.700.060	18,6	20,5	0,7	2,8	3,5	8,5	9,2	11,6	8,6	5,9	18,3	16,8	23,0	19,8	17,3	14,0
Slowenien	77.170	353.950	6,2	6,8	0,6	3,6	9,6	12,9	34,5	38,9	0,3	4,0	17,6	10,7	17,4	11,6	13,8	11,6
Slowakei	68.490	519.200	20,6	31,0	0,4	0,3	6,9	2,6	12,8	10,7	4,8	5,4	22,8	10,3	10,4	3,7	21,1	36,0
Finnland	70.620	1.772.390	56,6	26,9	4,0	9,3	0,8	0,7	26,3	44,8	1,9	6,2	1,7	1,9	0,3	0,7	8,5	9,6
Schweden	75.810	1.631.980	56,6	36,3	0,8	2,3	0,2	6,4	26,1	33,3	1,5	7,6	1,0	1,8	0,9	1,5	12,3	10,8
Verinigtes Königreich	286.750	10.590.010	14,2	35,9	1,7	7,0	1,3	2,3	59,9	36,6	4,1	7,3	0,8	1,7	1,7	1,1	3,9	8,1

Quelle: EUROSTAT, 2007.

Tabelle A-11: Publikationen zu Investitionen in der Landwirtschaft in Osteuropa

	Publikation	Land	Information
1	Top Agrar (2008)	Rumänien	Investorbeispiel
2	Dvornik (2008)	Ukraine	Auswirkungen von ADI auf den ukrainischen Agrar- und Ernährungssektor
3	Hoste et al. (2008)	Ungarn, Rumänien, Russland, Ukraine	Investitionspotenziale in der Wertschöpfungskette Schwein
4	DLG-Mitteilungen (2008a)	Russland	Investoren, neue Größendimensionen
5	DLG-Mitteilungen (2008b)	Tschechien	Investorbeispiel
6	Jungklaus (2007)	Bulgarien	Investorbeispiel
7	Karantininis und Zylberstaj (2007)	Lettland, Polen, Brasilien	Investorenbeispiele 200 Investoren in Brasilien
8	Lebensmittelzeitung (2007b)	Rumänien, Polen	Multinationaler Konzern <i>Smithfield Foods</i> investiert in Polen und Rumänien
9	Top Agrar (2007)	Ukraine	Investorbeispiele
10	Fricke (2007)	Ukraine	Investorbeispiele
11	Münchener Abendzeitung (2007)	Mittel- und Osteuropa allg.	Investorenbeispiele
12	Kieler Nachrichten (2007)	Kanada	Investorbeispiel
13	DLG-Mitteilungen (2006a)	Estland, Russland	Investorenbeispiele
14	DLG-Mitteilungen (2006b)	Russland, Kaliningrad	Investorenbeispiele
15	Fricke et al. (2006)	Polen, Lettland	Investorenbeispiele, Standortvergleich
16	Szygulla (2006)	Lettland	Investorbeispiel
17	Schütte (2006)	Ukraine	Investorbeispiel
18	Top Agrar (2006a)	Ukraine	Investorbeispiel
19	Top Agrar (2006b)	Ukraine	Investorbeispiel
20	Europa markt ost (2006)	Ukraine	Allgemeine Informationen zum Agrarsektor (ca. 35 deutsche Investoren aktiv)
21	Neue Landwirtschaft (2005a)	Ukraine	Investorenbeispiele
22	Neue Landwirtschaft (2005b)	Polen	Investorbeispiel
23	Ernährungsdienst (2005)	Rumänien	Allgemeine Informationen zu Investitionen
24	Top Agrar (2005a),	Lettland, Rumänien, Ungarn, Litauen, Polen	Rahmenbedingungen für Investitionen in die Landwirtschaft
25	Top Agrar (2005b)	Rumänien	Rahmenbedingungen für Investitionen, Investorenbeispiele
26	Scheidegger (2004)	Russland	Investorenbeispiele
27	Die Zeit (2005)	Ukraine	Investorenbeispiel
28	DLG-Mitteilungen (2004a)	Rumänien	Allgemeine Rahmenbedingungen für Investitionen in die Landwirtschaft
29	DLG-Mitteilungen (2004b)	Litauen, Lettland	Rahmenbedingungen für Investitionen in die Landwirtschaft, Investorenbeispiel
30	Isermeyer (2004)	Osteuropa allgemein	Vorteile/Nachteile der Betriebsverlagerung
31	DLZ-Magazin (2003)	Ungarn	Investorenbeispiele

Fortsetzung Tabelle A-11:

32	Neue Landwirtschaft (2004)	MOEL	Wettbewerbssituation der deutschen Agrarwirtschaft, Investitionsbeispiele in Verarbeitung und Primärproduktion
33	Neue Landwirtschaft (2003)	Russland, Ukraine	Allgemeine Rahmenbedingungen, Investorenbeispiele
34	DLG-Mitteilungen (2003a)	MOEL, Ungarn	Steuerliche Rahmenbedingungen einer Investition
35	DLG-Mitteilungen (2003b)	Ukraine	Unternehmertum in der ukrainischen Landwirtschaft, Mitarbeiterführung und -motivation
36	Küster (2002)	Ostdeutschland	Herkunft und Flächenanteile der Bewirtschafter in Thüringen nach der Wende
37	Neue Landwirtschaft (2002)	Slowakei	Standortbedingungen, Investitionsrecht
38	DLG-Mitteilungen (2002)	Osteuropäische EU-Beitrittskandidaten 2004, 2007	Rahmenbedingungen für Bodenkauf und Investitionen, ca. 500 ausländische Landwirte in Ungarn, Erfahrungen von Investoren
39	Neue Landwirtschaft (2001a)	Ukraine	Rahmenbedingungen und Chancen für Investoren
40	Neue Landwirtschaft (2001b)	Ukraine	Investitionsprojekte in der Ukraine, rechtliche Rahmenbedingungen und betriebswirtschaftliche Kennzahlen
41	Neue Landwirtschaft (2001c)	Ukraine	Investorenbeispiel
42	Neue Landwirtschaft (2000)	MOEL, GUS allgemein	Bericht zum Ost-West-Agrarforum der Grünen Woche 2000: "Investieren in Ost-Europa – Chancen oder Risiko?"
43	DLG-Mitteilungen (2000a)	Polen	Investorenbeispiele
44	DLG-Mitteilungen (2000b)	Polen	Investorenbeispiele, Bewirtschaftungsmodelle, Typologie von Investoren
45	Neue Landwirtschaft (1999)	Ungarn	Entwicklung des ungarischen Agrarsektors, Erwähnung ausländischer Landwirte als Akteure auf dem Pachtmarkt
46	Tumat (1999)	Ukraine	Investitionsbeispiele in den 90ern Jahren, Erfahrungen und Probleme
47	Cramon-Taubadel (1999)	Ukraine	Bestandsaufnahme der Rahmenbedingungen für Investoren, Institutionelle Hemmnisse
48	Küpers et al. (1997)	Polen	Planung, Bewertung und Risikoabschätzung einer landwirtschaftliche Direktinvestition (Betriebsgründung)
49	Neue Landwirtschaft (1996a)	Polen	Zusammenfassung von Erfahrungen, Chancen und Risiken von Joint Ventures in Polen
50	Neue Landwirtschaft (1996b)	Weißrussland	Potenzial für internationale Joint Ventures

Quelle: Eigene Darstellung.

Tabelle A-12: Ergebnisse der Literaturrecherche in wissenschaftlichen Fachzeitschriften (1990 bis 2008)

Zeitschriften		
Agrarwirtschaft, Agricultural Economics, American Journal of Agricultural Economics Eurasian Geography and Economics, European Review of Agricultural Economics, Food Policy, Journal of Agricultural Economics, Quarterly Journal of International Agriculture, World Development		
Schlagworte		
ADI (FDI), Internationalisierung (Internationalization), Multinationales Unternehmen (Multinational Enterprise)		
Publikation	Sektor/Branche/Länder	Inhalt
RIETHMULLER (1992)	Ernährungsindustrie Herkunftsland: Japan Gastland: Verschiedene	Einfluss von ADI und japanischer Agrarpolitik auf die Einkommen und Ressourcenallokation in Japan und global.
BARHAM (1992)	Obstbau (Zitrusfrüchte) Herkunftsland: USA Gastländer: Belize	Am Beispiel eines großen Investitionsprojektes zur Zitrusfruchtproduktion von Coca-Cola Foods in Belize werden die Vor- und Nachteile der geforderten Liberalisierungspolitiken gegenüber ADI in der Karibik und Lateinamerika dargestellt. Im Zusammenhang mit strategischem Verhalten, Marktunvollkommenheiten, Prinzipal-Agenten Problemen und Pfadabhängigkeiten können sich negative Auswirkungen für die heimische Wirtschaft ergeben. Die Anwendung eines Sektoransatzes ist deshalb wichtig bei der Gestaltung von Liberalisierungspolitiken wie die Fallstudie zeigt. Aufgrund der strategischen Opposition im Gast- und Herkunftsland der ADI wurde das Investitionsprojekt letztendlich nicht realisiert.
RAYNOLDS et al. (1993)	Agrar- und Ernährungssektor Mexiko, Domenikanische Republik, Puerto Rico	Eine theoretische Erweiterung der "Neuen Internationalisierungstheorie des Agrarsektors" aus den 70er und frühen 80er Jahren. Diese basiert theoretisch auf der Internationalisierung des Kapitals und der internationalen Arbeitsteilung und nutzt als empirisches Beispiel größtenteils Mexiko. Die Autoren erweitern den Ansatz, indem sie Internationalisierung als zufälligen Prozess sehen, der in politische und ökonomische Entwicklungen eingebunden ist. Somit sind die nationalen Möglichkeiten der Politikgestaltung im Agrarsektor in den 80er Jahren stark von den Veränderungen der institutionellen Struktur des globalen Kapitalismus geprägt worden. Am Beispiel Mexikos, Puerto Ricos werden Unterschiede in Internationalisierungsprozessen dargestellt.
SCOPPOLA (1993)	Getreidehandel EU, USA	Zusammenhang zwischen der Marktmacht multinationaler Unternehmen im Getreidehandel und den Mengen und Richtungen der Handelsströme. Untersuchung des Einflusses des globalen strategischen Verhaltens der Unternehmen auf den Getreidehandel und Handelspolitiken.
NING und REED (1995)	Ernährungsindustrie Herkunftsland: USA Gastländer:	Ökonometrische Analyse von standortspezifischen Determinanten für us-amerikanische ADI (Position, ADI-Zuflüsse und Reinvestitionen). Einbezogen werden kulturelle Verbindungen, Steuern, Zugehörigkeit zu Handelsabkommen, Wechselkursunterschiede und das Marktwachstum in den Gastländern.

Fortsetzung Tabelle A-12:

SCOPPOLA (1995)	Getreide- und Ölsaatenhandel USA, EU:	Die Autorin ergänzt die Analyse der Auswirkungen von Agrarhandelspolitiken, die sich bisher hauptsächlich auf die drei Akteure Produzent, Konsument und Staat beschränkt hat, um Akteure aus dem Agribusiness. Dabei sind besonders multinationale, landwirtschaftsnahe Agribusinessunternehmen wie der Getreide- und Ölsaatenhandel betroffen. Untersucht werden 1) inwieweit die Auswirkungen von Agrarreformen in den USA und der EU mit den Interessen dieser Unternehmen übereinstimmen, 2) Wie sich die Unternehmen in der Folge verhalten und 3) welche Umstrukturierungsprozesse die Reformen hervorrufen.
HOOKER und CASWELL (1996)	Ernährungsindustrie	Allgemeine Diskussion des Einflusses nationaler Qualitätsstandards auf die Vornahme von ADI und die Strategien von Unternehmen der Ernährungsindustrie, um Exportbarrieren zu umgehen.
LANCLOS et al. (1997)	Ernährungsindustrie, Franchisegastronomie Herkunftsland: USA Gastländer: Japan, Mexiko, Philippinen, Thailand	Ökonometrische Analyse des Importbedarfes us-amerikanischer Tiefkühlkartoffeln für die Pommes Frites Herstellung. In den weniger entwickelten Märkten Mexiko, den Philippinen und Thailand wird ein signifikanter Einfluss von FDI und Werbemaßnahmen der US-Gastronomie auf den Importbedarf gefunden.
BURNHAM und EPPERSON (1998)	Verarbeitende Industrie (Obst- und Gemüse) Herkunftsland: USA Gastländer: Lateinamerika	Untersuchung von 81 Unternehmen der US-amerikanischen Obst- und Gemüse verarbeitenden Industrie und den Anreizen in verschiedenen Ländern Lateinamerikas ADI zu tätigen. Ein Zusammenhang wurde zwischen den Importzöllen für Obst und Gemüse aus den lateinamerikanischen Ländern in die USA und der Vornahme von ADI gefunden. Ein Großteil der Produktion in Lateinamerika wird in die USA importiert.
MCCORRISTON und SHELDON (1998)	Ernährungsindustrie Herkunftslander: Alle Länder mit ADI in den USA Gastland: USA	Überblick über ADI in die US-amerikanische Ernährungsindustrie von 1980-1995. Die vergleichende Analyse zeigt, dass zwischen dem relativen Wohlstand (gemessen als realer Wechselkurs) und ADI in die gesamte produzierende Industrie ein Zusammenhang besteht. Für ADI in die Ernährungsindustrie ist daraus kein Erklärungsbeitrag abzuleiten.
GOPINATH et al. (1998)	Lebensmittel verarbeitende Industrie Herkunftsland: USA Gastländer: 10 OECD-Länder (Australien, Japan Kanada und EU)	Theoretische und empirische Analyse des Einflusses des Wechselkurses auf Handel (Exporte) und ADI sowie einer angenommenen substitutiven Beziehung. Steigt der Wechselkurs nehmen die Exporte des betrachteten Landes zu, aber seine ADI in andere Länder sinken. Dies wird am Beispiel der US-amerikanischen Lebensmittel verarbeitenden Industrie und ihren Exporten und Verkäufen von ausländischen Niederlassungen (Tochterunternehmen) in 10 OECD-Ländern bestätigt. Allerdings sollte der Analyse aggregierter Daten eine auf Unternehmensebene folgen, um die Möglichkeit zu untersuchen, dass der Rückgang von Exporten verarbeiteten Exporten durch Exporte von Rohstoffen und Zwischenprodukten kompensiert wird.

Fortsetzung Tabelle A-12:

SOLANA-ROSILLO und ABBOTT (1998)	Weinindustrie Herkunftsländer: Spanien, Australien Gastländer: USA	Anhand einer Fallstudie des Spanisch-Australischen Wettbewerbs auf dem US-amerikanischen Weinmarkt, identifizieren die Autoren Distributionssystem und Marketingstrategie als Determinanten des Handelserfolgs und der Wahl der Markteintrittsform von Unternehmen des Agribusiness. Marktmacht und Transaktionskosten beeinflussen die institutionellen Arrangements der Unternehmen und damit deren Erfolg. Die Betrachtung der Wettbewerbsfähigkeit sollte auf Unternehmens- und nicht auf aggregierter nationaler Ebene erfolgen. Im Gegensatz zur Literatur legen die Ergebnisse nahe, dass ADI Exporte befördern bzw. ihnen vorangehen, wenn sie mit institutionellen Neuerungen wie vertraglichen Kontingenten und Investitionen in Marketing und nicht in Produktionsaktivitäten einhergehen.
GOW und SWINNEN (1998)	Wertschöpfungskette Agrar- und Ernährungssektor Gastland: MOEL Herkunftsland: Alle	Der Zusammenbruch des sozialistischen Wirtschaftssystems hat auch zum Zusammenbruch der landwirtschaftlichen Produktion geführt. Ein Schlüsselfaktor ist dabei der Zusammenbruch des vorher planwirtschaftlichen auf Verträgen basierenden Absatz- und Beschaffungssystems im Sektor. In dem Artikel wird diskutiert, wie ADI in der verarbeitenden Industrie für den produzierenden Agrarsektor eine kurz- bis mittelfristige Lösung dieses Problems darstellen können. Die positiven (vertikalen) Spillover-Effekte werden anhand einer Fallstudie empirisch belegt.
GOPINATH et al. (1999)	Lebensmittel verarbeitende Industrie Herkunftsland: USA Gastländer: 10 OECD-Länder (Australien, Japan Kanada und EU)	Untersuchung der Determinanten für ADI und der Beziehung zwischen ADI (ausländischen Verkäufen) und Export/Handel am Beispiel der US-amerikanischen Lebensmittel verarbeitenden Industrie. Die Beziehung ist leicht substitutiv und die Außenschutzpolitik der Gastländer beeinflusst die Vornahme von ADI.
WALKENHORST (2001)	Ernährungsindustrie Herkunftsländer: Alle Länder mit ADI in Polen Gastland: Polen	Statistische Analyse der Determinanten von FDI aus drei Länderclustern in die polnische Ernährungsindustrie unterteilt in 12 Subsektoren. Signifikante Determinanten sind die Unternehmensgröße, die Wertschöpfung in dem Subsektor, die Geschwindigkeit der Privatisierung und der Importanteil.
DRIES und SWINNEN (2004)	Milchsektor (Verarbeitung und Produktion) Herkunftsländer: Alle Gastländer: Polen	Die Autoren gehen empirisch der Frage nach, ob ADI negativ oder positiv auf kleinere Produzenten in Transformationsländern wirken. Am Beispiel des polnischen Milchsektors, in dem auf der Produzentenseite kleine Betriebsgrößen dominieren, zeigen sie, dass ADI Milch verarbeitender Unternehmen durch Prozesse vertikaler Integration positive Effekte hervorrufen. Beispielweise führen Betriebsmittelhilfs- und Beratungsprogramme der Milch verarbeitenden Unternehmen für ihre vertraglich gebundenen Produzenten zu erhöhter Qualität und Erträgen bei diesen. Lokale Milch verarbeitende Unternehmen übernehmen diese Strategien.

Quelle: Eigene Zusammenstellung.

Abbildung A-1: Nationale, regionale und lokale Komponenten von Standortbedingungen



Quelle: Nach TESCH, 1980, S. 367, leicht verändert.

Tabelle A-13: Entwicklung allgemeiner Wirtschaftsfaktoren und des Agrarsektors, 1990 bis 2005

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
BIP, in Mio. UAH ¹⁾²⁾	167	299	503	148273	1203769	5451642	81519	93365	102593	130442	170070	204290	225810	267344	345113	441452
Index der BIP Veränderung, 1990=100 ³⁾	100	91,3	82,3	70,6	54,4	47,8	43,8	41,7	40,9	40,8	43,2	47,2	49,7	54,4	61,0	62,7
BIP jährliche Wachstumsrate, in Prozent	-6,4	-8,7	-9,9	-14,2	-22,9	-12,2	-10,0	-3,0	-1,9	-0,2	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	2,4
Anteil der Landwirtschaft am BIP, in Prozent	25,4	22,2	20,8	21,5	15,3	14,6	13,1	13,7	13,7	13,5	16,2	16,3	14,6	12,1	11,9	10,9
Inflationsrate, in Konsumentenpreisen zum Jahresende	k. A.	290,0	2 000,0	10156,0	401,0	181,7	39,7	10,1	20,0	19,2	25,8	6,1	-0,6	8,2	12,3	10,3
Bevölkerung, in Mio. Personen	51,9	51,9	52,1	52,2	52,1	51,7	51,3	50,9	50,5	50,1	49,6	48,9	48,5	47,6	47,3	46,9
Arbeitslosenquote ³⁾	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	5,6	7,6	8,9	11,3	11,6	11,6	10,9	9,6	9,1	8,6	7,2
Anteil der Landwirtschaft and der Gesamtbeschäftigung, in Prozent	19,5	19,1	20,1	20,4	20,6	22,2	21,4	21,8	21,5	22,8	23,5	24,9	25,2	20,4	19,7	19,4
Preisindex für landwirtschaftliche Betriebsmittel, prozentuale Veränderung gegenüber dem Vorjahr	k. A.	60,0	3768,8	5 522,6	729,1	469,0	71,4	12,0	8,6	25,7	31,9	11,3	2,5	8,0	17,8	14,7
Preisindex für landwirtschaftliche Produkte, prozentuale Veränderung gegenüber dem Vorjahr	k. A.	90,1	750	3	860	570	330	64	5	10	29	56	5	-13,21	6	9
Handelsbilanz für Agrarerzeugnisse und Nahrungsmittel, in Mio. USD	k. A.	k. A.	-268	-255	1101	1677	1714	1000	382	576	556	790	1360	633	1685	1707
Wechselkurs UAH/USD ¹⁾⁴⁾	k. A.	k. A.	k. A.	0,05	0,33	1,47	1,83	1,86	2,45	4,13	5,44	5,37	5,32	5,33	5,32	5,12
Wechselkurs UAH/EUR ¹⁾⁴⁾	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	4,5	4,5	5,0	4,8	4,9	5,9	6,4	6,3

Quelle: OECD (2007); ILO (2007); OANDA (2007).

Anm.: ¹⁾ Bis 1995 galt die in der Ukraine die Währung Karbovantsy (KRB). ²⁾ SSCU (2007b). ³⁾ ILO (2007). ⁴⁾ OANDA (2007).

Tabelle A-14: Anteile der landwirtschaftlichen Großbetriebe und der Hauswirtschaften an der Produktion der wichtigsten pflanzlichen und tierischen Erzeugnisse 1990 und 2000 bis 2005

Landwirtschaftliche Großbetriebe	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Getreide	97,2	81,6	79,7	76	72,1	75,8	75,7
Zuckerrüben	99,9	87,8	79,7	73,8	77,4	76,9	78,5
Sonnenblumen	97,6	87,5	81,9	83,4	84,1	78,9	78,8
Kartoffeln	28,6	1,4	1,6	1,4	1,4	1,3	1,2
Gemüse	73,7	19,7	14	14,1	13,6	11,4	11,8
Fleisch (Schlachtgewicht) ¹⁾	71,1	26,3	23,2	27,1	30,7	32,1	36,8
Milch	76	29	27	24,5	19,6	18,5	18,8
Eier	62,2	33,8	38,1	44,1	43,9	46,3	49,5
Hauswirtschaften	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Getreide	2,8	18,4	20,3	24	27,9	24,2	24,3
Zuckerrüben	0,1	12,2	20,3	26,2	22,6	23,1	21,5
Sonnenblumen	2,4	12,5	18,1	16,6	15,9	21,1	21,2
Kartoffeln	71,4	98,6	98,4	98,6	98,6	98,7	98,8
Gemüse	26,3	80,3	86	85,9	86,4	88,6	88,2
Fleisch (Schlachtgewicht) ¹⁾	28,9	73,7	76,8	72,9	69,3	67,9	63,2
Milch	24	71	73	75,5	80,4	81,5	81,2
Eier	37,8	66,2	61,9	55,9	56,1	53,7	50,5

Quelle: SSU, 2006b.

Anm: ¹⁾ Aggregierte Angaben für Rind-, Schweine- und Geflügelfleisch.

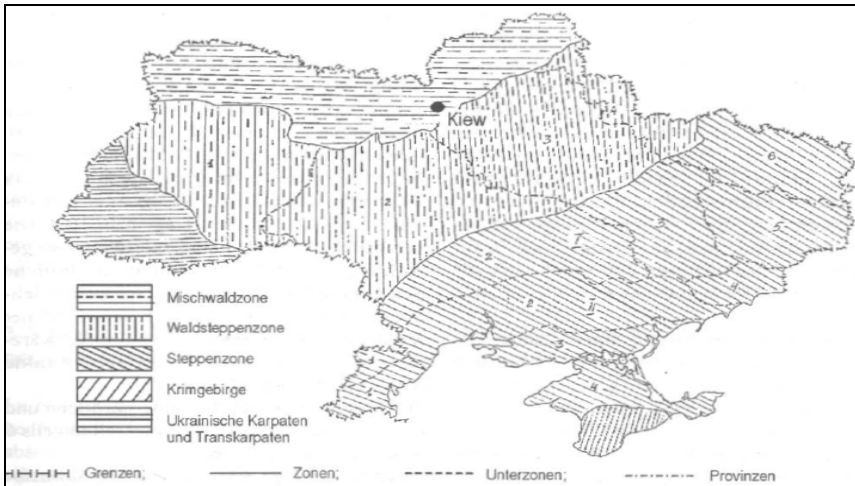
Tabelle A-15: Formen der Geschäftstätigkeit in der Ukraine

Kapitalgesellschaften		
Bezeichnung	Aktiengesellschaft (aktionerne tovarystvo, AT)	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (tovarystvo z obmezhenjou vidpovidalnistju, TOV)
Beschreibung	Als offener (Vidkryte aktionerne tovarystvo, VAT) und geschlossener (Zakryte aktionerne tovarystvo, ZAT) Typ zulässig. Aktien der VAT können öffentlich gezeichnet und an der Börse gehandelt werden. Aktien der ZAT können nur von Gründungsmitgliedern gehalten werden und bei Verkauf steht den Aktionären ein Vorkaufsrecht zu. Ziel ist die Gewinnerzielung. Aktionäre haften nur mit dem Wert ihrer Aktien, d. h. die AT haftet nur mit ihrem Stammkapital.	Eine durch eine oder mehrere Personen gegründete Gesellschaft, deren Stammkapital aus Geschäftsanteilen besteht, deren Höhe in den Gründungsdokumenten festgelegt ist. Zweck ist die Gewinnerzielung zur ausschließlichen Verteilung unter den Gesellschaftern. Die Gesellschafter haften nur mit ihren Anteilen, d. h., die Haftung ist auf die Höhe des Stammkapitals beschränkt. Bei der Veräußerung der Geschäftsanteile steht den Gesellschaftern ein Vorkaufsrecht zu, weitere Regelungen sind satzungsabhängig. Sonderfall ist die Gesellschaft mit zusätzlicher Haftung (TDV), deren Gesellschafter mit einem einheitlichen Vielfachen ihre Einlage haften. Die Regelungen der TOV finden weitgehend Anwendung.
Rechtsgrundlage	ZGB, HGB, Gesetz über Wirtschaftsgesellschaften.	HGB, Gesetz über Wirtschaftsgesellschaften, spez. Gesetz über TOV fehlt z. Zt..
Rechtlicher Status	Juristische Person, eigene Rechtspersönlichkeit	Juristische Person, eigene Rechtspersönlichkeit
Aktionäre/ Gesellschafter	Natürliche und juristische Personen, Anzahl unbegrenzt, die Einmann-AT ist zulässig, dieser alleinige Aktionär darf keine Einmann-AT sein.	Natürliche und juristische Personen, Einmann-TOV ist zulässig, dieser alleinige Gesellschafter darf keine Einmann-TOV sein.
Gründungs- voraussetzungen	Satzung als Gründungsdokument, bei mehreren Gesellschaftern Gründungsvertrag erforderlich. Das Stammkapital muss mindestens dem 1.250fachen des zum Gründungszeitpunkt festgesetzten Mindestlohnes entsprechen.	Einheitliches Gründungsdokument ist die Satzung, ein Gründungsvertrag ist nicht obligatorisch. Das Stammkapital muss mindestens dem 100fachen des zum Gründungszeitpunkt festgesetzten Mindestlohnes entsprechen.
Verwaltungsorgane	Aktionärshauptversammlung, Exekutivorgan (Vorstand oder Direktor), Aufsichtsrat.	Gesellschafterversammlung, Exekutivorgan (Direktor und oder Direktorium/Vorstand) Revisionskommission.
Personengesellschaften		
	Vollgesellschaft (povne tovarystvo, PT)	Kommanditgesellschaft (komandyne tovarystvo, KT)
Beschreibung	Entspricht weitgehend der deutschen Offenen Handelsgesellschaft (OHG). Die Gesellschafter haften mit ihrem persönlichen Vermögen für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Die Gesellschafter müssen als Subjekte der unternehmerischen Tätigkeit registriert sein.	Entspricht weitgehend der deutschen Kommanditgesellschaft (KG). Die Gesellschafter haften mit ihrem gesamten Vermögen für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft (Komplementär) bzw. einer oder mehrere Gesellschafter haften (Kommanditist) nur im Rahmen ihrer Einlagen und beteiligen sich nicht an der Geschäftsführung. Die Gesellschafter müssen als Subjekte der unternehmerischen Tätigkeit registriert sein.

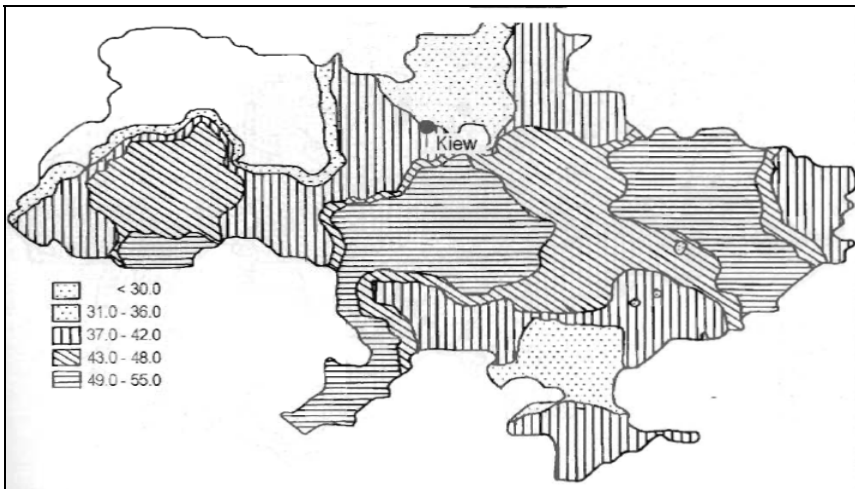
Fortsetzung Tabelle A-15: Formen der Geschäftstätigkeit in der Ukraine

	Spezielle Formen ausländischer Geschäftstätigkeit	
	Repräsentanzen	Verträge über gemeinsame Tätigkeit
Beschreibung	Ist nach dem ZGB eine gesonderte Struktureinheit einer juristischen Person, die sich außerhalb des Hauptsitzes der Muttergesellschaft befindet. Eine Repräsentanz handelt ausschließlich im Namen und Auftrag der Muttergesellschaft. Sie ist keine jur. Person und übt keine selbstständige Handelstätigkeit aus. Eine Repräsentanz ist für den Markteintritt ausländischer Unternehmen gedacht. Die Registrierung beim Wirtschaftsministerium ist zwingend erforderlich.	Zusammenschluss von Vertragspartnern ohne eine jur. Person zu gründen, in diesem Falle wird ein Vertrag über die gemeinsame Tätigkeit abgeschlossen. Hierbei gibt es zwei Möglichkeiten: 1) Bildung einer einfachen Gesellschaft (ähnlich einer deutschen GbR). Die Gesellschafter verpflichten sich ihre Einlagen zur Gewinnerzielung bzw. Erreichung eines anderen gem. Zweckes zusammenzuführen. Gesellschafter können sowohl inländische als auch ausländische jur. und natürliche Personen sein. 2) Verträge über gemeinsame Investitionstätigkeit. Abschluss eines Vertrages zwischen ausländischen Investoren und inländischen Unternehmen, wobei der Vertragsgegenstand frei zu bestimmen ist. Die Registrierung beim Wirtschaftsministerium ist zwingend.

Quelle: DEG et al. (2006, S. 54ff.), BEITEN BURKHARDT (2004, S. 11ff.), BOTSCHAFT DER UKRAINE IN DER BRD (2005, S.23ff.).

Abbildung A-2: Physikalisch-geografische Zonen in der Ukraine

Quelle: MEDEWJEW, 2000, S.195.

Abbildung A-3: Die Bodenbewertung nach dem Punktesystem in der Ukraine

Quelle: MEDEWJEW, 2000.

Tabelle A-16: Normativwerte für landwirtschaftliche Flächen und Ackerland in der Ukraine 2002 und 2006 (UAH/ha)

	Oblast, Region oder Stadt	Landwirtschaftliche Nutzfläche, insgesamt		Ackerland	
		01.01.02	01.01.06	01.01.02	01.01.06
1	Autonome Republik Krim	11.943	12.361	10.814	11.192
2	Vinnnytska	10.205	10.562	9.680	10.019
3	Volynska	7.974	8.253	8.763	9.070
4	Dnipropetrovska	8.662	8.965	9.520	9.853
5	Donetska	9.485	9.817	10.200	10.557
6	Zhytomyrska	6.244	6.463	6.024	6.235
7	Zakarpatska	6.996	7.241	7.678	7.947
8	Zaporizka	9.128	9.447	9.904	10.251
9	Ivano-Frankivska	7.688	7.957	8.361	8.654
10	Kyivska	9.271	9.595	9.357	9.684
11	Kirovohradska	8.674	8.978	9.394	9.723
12	Luhanska	6.774	7.011	7.762	8.034
13	Lvivska	6.860	7.100	7.792	8.065
14	Mykolayivska	7.348	7.605	7.715	7.985
15	Odeska	8.125	8.409	8.228	8.516
16	Poltavska	9.525	9.858	10.158	10.514
17	Rivnenska	8.322	8.613	9.192	9.514
18	Sumska	7.706	7.976	8.613	8.914
19	Ternopilska	8.741	9.047	9.288	9.613
20	Kharkivska	8.556	8.855	9.515	9.848
21	Khersonska	9.848	10.193	10.126	10.480
22	Khmelnyska	9.813	10.156	10.097	10.450
23	Cherkask	11.297	11.692	11.652	12.060
24	Chernivetska	9.890	10.236	9.954	10.302
25	Chernigivska	6.572	6.802	7.149	7.399
26	Kyiv	12.843	13.293	6.389	6.613
27	Sevastopol	33.021	34.177	11.630	12.037
	Insgesamt	8.733	9.039	9.204	9.526

Quelle: VERKOVNHA RADA, 1993.

Anm.: 01.01.2001-31.12.2001: 1 UAH = 0,208 EUR, 01.01.2005-31.12.2005: 1 UAH = 0,159 EUR.

Tabelle A-17: Vermarktungswege landwirtschaftlicher Hauptprodukte im Jahr 1990 und 2000 bis 2005

Getreide	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Verarbeitende Industrie	80,4	4	2,2	2,4	3,9	6,4	5,2
Über Märkte	3,2	34,8	17,7	16,1	13,6	11,4	10
An die Angestellten	13,2	20,6	16,1	11,4	10,1	6,9	4,7
Andere Vermarktungskanäle	3,2	40,6	64	70,1	72,4	75,3	80,1
Ölsaaten							
Verarbeitende Industrie	98,9	2,4	1,2	1,5	2,5	3,4	4
Über Märkte	0,3	46,4	23,9	20,6	16,9	14,1	11,3
An die Angestellten	0,8	10,1	7,2	4,8	3	2,2	1,4
Andere Vermarktungskanäle	0	41,1	67,7	73,1	77,6	80,3	83,3
Zuckerrüben							
Verarbeitende Industrie	100	93	88,9	71,2	82,5	84,3	90,4
Über Märkte		4	0,6	0,9	0,5	0,1	0,1
An die Angestellten		0,5	0,5	0,9	0,3	0,2	0,1
Andere Vermarktungskanäle		2,5	10	27	16,7	15,4	9,4
Kartoffeln							
Verarbeitende Industrie	85,1	16,9	13,9	2,4	3,2	8,2	11,3
Über Märkte	9,4	44,8	26,4	28,3	21,1	18,4	17,2
An die Angestellten	5,2	20,4	15,9	14,7	10,5	7,6	4
Andere Vermarktungskanäle	0,3	17,9	43,8	54,6	65,2	65,8	67,5
Gemüse							
Verarbeitende Industrie	89,4	13,3	9,5	4,3	5,9	6,7	13,5
Über Märkte	8	47	44,1	39,4	35,7	35,5	31,8
An die Angestellten	2,6	21,1	19,2	11,1	8,4	4,9	3,5
Andere Vermarktungskanäle	0	18,6	27,2	45,2	50	52,9	51,2
Fleisch (Schlachtgewicht)¹⁾							
Verarbeitende Industrie	94,8	21,6	31,3	28	29,1	29,2	30,9
Über Märkte	1,8	38,4	27,1	22,2	19,6	18,2	19,1
An die Angestellten	3,3	31,9	21,8	15,4	11,7	7	4,5
Andere Vermarktungskanäle	0,1	8,1	19,8	34,4	39,6	45,6	45,5
Milch und Milchprodukte							
Verarbeitende Industrie	99,1	66,3	71,8	73,9	78,7	82,1	85
Über Märkte	0,1	21,2	9,4	8	6,1	4,7	3,8
An die Angestellten	0,8	7,5	5,1	4,2	3,4	2,2	1,5
Andere Vermarktungskanäle	0	5	13,7	13,9	11,8	11	9,7
Eier							
Verarbeitende Industrie	98,1	20	10,4	0,7	0,4	0,3	0,4
Über Märkte	1,3	66,2	51,9	42,6	35,6	32,1	29,2
An die Angestellten	0,4	5,9	7,3	5,1	3,3	2,1	1,9
Andere Vermarktungskanäle	0,2	7,9	30,4	51,6	60,7	65,5	68,5

Quelle: SSCU, 2006b, S. 129.

Anm.: ¹⁾ Aggregierte Angaben für Rind-, Schweine- und Geflügelfleisch.

Tabelle A-18: Experteninterviews

Nr.	Institution	Thema	Ansprechpartner
1	Delegiertenbüro der deutschen Wirtschaft in der Ukraine	Deutsche Investitionen in den ukrainischen Agrar- und Ernährungssektor, Unternehmen und Kontaktdaten	Alexander Tkaschuk, Leiter der Abteilung Außenwirtschaft
2	Granex Cherkassy, Limited Company, landw. Unternehmen mit belgischem Investor	Gründe für und Umsetzung der Investitionen in das landwirtschaftliche Unternehmen	Katerina Basova, Generaldirektorin
3	Ukrainische Agrarföderation	Aktueller Stand und Perspektiven der ausländischen Direktinvestitionen in den ukrainischen Agrar- und Ernährungssektor	Volodymir Lapa, Leiter der analytischen Abteilung
4	Deutsche Botschaft in der Ukraine	Kontaktdaten landwirtschaftlicher Investoren, persönliche Einschätzung der Perspektiven	Stefan Kresse, Landwirtschaftsreferent
5	National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics"	Ukrainische Publikationen zu ADI im Agrar- und Ernährungssektor, Perspektiven	Mykola Kisil, Leiter der Abteilung Investitionen
6	Assoziation Agrokonsult "Winnitsa"	Investitionen deutscher Landwirte, Gestaltung der Betriebsgründung, Erfahrungen, Probleme und Erfolg	Vladimir Tokar Alexander Zigluk, Berater
7	Landwirt	Gründe für und Gestaltung der Investition	Niels Petersen
8	O.L.T. Consulting	Gründe für Investitionen im Agrarsektor, Gestaltung der Investitionen, Erfahrungen und Erfolg, Kontaktdaten	Dietrich Treis, Geschäftsführer
9	Deutsche Botschaft, Abend der deutschen Agrarwirtschaft	Rahmenbedingungen für deutsche Investitionen in der Ukraine, Erfahrungen einzelner Landwirte	Sigmund Lampka, Landwirt Markus Schütte, Landwirt Gerhard Rogalli, Landwirt
10	Ukrainisches Statistisches Amt (Derzhkomstat)	Sekundärdatenüberblick zu ADI im Agrarsektor, Adressdaten	Oleg Prokopenko
11	Nationale Assoziation von landwirtschaftlichen Beratungsdienste, Poltawa	Umfang ausländischer Investitionen in der Region Poltawa	Gerhardt Schuster Dr. Behtmann (CIM Experten)
12	Oblastverwaltung Poltava	Rechtliche Rahmenbedingungen, Förderung und Vorkommen ausländischer Investitionen in der Region Poltawa	Viktor Orlov, Gouverneur
13	Landwirtschaftlicher Betrieb, Gartenbau bei Kiev	Erfahrungen mit Joint Ventures mit ausländischen Investoren	Oleksandr und Inna Semerog, Betriebsinhaber

Quelle: Eigene Erhebung.

Tabelle A-19: Beschreibung der Interviewpartner

Nr.	Position (im ukrainischen Unternehmen)	Funktion und Mitarbeit (im ukrainischen Unternehmen)	Investor (ja/nein)	Vollständig (Ja/Nein)	Nationalität a) Interviewpartner b) der ADI
1	Geschäftsführender Direktor, Gesellschafter	Geschäftsführung vor Ort	Ja	Ja	a) US-amerikanisch b) Dänisch, Amerikanisch
2	Geschäftsführender Direktor	Ltg. Finanzen/ Verwaltung/Vermarktung	Nein	Nein	a) Ukrainisch b) Dänisch, Slowakisch
3	Generaldirektor	Ltg. Finanzen/ Verwaltung/Vermarktung	Nein	Nein	a) Ukrainisch b) Niederländisch
4	Gesellschafter	Betriebsleitung temporär vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
5	Gesellschafter	Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	a) Niederländisch b) Deutsch, niederländisch
6	Geschäftsführer	Betriebsleitung temporär vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
7	Generaldirektor	Betriebsleitung	Nein	Nein	a) Niederländisch b) Niederländisch
8	Geschäftsführer	Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
9	Generaldirektor	Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
10	Generaldirektor	Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
11	Generaldirektor	Betriebsleitung vor Ort	Nein	Nein	a) Ukrainisch b) Dänisch
12	Mitarbeiter	Mitarbeit und Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
13	Gesellschafter	Betriebsleitung sporadisch vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
14	Generaldirektor	Ltg. Finanzen/Verwaltung/Vermarktung	Nein	Nein	a) Ukrainisch b) Niederländisch
15	Gesellschafter	Betriebsleitung temporär vor Ort	Ja	Ja	a) Ukrainisch b) Niederländisch
16	Gesellschafter	Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	c) Deutsch b) Deutsch
17	Generaldirektor	Geschäftsführung und Betriebsleitung	Nein	Nein	a) Ukrainisch b) Deutsch
18	Gesellschafter	Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	a) Italienisch b) Italienisch, Deutsch

Fortsetzung Tabelle A-19:

19	Gesellschafter	Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
20	Generaldirektor/ Gesellschafter	Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
21	Gesellschafter	Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	a) Niederländisch b) Niederländisch
22	Geschäftsführender Direktor/ Gesellschafter	Geschäftsführung und Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	a) Dänisch b) Dänisch
23	Gesellschafter	Betriebsleitung temporär vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
24	Gesellschafter	Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
25	Generaldirektor und Gesellschafter	Betriebsleitung vor Ort	Ja	Ja	a) Ukrainisch b) Niederländisch
26	Geschäftsführer	Betriebsleitung temporär vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
27	Generaldirektor	Betriebsleitung temporär vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
28	Gesellschafter	Betriebsleitung temporär vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
29	Gesellschafter	Betriebsleitung temporär vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
30	Geschäftsführender Gesellschafter	Betriebsleitung temporär vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
31	Gesellschafter	Betriebsleitung temporär vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
32	Gesellschafter	Betriebsleitung temporär vor Ort	Ja	Ja	a) Deutsch b) Deutsch
33	Gesellschafter	Betriebsleitung temporär vor Ort	Ja	Nein	a) Deutsch b) Deutsch

Quelle: Eigene Erhebung.

Tabelle A-20: Die Bewertung des Einflusses von Standortfaktoren zum Zeitpunkt der Investition

		Landwirtschaft		Agribusiness		Sonstiges		Gesamt	
		Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Gesamt		13	100	8	100	5	100	26	100
Natürl. Standortfaktoren	positiv	12	92,3	8	100,0	4	80,0	24	92,3
	neutral	1	7,7	0	0	1	20,0	0	0,0
	negativ	0	0	0	0	0	0	2	7,7
Flächenverfügbarkeit	positiv	13	100	5	62,5	4	80,0	22	84,6
	neutral	0	0	2	12,5	1	20,0	2	7,7
	negativ	0	0	1	25,0	0	0	2	7,7
Pachtpreise	positiv	12	92,3	3	37,5	3	60,0	18	69,2
	neutral	1	7,7	5	62,5	2	40,0	8	30,8
	negativ	0	0	0	,0	0	,0	0	0,0
Verfügbarkeit von Betriebsgebäuden	positiv	7	53,8	2	25,0	1	20,0	10	38,5
	neutral	6	46,2	6	75,0	3	60,0	15	57,7
	negativ	0	,0	0	,0	1	20,0	1	3,8
Lohnkosten	positiv	9	69,2	5	62,5	3	60,0	17	65,4
	neutral	4	30,8	3	37,5	2	40,0	9	34,6
	negativ	0	,0	0	,0	0	,0	0	0,0
Angebot an Arbeitskräften	positiv	3	23,1	4	50,0	0	,0	7	26,9
	neutral	9	69,2	3	37,5	5	100,0	17	65,4
	negativ	1	7,7	1	12,5	0	,0	2	7,7
Verfügbarkeit/Preise Betriebsmittel	positiv	3	23,1	0	,0	3	60,0	6	23,1
	neutral	7	53,8	5	62,5	2	40,0	14	53,8
	negativ	3	23,1	3	37,5	0	,0	6	23,1
Möglichkeit/Kosten Warenimport	positiv	5	38,5	3	37,5	4	80,0	12	46,2
	neutral	7	53,8	4	50,0	1	20,0	12	46,2
	negativ	1	7,7	1	12,5	0	,0	2	7,7
Auflagen Umwelt/Arbeit	positiv	3	23,1	1	12,5	1	20,0	5	19,2
	neutral	10	76,9	6	75,0	4	80,0	20	76,9
	negativ	0	,0	1	12,5	0	,0	1	3,8
Kapitalzugang	positiv	1	7,7	7	87,5	4	80,0	12	46,2
	neutral	11	84,6	1	12,5	1	20,0	13	50,0
	negativ	1	7,7	0	,0	0	,0	1	3,8
Kapitalverkehrsregelung	positiv	2	15,4	0	,0	1	20,0	3	11,5
	neutral	8	61,5	5	62,5	4	80,0	17	65,4
	negativ	3	23,1	3	37,5	0	,0	6	23,1
Steuersystem	positiv	6	46,2	4	50,0	2	40,0	12	46,2
	neutral	6	46,2	4	50,0	3	60,0	13	50,0
	negativ	1	7,7	0	,0	0	,0	1	3,8
Verkehrsinfrastruktur	positiv	3	23,1	3	37,5	1	20,0	7	26,9
	neutral	6	46,2	4	50,0	4	80,0	14	53,8
	negativ	4	30,8	1	12,5	0	,0	5	19,2
Erzeugerpreise	positiv	9	69,2	1	12,5	1	20,0	11	42,3
	neutral	3	23,1	7	87,5	4	80,0	14	53,8
	negativ	1	7,7	0	,0	0	100,0	1	3,8
Transportkosten	positiv	3	23,1	1	12,5	0	,0	4	15,4
	neutral	10	76,9	6	75,0	5	100,0	21	80,8
	negativ	0	,0	1	12,5	0	,0	1	3,8
Lagerkosten	positiv	1	7,7	0	,0	0	,0	1	3,8
	neutral	10	76,9	7	87,5	5	100,0	22	84,6
	negativ	2	15,4	1	12,5	0	,0	3	11,5

Forsetzung Tabelle A-20:

		Landwirtschaft		Agribusiness		Sonstiges		Gesamt	
		Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Vermarktungs- infrastruktur	positiv	2	15,4	1	12,5	2	40,0	5	19,2
	neutral	9	69,2	6	75,0	2	40,0	17	65,4
	negativ	2	15,4	1	12,5	1	20,0	4	15,4
Marktgröße und -potenzial	positiv	5	38,5	5	62,5	1	20,0	11	42,3
	neutral	8	61,5	3	37,5	4	80,0	15	57,7
	negativ	0	,0	0	,0	0	,0	0	0,0
Exportmöglichkeiten	positiv	1	7,7	7	87,5	2	40,0	10	38,5
	neutral	12	92,3	1	12,5	3	60,0	16	61,5
	negativ	0	,0	0	,0	0	,0	0	0,0
Politische Stabilität	positiv	3	23,1	0	,0	1	20,0	4	15,4
	neutral	6	46,2	5	62,5	3	60,0	14	53,8
	negativ	4	30,8	3	37,5	1	20,0	8	30,8
Stabilität der Agrarpolitik	positiv	2	15,4	0	,0	0	,0	2	7,7
	neutral	7	53,8	7	87,5	4	80,0	18	69,2
	negativ	4	30,8	1	12,5	1	20,0	6	23,1
Rechtssicherheit	positiv	3	23,1	1	12,5	3	60,0	7	26,9
	neutral	6	46,2	5	62,5	1	20,0	12	46,2
	negativ	4	30,8	2	25,0	1	20,0	7	26,9
Bürokratie	positiv	1	7,7	1	12,5	0	,0	2	7,7
	neutral	10	76,9	2	25,0	3	60,0	15	57,7
	negativ	2	15,4	5	62,5	2	40,0	9	34,6
Soziale Infrastruktur	positiv	2	15,4	0	,0	1	20,0	3	11,5
	neutral	11	84,6	7	87,5	4	80,0	22	84,6
	negativ	0	,0	1	12,5	0	,0	1	3,8
Soziales Umfeld n=25	positiv	1	8,3	2	25,0	2	40,0	5	19,2
	neutral	10	83,3	6	75,0	3	60,0	19	73,1
	negativ	1	8,3	0	,0	0	,0	1	3,8

Quelle: Eigene Erhebung.

Tabelle A-21: Anzahl der landwirtschaftlichen Investoren pro ukrainischem Betrieb mit ADI und Anzahl und Art der Betriebe im Herkunftsland

Nr.	Betrieb in der Ukraine			Betriebe im Herkunftsland bzw. anderen Ländern					Investor mobil ²⁾
	Größe (ha)	Betriebstyp	Anz. Investoren	Nr. Investor	Anz. Betriebe	Größe (ha)	Länder ¹⁾	Betriebstyp	
1	5000 3000 Milchk.	Milchproduktion	3	1	1	k. A.	DK	Milchproduktion	-
				2	2	k. A.	DK	Milchproduktion	++
				3	1	k. A.	DK	Milchproduktion	-
2	9000	Marktfruchtbau	2	4	2	10.000	D-Ost	Marktfruchtbau	++
				5	2	5.000	PL	D-Ost	++
3	200	Gartenbau	1	6	3	115	NL	Gartenbau	++
						k. A.	BE	Gartenbau	
						k. A.	PL	Gartenbau	
4	1050	Marktfruchtbau	1	7	1	600	D-Ost	Gemischt	+ ³⁾
5	800	Marktfruchtbau	1	8	1	180	DK	Gemischt	-
6	1956	Marktfruchtbau	5	9	2	50	D-West	Marktfruchtbau	+
						800	D-Ost	Marktfruchtbau	
						k. A.	D-West	k. A.	-
						k. A.	D-Ost	k. A.	
						k. A.	D-Ost	k. A.	
k. A.	D-West	k. A.	-						
k. A.	D-West	k. A.	-						
k. A.	D-West	k. A.	-						
7	3500	Marktfruchtbau (Saatgutvermehrung)	3	14	2	k. A.	NL	k. A.	++
						k. A.	ROM	k. A.	
						k. A.	NL	k. A.	-
						k. A.	NL	k. A.	-
8	2500	Marktfruchtbau	2	17	1	k. A.	FR	Marktfruchtbau	-
						18	1	k. A.	
9	2500, 2000 Sauen	Schweineproduktion	1	19	1	k. A.	PL	Schweineproduktion	++
						20	1	k. A.	
10	700	Marktfruchtbau	1	20	1	700	D-Ost	Marktfruchtbau	-
11	400	Marktfruchtbau	2	21	1	300	D-West	Gemischt	-
									22
12	1	Dienstleistungen	1	23	1	1800, 1000 Milchk.	D-Ost	Gemischt	-
						1600, 260 Milchk.	D-Ost	Gemischt	
13	1800	Marktfruchtbau	1	24	1	7000	D-Ost	Gemischt	-
14	4500	Marktfruchtbau		25	1		D-Ost	Gemischt	-
15	1511	Marktfruchtbau	3	26 ⁴⁾	1	2200	D-Ost	Gemischt	-
				27 ⁴⁾					-
				28 ⁴⁾					-

Fortsetzung Tabelle A-21:

Nr.	Betrieb in der Ukraine			Betriebe im Herkunftsland bzw. anderen Ländern					Investor mobil ²
	Größe (ha)	Betriebstyp	Anz. Investoren	Nr. Investor	Anz. Betriebe	Größe (ha)	Länder ¹⁾	Betriebstyp	
16	800	Marktfreuchtbau	3	29 ³⁾	2		D-West	Gemischt	+
				30 ⁴⁾			D-Ost	Gemischt	+
				31	1		D-West	Gemischt	-
17	8000	Marktfreuchtbau	1	32	1		D-Ost	Gemischt	-

Quelle: Eigene Erhebung.

Anm.: ¹⁾ D = Deutschland, BE = Belgien, DK = Dänemark, FR = Frankreich, NL = Niederlande, PL = Polen, ROM = Rumänien, SK = Slowakei. ²⁾ - = vorher nicht mobil, + im eigenen Land mobil (hier D-West nach D-Ost). ++ = vorher in anderes Land als Herkunftsland mobil. ³⁾ Investor stammte aus D-West und ging nach D-Ost, mittlerweile existiert der Betrieb in D-West nicht mehr. ⁴⁾ Investoren sind im Herkunftsland Eigentümer/Anteilseigner desselben/derselben Betrieb/e.

Tabelle A-22: Anwesenheit des/der Investoren auf dem ukrainischen Betrieb nach Hintergrund der Investoren (n = 32)

Gruppe	Anwesenheit des Investors/der Investoren							
	Überwiegend		Saison		Regelmäßig Tage/Woche		Gesamt	
	Anzahl	% Gruppe	Anzahl	% Gruppe	Anzahl	% Gruppe	Anzahl	% Gruppe
Landwirtschaft	5	29,4	2,0	11,8	10,0	58,8	17,0	53,1
Agribusiness	3	37,5	0,0	0,0	5,0	62,5	8,0	25,0
Sonstiges	4	57,1	0,0	0,0	3,0	42,9	5,0	21,9
Gesamt	12	37,5	2,0	6,3	18,0	56,3	32,0	100,0

Quelle: Eigene Erhebung.

Tabelle A-23: Management der Betriebe in der Ukraine und im Herkunftsland der 17 internationalen landwirtschaftlichen Unternehmen

Nr.	Anz. Investoren	Nr. Investor	Anz. Betriebe im Herkunftsland	Anwesenheit eines oder mehrer Investoren	Managementmodell
1	3	1 2	1 2	Regelmäßig ein paar Tage	Investitionsgesellschaft, ausländische Gesellschafter haben keine Position inne, es gibt ukrainische und ausländische Angestellte in der Position der Betriebsleiter.
		3	1		
2	2	4	2	Überwiegend	Die zwei Hauptinvestoren und Gesellschafter haben keine offizielle Position. Es gibt eine ukrainische Generaldirektorin und einen angestellten niederländischen Betriebsleiter, der an dem ukrainischen Unternehmen beteiligt ist.
		5	2		
3	1	6	3	Regelmäßig ein paar Tage	Der Investor bekleidet keine offizielle Position, es gibt einen ukrainischen Generaldirektor und Betriebsleiter
				Überwiegend	Der deutsche Investor ist Generaldirektor, ist fast immer in der Ukraine und leitet den Betrieb selber. Der Betrieb im Herkunftsland wird vom Vater geleitet.
4	1	7	1	Regelmäßig ein paar Tage	Der dänische Investor ist regelmäßig ein paar Tage vor Ort, bekleidet aber keine Position im Unternehmen. Der ukrainische Generaldirektor ist auch Produktionsleiter.
5	1	8	1	Regelmäßig ein paar Tage	Die sechs deutschen Investoren, die alle im Herkunftsland einen oder mehr landwirtschaftliche Betriebe haben, sind abwechselnd jeweils ein paar Tage vor Ort. Permanent haben sie einen deutschen Betriebsleiter angestellt.
6	5	9	2	Regelmäßig ein paar Tage	
		10	2		
		11	1		
		12	1		
		13	1		
7	3	14	2	Regelmäßig ein paar Tage	Die drei Investoren kommen regelmäßig im Jahr für ein paar Tage. Generaldirektor des Unternehmens ist ein Ukrainer und führt die Geschäfte relativ selbständig von Kiew aus. Auf dem Betrieb gibt es noch einen Produktionsleiter.
		15	1		
		16	1		
8	2	17		In der Saison	Die Investoren (Vater und Tochter) teilen sich die Leitung des ukrainischen und des Betriebs im Herkunftsland. Während der Saison (Ernte und Aussaat) war die Tochter in der Ukraine anwesend. Trotzdem gibt es einen ukrainischen Generaldirektor und einen ukrainischen Produktionsleiter.
		18	1		
				Überwiegend	Bei dem Investor handelt es sich um eine Investitionsgesellschaft von über 80 dänischen Landwirten. In der Ukraine gibt es einen Vollzeit anwesenden dänischen Betriebsleiter und Geschäftsführer sowie mehrere dänische Führungskräfte.
9	1	19	1	In der Saison	Der deutsche Investor ist in der Saison (Ernte/Aussaat) anwesend und fungiert dann als Betriebsleiter. Der deutsche Betrieb wird in der Zeit von seiner Frau geleitet, wobei tägliche Kommunikation stattfindet.
10	1	20	1		

Tabelle A-23:

11	2	21 22	1	Überwiegend	Einer der beiden deutschen Gesellschafter (Brüder) ist fast das ganze Jahr in der Ukraine anwesend und leitet den Betrieb dort, während der andere den deutschen Betrieb leitet. Zusätzlich gibt es noch einen ukrainischen Partner, der Generaldirektor des ukrainischen Unternehmens ist.
12	1	23	1	Regelmäßig für ein paar Tage	Der deutsche Gesellschafter (Genossenschaft) ist in der Person des Vorstandsvorsitzenden des regelmäßig 8mal im Jahr in der Ukraine. Dort gibt es einen ukrainischen Generaldirektor.
13	1	24	1	Regelmäßig für ein paar Tage	Der deutsche Gesellschafter ist eine GbR. Einer der Partner ist regelmäßig vor Ort. Allerdings gibt es in der Ukraine einen angestellten deutschen Betriebsleiter.
14				Regelmäßig für ein paar Tage	Der geschäftsführende Gesellschafter der deutschen GmbH (Investor) ist regelmäßig für ein paar Tage in der Ukraine, wo das Tagesgeschäft von dem ukrainischen Generaldirektor geführt wird.
15	3	26 ⁴⁾ 27 ⁴⁾ 28	1	Regelmäßig für ein paar Tage	Der geschäftsführende Vorstand der deutschen Genossenschaft (Investor) ist regelmäßig in der Ukraine. Betriebsleiter ist ein russischstämmiger, in Deutschland lebender Angestellter.
16		29 ⁴⁾ 30 ⁴⁾ 31	2 1	Regelmäßig für ein paar Tage	Zwei der ausländischen Gesellschafter (Vater und Sohn) wechseln sich mit der Leitung des ukrainischen Betriebes ab, wobei der Sohn meist vor Ort ist und der Vater die deutschen Betriebe leitet. Langfristige Entscheidungen werden zusammen mit dem dritten deutschen Gesellschafter getroffen.
17				Regelmäßig für ein paar Tage	Der geschäftsführende Vorstand der deutschen Genossenschaft (Investor) ist regelmäßig vor Ort und bespricht sich mit dem ukrainischen Generaldirektor. Dieser trifft die täglichen Entscheidungen.

Quelle: Eigene Erhebung.

7.6 Anhang 2

Fragebogen

Henriette Stange
Abteilung Rahmenbedingungen des Agrarsektors
Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa
Theodor-Lieser-Straße. 2
06120 Halle (Saale)
Tel: +49-(0)345-29 28 126
Mail: stange@iamo.de
<http://www.iamo.de>



Befragung zu ausländischen Investitionen in Agrarunternehmen in der Ukraine

Sehr geehrte Damen und Herren,

Dieses Interview ist ein Teil des am Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO) bearbeiteten Projektes "**Motive und Einflussfaktoren für Investitionen in die Landwirtschaft in der Ukraine**", das im Rahmen meines Promotionsvorhabens untersucht wird.

Das Ziel des Projektes ist, die Motive und Einflussfaktoren, die auf den Entscheidung über eine Auslandsinvestition in der Landwirtschaft wirken, anhand des Beispiels westeuropäischer Unternehmen/Privatpersonen, die in der Ukraine investiert haben, zu untersuchen.

Alle erhobenen Informationen werden nur in anonymisierter Form veröffentlicht und streng vertraulich behandelt.

Ich möchte mich schon im Voraus sehr herzlich für Ihre Mitarbeit bedanken!

Mit freundlichen Grüßen

Henriette Stange

Fragebogen Nr.: _____

Oblast/Rayon/Ort: _____

Befragter: _____

Position im Unternehmen: _____

Datum und Länge des Interviews: _____

I. BETRIEB, BETRIEBSGRÜNDUNG UND BETRIEBSORGANISATION

Allgemeine Informationen zum Betrieb

- I.1 Bitte beschreiben Sie kurz die Entstehungsgeschichte des ukrainischen Betriebes mit dem Schwerpunkt auf dem Hintergrund und den Motiven für die Investition.**

I.2 Bitte beschreiben Sie die folgenden Kennziffern des Unternehmens in der Ukraine (2005).

Gen. Angaben	Gründungszeitpunkt:		Gesamtumsatz in EUR:		Gewinn in EUR:		Rendite %:	
	<input type="checkbox"/> Einzelunternehmen		<input type="checkbox"/> AG – Geschlossen (ZAT)		<input type="checkbox"/> AG – Offen (VAT)		<input type="checkbox"/> GmbH (TOV)	
Rechtsform	Anzahl:		Vollzeit:		Teilzeit:		Sonstiges:	
Mitarbeiter	Ø Monatslohn:							
Fläche	Größe (ha LN):		Pachtpreis (€/ha):		Dauer der Pachtverträge:		Verpächter: <input type="checkbox"/> Privat <input type="checkbox"/> Staat	
Betriebstyp	<input type="checkbox"/> Marktfruchtbau <input type="checkbox"/> Gartenbau <input type="checkbox"/> Obstbau				Futterbau Dienstleistungen (PP) Dienstleistungen (TP)		<input type="checkbox"/> Veredelung (Schwein) <input type="checkbox"/> Veredelung (Geflügel) <input type="checkbox"/> Veredelung (Rind)	
Produktion	Produkte				Vermarktung des Produktes			
Pflanzen- produktion	2005/2006				Abnahmeverträge		Abnehmer	
	Winter-/Sommerweizen ha:	ha:			<input type="checkbox"/>			
	Gerste ha:	ha:			<input type="checkbox"/>			
	Sojabohnen ha:	ha:			<input type="checkbox"/>			
	Raps ha:	ha:			<input type="checkbox"/>			
	Sonnenblumen ha:	ha:			<input type="checkbox"/>			
	Kartoffeln ha:	ha:			<input type="checkbox"/>			
	Mais ha:	ha:			<input type="checkbox"/>			
	Zuckerrüben ha:	ha:			<input type="checkbox"/>			
	Obstbau/Gemüsebau ha:	ha:			<input type="checkbox"/>			
Grünland ha:	ha:			<input type="checkbox"/>				
Brache ha:	ha:			<input type="checkbox"/>				
Sonstige Pflanzenprod.:	ha:			<input type="checkbox"/>				

Betriebsgründung und Investition**I.3 In welcher Form ist die Betriebsgründung geschehen (Bitte ankreuzen)?**

- Als Beteiligung/Übernahme eines **bestehenden** Betriebes
 Als Neugründung oder Beteiligung an einem **neugegründeten** Betrieb
 Sonstiges:

I.4 Wie ist der geeignete Standort mit den Flächen (und Betriebsgebäuden) gefunden worden (Mehrfachantworten möglich)?

<input type="checkbox"/> Private Kontakte	<input type="checkbox"/> Nichtukrainisches Beratungsunternehmen	<input type="checkbox"/> Beratungsunternehmen aus der Ukraine
<input type="checkbox"/> Eigene/unternehmensinterne Information	<input type="checkbox"/> Ukrainische Behörden (z. B. Investitionsagentur)	<input type="checkbox"/> Anderes:

I.5 Wie ist die Investition getätigt worden?

- durch den Erwerb von Anteilen
 100 % <100 % - >75 % <75 % - >50 % <50 % - >25 % >25 %
 durch das Einbringen von Sachmitteln (z. B. Maschinen)
 in Form eines Kredites

I.6 Welche Höhe hatte die Anfangsinvestition ungefähr?

<input type="checkbox"/> < 100.000 EUR	<input type="checkbox"/> > 100.000 – 500.000 EUR	<input type="checkbox"/> >500.000 – 1.000.000 EUR
<input type="checkbox"/> >1.000.000 – 2.000.000 EUR	<input type="checkbox"/> > 2.000.000 – 3.000.000 EUR	<input type="checkbox"/> >3.000.000 EUR
<input type="checkbox"/> > 5.000.000 EUR	Genauer Wert (EUR):	

I.7 Woher stammt das Kapital für die Anfangsinvestition?

	<input type="checkbox"/> Eigenkapital	<input type="checkbox"/> Fremdkapital – Kreditgeber aus dem Herkunftsland	<input type="checkbox"/> Fremdkapital – Kreditgeber aus der Ukraine
Prozent			

I.8 Wie hoch ist die gesamte investierte Summe zur Zeit ungefähr (Ende 2005)?

<input type="checkbox"/> < 100.000 EUR	<input type="checkbox"/> > 100.000 – 500.000 EUR	<input type="checkbox"/> >500.000 – 1.000.000 EUR
<input type="checkbox"/> >1.000.000 – 2.000.000 EUR	<input type="checkbox"/> 2.000.000 – 3.000.000 EUR	<input type="checkbox"/> >3.000.000 EUR
<input type="checkbox"/> >5.000.000 EUR	<input type="checkbox"/> >10.000.000 EUR	Genauer Wert (EUR):

Management des Unternehmens

I.9 Welche der folgenden Managementtätigkeiten werden normalerweise von den Investoren durchgeführt?

	Ausschließlich	Teilweise	Gar nicht
Investitionsplan und -entscheidungen	O	O	O
Einstellungen	O	O	O
Entlassungen	O	O	O
Verteilung des Gewinns	O	O	O
Einkauf von Betriebsmitteln	O	O	O
Verkauf und Vermarktung	O	O	O
Zeitpunkt für Aussaat/Ernte/Düngung und Herdenmanagement	O	O	O
Tägliche Arbeitspläne	O	O	O

I.10 Wie häufig sind Sie (der Investor/ein Vertreter des Investor) vor Ort im ukrainischen Unternehmen?

- Das ganze Jahr
 Während der Saison (Aussaat und Ernte) die gesamte Zeit
 Regelmäßig für ein paar Tage/Woche
 Sonstiges:

I.11 Bitte machen Sie nachfolgend einige Angaben zum Investor¹⁾.

Anzahl aller Investoren	Anzahl der ausländischen Investoren/	Anzahl der ukrainischen Investoren

Rechtsform des Investors im Herkunftsland					
<input type="checkbox"/> Privatperson	Anz.: _____	<input type="checkbox"/> Aktiengesellschaft (AG)	Anz.: _____	<input type="checkbox"/> Holdinggesell.	Anz.: _____
<input type="checkbox"/> GbR	Anz.: _____	<input type="checkbox"/> GmbH	Anz.: _____	<input type="checkbox"/> Sonstiges:	Anz.: _____
<input type="checkbox"/> OHG	Anz.: _____	<input type="checkbox"/> Genossenschaft (e.G.)	Anz.: _____		

Wirtschaftsbereich des Investors im Herkunftsland			
1) <input type="checkbox"/> Landwirtschaftliches Unternehmen	4) <input type="checkbox"/> Unternehmen des Agribusiness ²⁾ _____	7) <input type="checkbox"/> Unternehmen aus einem anderen Sektor: _____	10) <input type="checkbox"/> Sonstiges
2) <input type="checkbox"/> Eigentümer/Partner oder beteiligt an landwirtschaftlichen Unternehmen	5) <input type="checkbox"/> Eigentümer/Partner oder beteiligt an einem Unternehmen des Agribusiness: _____	8) <input type="checkbox"/> Eigentümer/Partner oder beteiligt an einem Unternehmen aus einem anderen Sektor:	11) <input type="checkbox"/> Internationale Organisation:
3) <input type="checkbox"/> Angestellt bei einem landwirtschaftlichen Unternehmen	6) <input type="checkbox"/> Angestellt bei einem Unternehmen des Agribusiness	9) <input type="checkbox"/> Angestellt bei einem Unternehmen aus einem anderen Sektor	

¹⁾ Die Privatperson oder die Organisation, die die Investition in den ukrainischen Betrieb getätigt hat. ²⁾ Dem Agrarsektor vor- und nachgelagerte Bereiche.

→ Bei Antworten anders als 1)/2) weiter mit Frage I.15.

I.12 Wird der landwirtschaftliche Betrieb im Herkunftsland fortgeführt? Ja Nein

I.13 Falls der Investor im Herkunftsland Eigentümer, beteiligt oder angestellt bei einem landwirtschaftlichen Unternehmen ist, bitte beschreiben Sie diese/-s kurz.

	Betrieb 1	Betrieb 2
Land/Ort		
Durchschnittl. Umsatz		
Rechtsform		
Größe (ha)		
Betriebstyp ¹⁾		
Position des Investors ²⁾		
Gründungs- bzw. Übernahmzeitpunkt		

- ¹⁾ Marktfruchtbau Futterbau Veredelung (Schwein)
 Gemüsebau Dienstleistungen (PP) Veredlung (Geflügel)
 Obstbau Dienstleistungen (TP) Veredelung (Rind)

²⁾ 1 = Investor ist Eigentümer oder beteiligt. 2 = Investor ist im Angestelltenverhältnis tätig. 3 = Familienbetrieb.

I.14 Wie ist das Management der verschiedenen Betriebe organisiert?

- Langfristige Entscheidungen werden von denselben Personen/Gremium gefällt
- Langfristige Entscheidungen werden von denselben Personen/Gremium gefällt, aber es gibt:
- einen Betriebsleiter für den ukrainischen Betrieb einen Betriebsleiter für den Betrieb im Herkunftsland ein Miteigentümer managt den ukrainischen Betrieb
- ein Miteigentümer managt den Betrieb im Herkunftsland
- Der ukrainische und der Betrieb im Herkunftsland werden von Personen aus derselben Familie gemanagt
- Andere Organisation:

I.15 Haben Sie Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitsqualität ergriffen?

- Weiterbildung der Arbeitnehmer Überdurchschnittliche Entlohnung
- Leistungsabhängiges Entlohnungssystem Freiwillige Sozialleistungen
- Sonstiges: _____

I.16 Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit der Leistung Ihrer Mitarbeiter im ukrainischen Betrieb (Bitte ankreuzen)?

- sehr zufrieden zufrieden neutral unzufrieden sehr unzufrieden

I.17 Wie beurteilen Sie im Vergleich zum Herkunftsland die Möglichkeit in der Ukraine ausreichend qualifizierte Arbeitnehmer zu finden?

- wesentlich besser besser gleich gut schlechter wesentlich schlechter

I.18 Nehmen Sie als Unternehmen soziale Aufgaben im Dorf/der Region wahr?

<input type="checkbox"/> Nein	<input type="checkbox"/> Ja, und zwar:
-------------------------------	--

II. INVESTITIONSENTSCHEIDUNG – MOTIVE UND EINFLUSSFAKTOREN**II.1 Welche Bedeutung hatten die folgenden Motive für Ihre Investitionsentscheidung in der Ukraine. Bitte definieren Sie das wichtigste Motiv.**

	Bedeutung				
	sehr wichtig	wichtig	mittlere Wichtigkeit	eher unwichtig	gar nicht wichtig
Erwartung ausreichender Rentabilität					
Günstige Standortfaktoren:					
z. B. Niedrige Produktionskosten					
1.					
2.					
Keine/schlechte Wachstumsmöglichkeiten im Herkunftsland					
Wunsch, in der Landwirtschaft zu arbeiten					
Erschließung neuer Märkte					
Umgehung von Importbeschränkungen					
Produktion für die eigene Weiterverarbeitung					
Basis für den Vertrieb von Anlagen, Maschinen oder Betriebsmitteln					
Unternehmergeist					
Persönliche/familiäre Beziehungen in die Ukraine					
Wunsch, in der Ukraine zu leben					
Sonstiges:					

II.3 Auf welche Art haben Sie sich im Vorfeld der Investition informiert?

<input type="checkbox"/> Fachpresse und Medien	<input type="checkbox"/> Erfahrungsaustausch mit in der Ukraine aktiven Investoren	<input type="checkbox"/> Beratung durch ein ukrainisches Unternehmen
<input type="checkbox"/> Beratung durch ein nicht-ukrainisches Unternehmen	<input type="checkbox"/> Information durch staatliche Behörden	<input type="checkbox"/> Informationsreise in die Ukraine
<input type="checkbox"/> Mehrmalige Informationsreisen in die Ukraine	<input type="checkbox"/> Längeren Aufenthalt in der Ukraine (> 1 Monat)	<input type="checkbox"/> Sonstiges:

II.4 Wie lange hat es von der ersten Information über Investitionsmöglichkeiten bis zur Realisierung der Investition gedauert?

_____ Jahre/Monate

II.5 Gibt es in der Region in der Sie investiert haben, andere Ausländer, die dort in die Landwirtschaft investiert haben? Ja Nein**II.6 Falls ja, hatte das Einfluss auf die Investitionsentscheidung und Standortwahl?**

<input type="checkbox"/> sehr stark	<input type="checkbox"/> stark	<input type="checkbox"/> mittel	<input type="checkbox"/> eher weniger	<input type="checkbox"/> gar nicht
-------------------------------------	--------------------------------	---------------------------------	---------------------------------------	------------------------------------

II.7 Haben Sie sich auch über die Möglichkeiten für Investitionen in anderen Ländern als der Ukraine informiert?

<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein	<input type="checkbox"/> Wenn ja, wo:
-----------------------------	-------------------------------	---------------------------------------

II.8 Warum haben Sie gerade in der Ukraine und nicht in einem anderen Land investiert?**III. ERFOLG UND ZUKUNFTSAUSSICHTEN****III.1 Wie beurteilen Sie den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens verglichen mit den Erwartungen?**

<input type="checkbox"/> Liegt deutlich über den Erwartungen	<input type="checkbox"/> Liegt über den Erwartungen	<input type="checkbox"/> Entspricht ungefähr den Erwartungen	<input type="checkbox"/> Liegt unter den Erwartungen	<input type="checkbox"/> Liegt deutlich unter den Erwartungen
--	---	--	--	---

III.2 Was planen Sie in der Zukunft (die nächsten fünf Jahre) für Ihren ukrainischen Betrieb?

	Ja		Warum
Insgesamt:			
Wachstum	<input type="checkbox"/>		
Keine Änderung	<input type="checkbox"/>		
Verkleinerung	<input type="checkbox"/>		
Aufgabe	<input type="checkbox"/>		
Bestimmte Betriebszweige	Ja	Betriebszweig	Warum
Wachstum	<input type="checkbox"/>		
Keine Änderung	<input type="checkbox"/>		
Verkleinerung	<input type="checkbox"/>		
Aufgabe	<input type="checkbox"/>		

III.3 Wie beurteilen Sie die Bedeutung der folgenden Faktoren für den Erfolg einer Investition in die Landwirtschaft in der Ukraine aus Ihrer Erfahrung? Bitte markieren Sie den Ihrer Meinung nach wichtigsten Faktor.

	Bedeutung				
	Sehr wichtig	Wichtig	Mittlere Wichtigkeit	Eher unwichtig	Gar nicht wichtig
Betriebswirtschaftliche Kenntnisse					
Produktionstechnische Kenntnisse					
Managementfähigkeiten					
Gründliche Information im Vorfeld					
Unternehmensexterne Beratung					
Anwesenheit auf dem Betrieb zumindest temporär					
Gute Beziehungen zur regionalen Administration					
Positive Einstellung anderen Kulturen gegenüber					
Sprachkenntnisse					
Unternehmergeist					
Risikobereitschaft					
Unterstützung der Familie/Umfeld					
Sonstiges:					

IV. **PERSÖNLICHE ANGABEN**

IV.1 **Wie alt sind Sie?** _____ Jahre

IV.2 **Wie ist Ihr Ausbildungshintergrund (Bitte ankreuzen)?**

Höchster formaler Abschluß (Schule, Berufsausbildung oder Universität)	Landwirtschaftlicher Schwerpunkt der Ausbildung (Bitte ankreuzen)
Hauptschulabschluß <input type="checkbox"/>	
Mittlerer Schulabschluß <input type="checkbox"/>	
Fachabitur <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Abitur <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Berufsausbildung <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Berufsspezifische höhere Ausbildung <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fachhochschule <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Universitätsausbildung <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Promotion <input type="checkbox"/>	

IV.3 **Welche Sprachen sprechen Sie?**

Muttersprache Englisch Ukrainisch Russisch Sonstige:.....

IV.4 **Bitte machen Sie Angaben zur Art der bisherigen Berufstätigkeit.**

Selbständig in der Landwirtschaft (Jahre) Angest. in der Landwirtschaft (Jahre)
 Selbständig auß. der Landwirtschaft (Jahre) Angest. auß. der Landwirtschaft (Jahre:)

IV.5 **Wo haben Sie Ihren Lebensmittelpunkt?**

Ukraine Herkunftsland: Zu gleichen Teilen Anderes:
 Ukraine und Herkunftsland _____

IV.6 **Haben Sie Familie?**

Ja, den (Ehe)Partner Ja, den (Ehe)Partner und Kinder
 Nein Anderes

IV.7 **Wo hat Ihr Partner/Ihre Familie den Lebensmittelpunkt?**

Ukraine Herkunftsland Ukraine und Herkunftsland Anderes: _____

IV.8 **Wie hat die Investitionsentscheidung Ihre Lebensqualität beeinflusst?**

Sehr positiv Positiv Gar nicht Negativ Sehr negativ

Vielen Dank für Ihre Unterstützung und Ihre Geduld !!!!!

- Vol. 1 **The importance of institutions for the transition in Central and Eastern Europe with emphasis on agricultural and food industry**
ed. by Klaus Froberg and Witold-Roger Pogonietz
1998, 137 pages, ISBN 3-8175-0258-3
- Vol. 2 **The significance of politics and institutions for the design and formation of agricultural Policies**
ed. by Klaus Froberg and Peter Weingarten
1999, 254 pages, ISBN 3-8175-0289-3
- Vol. 3 **Food processing and distribution in transition countries. Problems and perspectives**
ed. by Monika Hartmann and Jürgen Wandel
1999, 349 pages, ISBN 3-8175-0293-1
- Vol. 4 **Die private Nachfrage nach Nahrungsmitteln im Transformationsprozeß Tschechiens und Polens**
Stephan Brosig (PhD)
2000, 171 Seiten, ISBN 3-8175-0319-9
- Vol. 5 **Integrating Estonia into the EU: Quantitative analysis of the agricultural and food sector**
Achim Fock (PhD)
2000, 286 pages, ISBN 3-8175-0320-2
- Vol. 6 **Competitiveness of agricultural enterprises and farm activities in transition countries**
ed. by Peter Tillack and Frauke Pirscher
2000, 216 pages, ISBN 3-8175-0322-9
- Vol. 7 **Конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий и фермерской деятельности в странах переходного периода**
под редакцией Петера Тиллака и Фрауке Пиршер
2000, 253 страницы, ISBN 3-8175-0324-5
- Vol. 8 **Perspectives on agriculture in transition: Analytical issues, modelling approaches, and case study results**
ed. by Witold-Roger Pogonietz, Alberto Zezza, Klaus Froberg and Kostas G. Stamoulis
2000, 433 pages, ISBN 3-8175-0323-7

- Vol. 9 **Land ownership, land markets and their influence on the efficiency of agricultural production in Central and Eastern Europe**
ed. by Peter Tillack and Eberhard Schulze
2000, 485 pages, ISBN 3-8175-0325-3
- Vol. 10 **Landwirtschaft und Industrie in Russland – Der Transformationsprozeß in der Ernährungsindustrie**
Jürgen Wandel (PhD)
2000, 361 Seiten, ISBN 3-8175-0334-2
- Vol. 11 **Food consumption in Russia. An econometric analysis based on household data**
Karin Elsner (PhD)
2001, 256 pages, ISBN 3-8175-0335-0
- Vol. 12 **Alexander Wasiljewitsch Tschajanow – Die Tragödie eines großen Agrarökonomen**
hrsg. u. übers. von Eberhard Schulze
2001, 192 Seiten, ISBN 3-8175-0342-3
- Vol. 13 **Analysis of food consumption in Central and Eastern Europe: Relevance and empirical methods**
ed. by Stephan Brosig and Monika Hartmann
2001, 253 pages, ISBN 3-8175-0349-0
- Vol. 14 **Wettbewerbsprozesse und Firmenwachstum in der Transformation am Beispiel der polnischen Fleischindustrie**
Agata Pieniadz (PhD)
2002, 291 Seiten, ISBN 3-8175-0360-1
- Vol. 15 **Agricultural enterprises in transition: Parallels and divergences in Eastern Germany, Poland and Hungary**
ed. by Ludger Hinners-Tobrägel and Jürgen Heinrich
2002, 455 pages, ISBN 3-8175-0366-0
- Vol. 16 **Agricultural technology and economic development of Central and Eastern Europe. Results of the workshop in Halle, 2nd-3rd July 2001**
ed. by Peter Tillack and Ulrich Fiege
2002, 160 pages, ISBN 3-86037-199-1
- Vol. 17 **Региональные аспекты аграрных преобразований: Политика, реструктуризация, рыночная адаптация**
под редакцией Петера Тиллака и Виталия Зиновчука
2003, 236 страницы, ISBN 3-928466-55-0

- Vol. 18 **Alexander Vasilievich Chayanov – The tragedy of an outstanding agricultural economist**
ed. by Eberhard Schulze
2003, 188 pages, ISBN 3-86037-201-7
- Vol. 19 **Development of agricultural market and trade policies in the CEE Candidate Countries**
by the Network of Independent Agricultural Experts in the CEE Candidate Countries
2003, 72 pages, ISBN 3-86037-212-2
- Vol. 20 **Large farm management**
ed. by Alfons Balmann and Alexej Lissitsa
2003, 396 pages, ISBN 3-86037-213-0
- Vol. 21 **Success and failures of transition – The Russian agriculture between fall and resurrection**
ed. by Eberhard Schulze, Elke Knappe, Eugenia Serova, Peter Wehrheim
2003, 521 pages, ISBN 3-9809270-1-6
- Vol. 22 **Subsistence agriculture in Central and Eastern Europe: How to break the vicious circle?**
ed. by Steffen Abele and Klaus Froberg
2003, 233 pages, ISBN 3-9809270-2-4
- Vol. 23 **Pfadabhängigkeiten und Effizienz der Betriebsstrukturen in der ukrainischen Landwirtschaft – Eine theoretische und empirische Analyse**
Andriy Nedoborovskyy (PhD)
2004, 197 Seiten, ISBN 3-86037-216-5
- Vol. 24 **Nichtmonetäre Transaktionen in der ukrainischen Landwirtschaft: Determinanten, Spezifika und Folgen**
Olena Dolud (PhD)
2004, 190 Seiten, ISBN 3-9809270-3-2
- Vol. 25 **The role of agriculture in Central and Eastern European rural development: Engine of change or social buffer?**
ed. by Martin Petrick and Peter Weingarten
2004, 426 pages, ISBN 3-9809270-4-0
- Vol. 26 **Credit rationing of Polish farm households – A theoretical and empirical analysis**
Martin Petrick (PhD)
2004, 254 pages, ISBN 3-9809270-6-7

- Vol. 27 **Drei Jahrhunderte Agrarwissenschaft in Russland: Von 1700 bis zur Gegenwart**
Alexander Alexandrowitsch Nikonow und Eberhard Schulze
2004, 232 Seiten, ISBN 3-9809270-8-3
- Vol. 28 **Russlands Weg vom Plan zum Markt: Sektorale Trends und regionale Spezifika**
Peter Voigt (PhD)
2004, 270 Seiten, ISBN 3-9809270-9-1
- Vol. 29 **Auswirkungen des Transformationsprozesses auf die sozio-ökonomischen Funktionen ukrainischer Landwirtschaftsunternehmen**
Helga Biesold (PhD)
2004 182 Seiten, ISBN 3-938584-00-9
- Vol. 30 **Agricultural policies and farm structures – Agent-based modelling and application to EU-policy reform**
Kathrin Happe (PhD)
2004, 291 pages, ISBN 3-938584-01-7
- Vol. 31 **How effective is the invisible hand? Agricultural and food markets in Central and Eastern Europe**
ed. by Stephan Brosig and Heinrich Hockmann
2005, 361 pages, ISBN 3-938584-03-3
- Vol. 32 **Erfolgsfaktoren von landwirtschaftlichen Unternehmen mit Marktfruchtanbau in Sachsen-Anhalt**
Kirsti Dautzenberg (PhD)
2005, 161 Seiten, ISBN 3-938584-06-8
- Vol. 33 **Agriculture in the face of changing markets, institutions and policies: Challenges and strategies**
ed. by Jarmila Curtiss, Alfons Balmann, Kirsti Dautzenberg, Kathrin Happe
2006, 544 pages, ISBN 3-938584-10-6
- Vol. 34 **Making rural households' livelihoods more resilient – The importance of social capital and the underlying social networks**
ed. by Gertrud Buchenrieder and Thomas Dufhues
2006, 106 pages, ISBN 3-938584-13-0
- Vol. 35 **Außerlandwirtschaftliche Diversifikation im Transformationsprozess. Diversifikationsentscheidungen und -strategien ländlicher Haushalte in Slowenien und Mazedonien**
Judith Möllers (PhD)
2006, 323 Seiten, ISBN 3-938584-14-9

- Vol. 36 **Accessing rural finance – The rural financial market in Northern Vietnam**
Thomas Dufhues (PhD)
2007, 166 Seiten, ISBN 3-938584-16-5
- Vol. 37 **Страхование посевов в Казахстане: Анализ возможностей эффективного управления рисками**
Раушан Бокушева, Олаф Хайдельбах, Талгат Кусайынов
2007, 82 Seiten, ISBN 3-938584-17-3
- Vol. 38 **Rethinking agricultural reform in Ukraine**
Zvi Lerman, David Sedik, Nikolai Pugachov, Aleksandr Goncharuk
2007, 167 Seiten, ISBN 3-938584-18-1
- Vol. 39 **Sustainable rural development: What is the role of the agri-food sector?**
ed. by Martin Petrick, Gertrud Buchenrieder
2007, 293 pages, ISBN 3-938584-22-X
- Vol. 40 **Efficiency of selected risk management instruments – An empirical analysis of risk reduction in Kazakhstani crop production**
Olaf Heidelberg (PhD)
2007, 223 Seiten, ISBN 3-938584-19-X
- Vol. 41 **Marktstruktur und Preisbildung auf dem ukrainischen Markt für Rohmilch**
Oleksandr Perekhozhuk (PhD)
2007, 274 Seiten, ISBN 978-3-938584-24-8
- Vol. 42 **Labor market behavior of Chinese rural households during transition**
Xiaobing Wang (PhD)
2007, 140 Seiten, ISBN 978-3-938584-25-5
- Vol. 43 **Continuity and change: Land and water use reforms in rural Uzbekistan. Socio-economic and legal analyses for the region Khorezm**
ed. by Peter Wehrheim, Anja Schoeller-Schletter, Christopher Martius
2008, 211 Seiten, ISBN 978-3-938584-27-9
- Vol. 44 **Agricultural economics and transition: What was expected, what we observed, the lessons learned (Vol I and II)**
ed. by Csaba Csáki, Csaba Forgács
2008, 634 Seiten, ISBN 978-3-938584-31-6

- Vol. 45 **Theoretical and methodological topics in the institutional economics of European agriculture. With applications to farm organisation and rural credit arrangement**
Martin Petrick
2008, 223 Seiten, ISBN 978-3-938584-31-6
- Vol. 46 **Agri-food business: Global challenges – Innovative solutions**
ed. by Thomas Glauben, Jon H. Hanf, Michael Kopsidis, Agata Pieniadz, Klaus Reinsberg
2008, 152 pages, ISBN 978-3-938584-33-0
- Vol. 47 **Eine Analyse der Transformationsberatung für die "kollektive Landwirtschaft" während der ersten Transformationsphase (1989-1991) am Beispiel Ostdeutschlands: Lehren für Korea**
Jeong Nam Choi (PhD)
2009, 225 Seiten, ISBN 978-3-938584-36-1
- Vol. 48 **Croatia's EU accession. Socio-economic assessment of farm households and policy recommendations**
Judith Möllers, Patrick Zier, Klaus Frohberg, Gertrud Buchenrieder and Štefan Bojnec
2009, 196 Seiten, ISBN 978-3-938584-35-4
- Vol. 49 **Structural change in Europe's rural regions. Farm livelihoods between subsistence orientation, modernisation and non-farm diversification**
ed. by Gertrud Buchenrieder Judith Möllers
2009, 166 Seiten, ISBN 978-3-938584-39-2
- Vol. 50 **Motive beim Weinkonsum – Unterschiede zwischen deutschen und ukrainischen Konsumenten**
Astrid Lucie Rewerts (PhD)
2009, 267 Seiten, ISBN 978-3-938584-40-8
- Vol. 51 **Rural development as provision of local public goods: Theory and evidence from Poland**
Andreas Gramzow (PhD)
2009, 203 Seiten, ISBN 978-3-938584-41-5
- Vol. 52 **Multi-level Processes of Integration and Disintegration. Proceedings of the Third Green Week Scientific Conference**
ed. by Franziska Schaft, Alfons Balmann
2009, 216 Seiten, ISBN 978-3-938584-42-2

**Vol. 53 Zur Bestimmung der Wettbewerbsfähigkeit des weißrussischen
Milchsektors: Aussagefähigkeit von Wettbewerbsindikatoren und
Entwicklung eines kohärenten Messungskonzepts**

Mikhail Ramanovich (PhD)

2010, 202 Seiten, ISBN 978-3-938584-44-6

**Vol. 54 Die Internationalisierung landwirtschaftlicher Unternehmen.
Das Beispiel deutscher, dänischer und niederländischer Direkt-
investitionen in den ukrainischen Agrarsektor**

Henriette Stange (PhD)

2010, 296 Seiten, ISBN 978-3-938584-45-3

In der Schriftenreihe *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe* werden durch das IAMO Monographien und Tagungsberichte herausgegeben, die sich mit agrarökonomischen Fragestellungen zu Mittel- und Osteuropa beschäftigen. Wissenschaftlern, die in diesem Bereich forschen, steht die Schriftenreihe als Diskussionsforum offen.

In its series *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe* IAMO publishes monographs and proceedings focusing on agricultural economic issues specific to Central and Eastern Europe. This series offers a forum to researchers studying this area.

ISSN 1436-221X
ISBN 978-3-938584-45-3