



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.

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

SCHRIFTEN DER GESELLSCHAFT FÜR WIRTSCHAFTS- UND
SOZIALWISSENSCHAFTEN DES LANDBAUES E.V.



Tillack, P., Epstein, D.B., Schulze, E.: Die Differenziertheit der finanziellen Situation russischer landwirtschaftlicher Großbetriebe. In: Ahrens, H., Grings, M., Petersen, V.: Perspektiven der europäischen Agrar- und Ernährungswirtschaft nach der Osterweiterung der Europäischen Union. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 38, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (2003), S. 163-172.

DIE DIFFERENZIERTHEIT DER FINANZIELLEN SITUATION RUSSISCHER LANDWIRTSCHAFTLICHER GROßBETRIEBE

von

P. TILLACK*, D.B. EPSTEIN** und E. SCHULZE*

1 Einführung

Über die schwierige wirtschaftliche Lage der landwirtschaftlichen Großbetriebe Russlands im bisherigen Verlauf des Transformationsprozesses liegen umfangreiche Informationen vor.

Nach einer lang anhaltenden Krise mit unbefriedigenden wirtschaftlichen Ergebnissen der landwirtschaftlichen Großbetriebe sind seit 1999 leichte Tendenzen einer Verbesserung der Wirtschaftstätigkeit zu erkennen. Ungeachtet dessen bestehen zwischen den einzelnen Unternehmen erhebliche Unterschiede bei Kennzahlen zur Beurteilung des wirtschaftlichen Erfolges. Eine differenzierte Einschätzung der Potentiale jedes einzelnen Betriebes ist aber eine wichtige Voraussetzung für die Beurteilung seiner künftigen Leistungskraft und seiner Entwicklungschancen.

Das Ziel der im Beitrag vorzustellenden Untersuchungen besteht darin,

- eine qualitative Unterscheidung der verschiedenen Gruppen von Unternehmen nach ihrer Wirtschaftskraft vorzunehmen
- Mechanismen des wirtschaftlichen Überlebens in den einzelnen Gruppen aufzuzeigen
- die Differenzierung zwischen den Gruppen darzustellen und
- die Perspektiven der Unternehmen anhand der ermittelten Ergebnisse zu bewerten.

Als Untersuchungsobjekt wurden Großbetriebe aus dem Oblast Leningrad ausgewählt, für die ausreichend detaillierte Daten über eine längere Periode vorliegen. Der Oblast kann als repräsentativ für die Probleme der russischen Landwirtschaft in ihrer Gesamtheit gelten, wobei das wirtschaftliche Niveau etwas über dem mittleren Niveau liegt. Ausgewertet wurden Daten der Jahre 1998 und 1999. Methodisch wird so vorgegangen, dass anhand definierter Kriterien Gruppen gebildet werden. Der Beitrag ist wie folgt aufgebaut: Nach der Gruppierung der Unternehmen folgt ein Vergleich ihrer Wirtschaftsdaten. Die Ergebnisse einer vertieften Untersuchung der Unterschiede zwischen den Gruppen und der Gründe für die bestehende Differenzierung werden in Form von Kernaussagen zu ausgewählten ökonomisch relevanten Sachverhalten formuliert.

2 Methodik

Als Algorithmus für die Gruppierung diente ein methodischer Ansatz, der von den Autoren bereits beschrieben wurde (TILLACK und EPSTEIN, 1999; EPSTEIN, 2001). Für die Differenzierung der Unternehmen wurden zwei Faktoren Ks1 und Ks3 berechnet. Diese werden als Koefizienten einer ausreichenden Deckung des Faktoraufwandes bezeichnet. Sie geben an, inwieweit die Unternehmen ihren Faktoraufwand vollständig oder teilweise aus den um die Materialkosten verminderten Erlöse decken können. Als Faktoraufwand werden die Kosten

* Peter Tillack, Eberhard Schulze, Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO), Theodor-Lieser-Straße 2, 06120 Halle (Saale), e-mail: tillack@iamo.de, schulze@iamo.de.

** David B. Epstein, Nord-West-Institut für Agrärökonomie, Podbelskogo 7, 189620 St. Petersburg-Puschkin, Russland, e-mail: epshtein@de1150.spb.edu

für die Reproduktion der Produktionsfaktoren Boden, Anlagekapital und Arbeit betrachtet. Sie bestehen aus Lohn einschließlich Sozialleistungen, Amortisationen und Kosten der Bodennutzung (Pacht, Grundsteuer) sowie Zinsen für langfristige Kredite. Das Umlaufkapital wird über die Materialkosten sowie die Zinsen für kurzfristige Kredite reproduziert. Da für unsere Untersuchungen keine Informationen über die Höhe der Grundsteuer und der Pacht zur Verfügung standen, konnten diese Komponenten in den Berechnungen nicht berücksichtigt werden.¹

Es bedeuten:

$$K1s = (\text{Erlöse} - \text{Materialkosten}) / (\text{Löhne} + \text{Sozialleistungen} + \text{Abschreibungen})$$

$$K3s = (\text{Erlöse} - \text{Materialkosten}) / (\text{Minimallöhne} + \text{Sozialleistungen} + \text{Abschreibungen für Maschinen, Ausrüstungen und Transportmittel}).$$

Als Minimallohn werden 50 % der Durchschnittslöhne im Oblast angesetzt.² Der Koeffizient $K1s$ zeigt auf, ob dem Unternehmen nach Abzug der Materialkosten von den Erlösen noch genügend Mittel verbleiben für Lohnzahlung und Amortisationen. Wenn $K1s \geq 1$ ist, sichert das Unternehmen auf alle Fälle die einfache Reproduktion. Liegt der Koeffizient $K1s < 1$, ist das Unternehmen gezwungen, nach einer Überlebensstrategie zu suchen. Sie kann sowohl in einer Reduzierung der Lohnzahlungen (einschließlich Verringerung der Zahl der Mitarbeiter) als auch im Verzicht auf die teilweise oder vollständige Einschränkung der Amortisationszahlungen, und letztlich auch in einer Strategie, die beide Möglichkeiten einbezieht, bestehen.

Das Unternehmen kann eine gewisse Periode weiter existieren, wenn es in der Lage ist, aus den um die Materialkosten verminderten Erlösen die Minimallöhne und den Ersatz der Maschinen und Ausrüstungen zu begleichen. Diese Strategie wird durch den Koeffizienten $K3s$ widergespiegelt. Wenn der Koeffizient einen Wert von ≥ 1 aufweist, bleiben Arbeits- und Maschinenkapazität in ausreichendem Umfang erhalten. Sinkt $K3s < 1$, reichen die erwirtschafteten Mittel nicht mehr aus, die Minimallöhne und den Ersatz der Technik zu sichern.

Die Gruppen der Unternehmen wurden nach dem Prinzip absteigender Effizienz wie folgt gebildet:

Gruppe 1: $K1s \geq 1$

Gruppe 2: $K1s < 1$ und $K3s \geq 1$

Gruppe 3: $K3s < 1$ und $K3s \geq 0$

Gruppe 4: $K1s < 0$ und $K1s \geq -0,3$

Gruppe 5: übrige Unternehmen.

Die Gruppierung der Unternehmen beruht auf folgenden Überlegungen: Auf die erste Gruppe entfallen Unternehmen, bei denen nach der Begleichung des Materialaufwandes ausreichend Mittel verbleiben, alle übrigen Faktoransprüche vollständig abzudecken. Damit sind sie in der Lage, mindestens den Ersatz des Anlagevermögens, die meisten von ihnen sogar, eine erweiterte Reproduktion zu garantieren. Zu dieser Gruppe zählen 41 Unternehmen (20,5 %). Die zweite Gruppe umfasst Unternehmen, die nach Bezahlung des Materialaufwandes nicht mehr über genügend Mittel verfügen, den Aufwand für alle übrigen Faktoren in vollem Umfang aufzubringen. Es wird lediglich der (definierte) Minimallohn gezahlt, und der Ersatz des Anlagevermögens beschränkt sich auf Maschinen und Ausrüstungen. Das sind Betriebe mit ausreichender Wirtschaftskraft, die aber finanzielle Probleme haben. Hierzu gehören 43 Unternehmen (21,5 %). Zur dritten Gruppe werden Unternehmen zusammengefasst, bei denen der verbleibende Faktordeckungsbeitrag zwischen 0 und 1 liegt und damit noch positiv ist. Bei dieser Gruppe steht nach Abzug der Materialkosten noch ein bestimmter Betrag an Geld zur Verfügung, der aber nicht zur Deckung des oben formulierten Minimalbedarfes ausreicht. Der Zustand dieser Gruppe ist als außerordentlich kritisch einzuschätzen, bei der aber noch eine gewisse Chance besteht, die krisenhafte Situation zu überwinden. Der Gruppe gehören 28

¹ Sofern Pachtzahlungen erfolgen, liegen sie etwa bei 5 % des Ertrages.

² 1999 betrug der Durchschnittslohn 8 200 Rbl. je Beschäftigten.

Betriebe (14 %) an. In die vierte Gruppe gehen Unternehmen ein, die den Materialaufwand nicht aus den Erlösen begleichen können, jedoch liegt die negative Differenz noch unter 30 % des Materialaufwandes, d.h. bei einer Reduzierung des Materialeinsatzes könnten diese Unternehmen die dritte Gruppe erreichen. Es wurden 28 (14 %) derartige Unternehmen ermittelt. Zur fünften Gruppe zählen 38 Unternehmen (19 %), die keine Überlebenschance haben.

Ausgewählte Kennzahlen der Wirtschaftstätigkeit für die einzelnen Gruppen (Durchschnitt der jeweiligen Gruppe) enthält Tabelle 1.

Tabelle 1: Kennzahlen des wirtschaftlichen Ergebnisses landwirtschaftlicher Unternehmen im Oblast Leningrad nach Erfolgsgruppen (1999)

Kennzahl/Gruppe	1	2	3	4	5	Unternehmen insgesamt
<i>Allgemeine Kennzahlen</i>						
Anzahl der Unternehmen	41	43	50	28	38	200
In % aller Unternehmen	20,5	21,5	25	14	19	100
Anteil an den Erlösen aus Absatz aller Unternehmen %	50,5	29,1	10,9	4,5	5,0	100
Rentabilität (Kostenrentabilität aus Absatz) %	24,84	18,36	11,75	6,60	-16,28	17,65
Gewinn aus Absatz Tausend Rbl.	13 651	5 856	1 265	552	-1 429	4 067
Anteil am Gewinn aller Unternehmen %	62,9	28,3	7,1	1,7	0	100
Relation Gewinn : Umlaufmittel	0,48	0,30	0,04	0,05	-0,21	0,26
K1s	1,678	0,597	0,242	-0,123	-0,801	0,749
K3s	5,255	1,637	0,499	-0,244	-1,624	0,896
Mittlerer Arbeitslohn je Beschäftigter 1 000 Rbl.	25,44	22,16	15,25	13,61	13,62	20,16
Anteil kurzfristiger Kredite an Krediten insgesamt	24	60	62	80	64	55
Relation Kurzfristige Kredite: Erlöse	0,034	0,149	0,397	0,492	1,006	0,178
<i>Kennzahlen zur Charakterisierung der Ressourcen</i>						
Anzahl Beschäftigte	463	392	233	206	176	300
Anteil an den Beschäftigten insgesamt %	31,7	28,2	19,4	9,6	11,1	100
Anlagekapital 1 000 Rbl.	105 683	109 748	100 017	79 053	91 342	98 521
Landwirtschaftliche Fläche ha	1 706	2 753	3 043	3 025	2 533	2 602
<i>Kennzahlen der Ressourcennutzung 1 000 Rbl.</i>						
Bruttoeinkommen je Beschäftigter	55,79	37,24	20,19	16,50	5,72	33,72
Bruttoeinkommen je ha	15,16	5,31	1,55	1,12	0,40	3,89
Bruttoeinkommen je Rbl. Materialaufwand	0,589	0,470	0,437	0,359	0,095	0,471
Bruttoeinkommen je Rbl. Materielle Umlaufmittel	0,245	0,133	0,047	0,043	0,011	0,103
Erlöse je Rbl. Materialeinsatz	1,56	1,22	1,12	0,94	0,69	1,26

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Grundlage der Jahresabschlussberichte.

Einer gesonderten Erläuterung bedürfen die Rentabilitätskennzahlen, da sie im Widerspruch zu den berechneten Werten von K1s zu stehen scheinen. Unternehmen, die ihre Faktoransprüche nicht in vollem Umfang abdecken können, dürften eigentlich keinen Gewinn ausweisen. In Tabelle 1 werden aber für die Gruppen 1...4 Gewinne angegeben. Die ausgewiesene Rentabilität beruht auf den Erlösen und den Kosten für die abgesetzte Produktion, die tatsächlichen

Kosten der Betriebe sind aber wesentlich höher. Für die untersuchten 200 Unternehmen wurde ein Anteil der Kosten für die realisierte Produktion zu den Gesamtkosten von 0,69 ermittelt, in einzelnen Betrieben liegt dieser Anteil erheblich niedriger. Da aber die Beurteilung der Betriebe in Russland mittels der genannten Rentabilitätskennzahlen erfolgt, wurden diese auch hier mit angegeben.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass Steuern und vergleichbare Zahlungen sowie außerordentliche Ausgaben dazu führen können, dass der Reingewinn wesentlich niedriger als der Gewinn aus Absatz ist, wie das nachfolgende Ergebnis von Untersuchungen in Großbetrieben des Oblasts Omsk zeigt (Tab. 2).

Tabelle 2: Rentabilitätsraten von Großbetrieben des Oblasts Omsk im Jahr 2000 (%)

Rentabilitätsraten auf Basis	Anzahl der Betriebe	Rentabilitätsrate	Korrigierte Rentabilitätsrate
Gewinn aus Absatz	50	2,0	26,4
Gewinn vor Steuern	40	6,4	31,8
Gewinn aus gewöhnlicher Tätigkeit	37	-9,8	11,8
Reingewinn	41	-16,0	4,1

Quelle: SCHULZE, TILLACK, PATLASSOV (2002).

3 Ergebnisse

3.1 Investitionen

Für die Stabilität der Produktion spielt die Verfügbarkeit über Ressourcen eine entscheidende Rolle. Dazu wurden verschiedene Indikatoren ermittelt, die Auskunft über die Entwicklung des Anlagevermögens geben. In Tabelle 3 sind verschiedenen Koeffizienten angegeben. Dabei bedeuten:

R1 – Koeffizient des Zuwachses an Anlagevermögen: Zugang zu tatsächlichen Preisen bezogen auf Bestand am Jahresanfang in %.

R2 – Koeffizient des Abgangs von Anlagevermögen: Abgang zu tatsächlichen Preisen bezogen in %.

R3 = R1 – R2 Koeffizient der Veränderung des Wertes des Anlagevermögens zu tatsächlichen Preisen in %.

R1i – Koeffizient des Zuwachses unter Berücksichtigung der Inflation; er wird wie folgt ermittelt: $R1i = R1:i$, wobei i dem Preisindex für die jeweilige Kategorie von Anlagegütern entspricht.

R3i - Koeffizient für den Wertzuwachs des Anlagevermögens in Preisen zu Beginn des Jahres: $R3i = R1i - R2$; für Maschinen, Ausrüstungen und Transportmittel wurde ein Deflationsindex von 1,35 angenommen, für Gebäude von 1,25, und für die Gesamtheit des Anlagevermögens wurden 1,3 als gewogenes Mittel für alle Landwirtschaftsunternehmen des Gebietes im Jahr 1999 unterstellt.

Tabelle 3: Ersatz des Anlagevermögens in den landwirtschaftlichen Unternehmen des Oblast Leningrad 1999 im Vergleich zu 1998 (alle Angaben in %)

Kennzahl/Gruppe	1	2	3	4	5	Unternehmen insgesamt
<i>Gebäude und bauliche Anlagen</i>						
R1 Koeffizient des Zuwachses	1,44	0,98	0,25	0,11	0,07	0,63
R2 Koeffizient des Abgangs	0,99	4,62	7,13	3,67	6,46	4,68
R3 Koeffizient der Wertveränderung	0,45	-3,64	-6,88	-3,56	-6,39	-4,05
R1i Koeffizient des Zuwachses (inflationsbereinigt)	1,15	0,78	0,20	0,09	0,06	0,50
R3i Wertzuwachs (inflationsbereinigt)	0,16	-3,84	-6,93	-3,58	-6,40	-4,18
<i>Maschinen und Ausrüstungen, Transportmittel</i>						
R1 Koeffizient des Zuwachses	23,39	12,96	8,45	4,50	4,62	13,56
R2 Koeffizient des Abgangs	5,04	7,05	12,09	7,03	18,73	8,92
R3 Koeffizient der Wertveränderung	18,35	5,91	-3,64	-2,53	-14,11	4,64
R1i Koeffizient des Zuwachses (inflationsbereinigt)	17,33	9,60	6,26	3,33	3,42	10,04
R3i Wertzuwachs (inflationsbereinigt)	12,29	2,54	-5,82	-3,70	-15,30	1,12
Zugang Anlagevermögen/Löhne	0,599	0,548	0,674	0,546	0,528	0,578
Zugang Anlagevermögen / Bruttoeinkommen + Abschreibungen	0,265	0,256	0,349	0,32	0,492	0,285
Anteil der mobilen Anlagegüter an Anlagefonds insgesamt am Jahresende %	17,5	13,2	10,2	9,7	6,6	12,0

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Grundlage der Jahresabschlussberichte.

Aus Angaben der Tabelle 3 wird die Differenziertheit der Entwicklung des Anlagevermögens deutlich. Bei dem für die unmittelbare Produktionsdurchführung wichtigsten Teil des Anlagevermögens – der technischen Ausstattung - interessiert besonders der Koeffizient R1i, da er den realen Prozess der Erneuerung dieser Produktionsmittel charakterisiert, in Zusammenhang mit dem Koeffizienten R2, der Auskunft über den Abgang verbrauchter und veralteter Ausstattungsgegenstände gibt. Hier wird bereits der Unterschied zwischen der ersten (17,3 %) und der zweiten Gruppe (9,6 %) deutlich, und die folgenden Gruppen bestätigen den stark rückläufigen Trend der Erneuerung dieser Produktionsmittel. Die Angaben für die ersten beiden Gruppen verdeutlichen eine ungeachtet des Unterschiedes rege Investitionstätigkeit. Ungeachtet der insgesamt unbefriedigenden Entwicklung in den verbleibenden drei Gruppen wurden aber auch dort Investitionen realisiert. Das ist insofern interessant, weil daran deutlich wird, dass große Unternehmen nicht grundsätzlich dazu neigen, das Ergebnis eines erfolgreichen Wirtschaftsjahres zu konsumieren, wie das häufig für kollektive Unternehmen unterstellt wird.

Wird der Prozess des Ausscheidens verbrauchter Produktionsmittel aus dem Produktionsprozess untersucht, ist festzustellen, dass eine erweiterte Reproduktion des Anlagevermögens (Koeffizient des Zuwachses größer als der des Abgangs) nur in den ersten beiden Gruppen stattfindet, wobei in der ersten Gruppe der inflationsbereinigte Wertzuwachs mit über 12 % (R3i) um den Faktor 5 höher ist als in der zweiten Gruppe. In den letzten drei Gruppen übersteigt der Anteil ausscheidender Technik die Zuführung erheblich, wobei in der fünften Gruppe der Abgang an Technik über 15 % des Bestandes beträgt.

Nach ihrem absolutem Umfang nehmen die Investitionen von Gruppe zu Gruppe deutlich ab. Jedoch bezogen auf die Quellen für die Mittelbereitstellung (Bruttoeinkommen und Amortisa-

tionen) nehmen die Investitionen relativ gesehen von Gruppe zu Gruppe zu. Die Relation von Investitionen zu Lohnfonds ist in allen Gruppen weitgehend identisch. Daraus wird deutlich, dass selbst wirtschaftlich schwache Unternehmen Anstrengungen unternehmen, ihren Bedingungen angemessene Investitionen zu realisieren.

3.2 Überlebensstrategien

Alle Gruppen von Unternehmen wenden in unterschiedlichem Umfang die gleichen Überlebensstrategien an:

- Reduzierung des Materialeinsatzes je Hektar und je Tier, Einbehaltung eines Teiles der Löhne und damit zunehmende Verbindlichkeiten für Lohnzahlungen gegenüber den Mitarbeitern
- Verwendung eines erheblichen Teiles der Amortisationen für die Finanzierung von Umlaufmitteln, Reduzierung der Investitionen in Gebäude, aber auch in die technische Ausstattung
- Realisierung eines Teiles der Einnahmen, vor allem von natürlichen Personen, auf direktem Weg unter Umgehung von Vorschriften über die ordnungsgemäße Kassenführung
- Anhäufung von Schulden gegenüber dem Staat und bestimmten Fonds (Rentenfonds, Kranken- und Arbeitslosenversicherung), die als „weiche“ Gläubiger gegenüber privaten Kreditgebern (Banken) gelten
- Erhalt von Subventionen aus föderalen oder regionalen staatlichen Budgets.

Die Nutzung der genannten Strategien lässt sich an verschiedenen Kennzahlen der untersuchten Unternehmen belegen. Gleichzeitig kann damit erklärt werden, wieso unrentable Unternehmen über eine längere Zeit weiterexistieren konnten.

Bei der Struktur der realisierten Mittel fällt auf, dass - vor allem in den schwächeren Gruppen - hauptsächlich folgende Faktoren wirken:

- umfangreiche Anwendung des Barterhandels (er ist mit 37,2 % vier mal so hoch wie in der ersten Gruppe an der Realisierung der Erzeugnisse beteiligt)
- in den schwächeren Gruppen wird ein größerer Anteil des Absatzes über Barzahlungen abgewickelt als in den wirtschaftlich stärkeren Gruppen (70 % gegenüber <50 %)
- beim Verkauf an natürliche Personen werden von den schwächeren Gruppen in geringerem Umfang Registrierkassen genutzt.

Tabelle 4: Struktur der 1999 realisierten Mittel aus Absatz in %

Kennzahl/Gruppe	1	2	3	4	5	Unternehmen insgesamt
Anteil der Unternehmen der Gruppe an der Zahl der Unternehmen insgesamt	20,5	21,5	25	14	19	200
Anteil der in Geldform realisierten Erlöse	90,7	80,6	66,1	62,8	56,0	83,4
Anteil der über Barterhandel realisierten Erlöse	9,3	19,4	33,9	37,2	44	16,6
Anteil von Bareinnahmen an den Erlösen	47	48	65	68	69	50
darunter von natürlichen Personen	47,9	70,2	44,2	42,8	50,3	53,1
darunter mit ordnungsgemäßen Kassenbelegen	65,1	58,1	52,9	44,6	42,9	59,9
Geldmittel am Jahresende im Vergleich zum Vorjahr	135	120	149	357	713	155

Die Nutzung der genannten Möglichkeiten, Zahlungsvorgänge in bar oder über Barter abzuwickeln, steht in Zusammenhang mit einer Bestimmung, nach der die Banken bei einem positiven Saldo auf den Konten der Unternehmen das Entscheidungsrecht darüber besaßen, welche Forderungen vorrangig zu bedienen sind. Nicht unterschätzt werden darf auch dass durch derartige nicht genau kontrollierbare Zahlungen auch zu erheblichem Missbrauch führen können. Es ist aber festzustellen, dass die genannten Strategien nicht primär genutzt wurden, um Geld über schwarze Kanäle abfließen zu lassen, sondern vor allem in den schwachen Unternehmen die einzige Möglichkeit boten, dringend benötigte finanzielle Umlaufmittel bereitzustellen.

3.3 Institutionen

Die Mehrheit der Unternehmen erwartet vom Staat rechtlich verbindliche Handlungsspielräume und ist bereit, nach entsprechenden Vorschriften zu arbeiten, sofern sich die makroökonomischen Bedingungen verbessern. Als sich die makroökonomischen Rahmenbedingungen 1999 positiv entwickelten, vergrößerte sich in den wirtschaftlich schwachen Betrieben sofort der Absatz über die offiziellen Kanäle (Tabelle 4). In der vierten Gruppe wuchsen die Geldbestände am Jahresende gegenüber dem Vorjahr auf das 3,5fache und in der fünften Gruppe sogar auf das 7,3fache.

Das ist ein bemerkenswertes Ergebnis. Es unterstreicht, dass die Unternehmen nicht dazu neigen, die tatsächlichen Ergebnisse in Abrechnung und Statistik zu verschleiern, wenn es dafür keine triftigen Gründe gibt. Die Offenlegung des Anwachsens der verfügbaren Mittel im genannten Beispiel bestätigt die getroffene Feststellung.

Die getroffene Schlussfolgerung wird auch durch Befragungsergebnisse in 10 Unternehmen bestätigt³. In neun Unternehmen lehnten es Leiter und Buchhalter ab, Geschäfte mit „schwarzem Bargeld“ zu tätigen. Es ist davon auszugehen, dass die Höhe der abgerechneten Löhne im Gebiet Leningrad deutlich weniger „frisiert“ sind als in anderen Oblasts. Nur in einem Unternehmen bestätigte der Buchhalter, Schwarzgeldgeschäfte im Umfang von etwa 1 % der Umsätze, da dieses Unternehmen 50 % der erzeugten Milch unmittelbar im Straßenverkauf absetzt. Die Buchhalter erklärten die Wahrhaftigkeit ihres Buchwerkes damit, dass es in den großen Unternehmen kaum möglich sei, einen Teil der Erlöse zu unterschlagen, weder gegenüber den Mitarbeitern noch gegenüber der Finanzverwaltung. Nur einer von 10 Leitern bekannte sich dazu, dass er systematisch den Gewinn nach unten manipulierte, um Bitten der örtlichen Verwaltungsorgane nach finanzieller Hilfe für die Lösung sozialer Probleme abzuwehren.

3.4 Staatliche Beihilfen

Die aus dem Budget des Staates und der regionalen Verwaltungen bereitgestellten Beihilfen reichen nicht aus, um den Betrieben zur Rentabilität zu verhelfen, aber sie spielen eine wichtige Rolle für das Überleben der wirtschaftlich schwächeren Gruppen. Offensichtlich gehen Überlegungen dahin, dass Unterstützungsmaßnahmen, die gerade noch ein Überleben der Betriebe sichern, deutlich weniger kosten als komplexe Maßnahmen zur sozialen Sanierung gesamter Territorien. Das jedoch vermindert die allgemeine Effizienz der landwirtschaftlichen Produktion und bremst ihre Anpassung an die Bedingungen des Marktes.

Unter dem Begriff Beihilfen werden alle unentgeltlichen bzw. nicht rückzahlbaren Auszahlungen und Kompensationen aus den föderalen und regionalen Budgets verstanden einschließlich von Mitteln, die nach bestimmten Programmen verteilt werden.

³ Die Untersuchungen wurden im November 2001 durchgeführt. 5 Unternehmen gehörten der ersten, 2 der zweiten und 3 der dritten Gruppe an.

Die Verteilung der Beihilfen lässt kein Konzept erkennen, weil:

- ein verhältnismäßig hoher Anteil für die Unterstützung der wirtschaftlich stärkeren Gruppen eingesetzt wird
- die Beihilfen eine möglicherweise entscheidende Rolle für den Fortbestand der vierten und der fünften, also der eigentlich nicht lebensfähigen Gruppen spielen
- der Beitrag zur Unterstützung der dritten Gruppe, in der ein großer Teil von Betrieben Chancen für eine nachhaltig positive Entwicklung aufweist, eindeutig zu gering ist (Tabelle 5)

Tabelle 5: Beihilfen nach Unternehmensgruppen

Kennzahl/Gruppe	1	2	3	4	5	Unternehmen insgesamt
Anteil der Gruppe an der Anzahl der Unternehmen insg. %	20,5	21,5	25	14	19	200
Anteil der Gruppe an den Beihilfen insg. %	32,1	27,5	17,3	12,4	10,7	100
Beihilfen je Rubel Erlöse, Rbl.	0,014	0,021	0,036	0,062	0,047	0,023
Beihilfen je Unternehmen, 1 000 Rbl.	967	792	428	549	348	618,5
Beihilfen je Mitarbeiter, 1 000 Rbl.	2,086	2,019	1,838	2,664	1,973	2,062
Beihilfen je Rubel cash flow, Rbl.	0,060	0,095	0,140	0,258	1,617	0,102
Beihilfen je Rbl. Bruttoeinkommen, Rbl.	0,037	0,054	0,091	0,161	0,345	0,061

Aus der Tabelle geht hervor, dass die höchsten Beihilfen je Unternehmen an die beiden wirtschaftlich stärksten Gruppen fließen, die fast 60 % aller Mittel erhalten, obwohl bezogen auf die Erlöse der Anteil in der ersten Gruppe nur 1,1 %, in den beiden letzten Gruppen dagegen 5...6 % beträgt. Die Beihilfen haben die Aufgabe, den Mangel an liquiden Mittel zu mindern, in der 4. und 5. Gruppe entsprechen sie aber bereits 25 bzw. 62 % des cash flow (der Summe aus „Überschüssen“ und Abschreibungen), und das Bruttoeinkommen in beiden Gruppen erhöht sich um 16 bzw. 34,5 %. Diese Feststellungen belegen, dass effiziente Formen der staatlichen Unterstützung in Russland fehlen, und offensichtlich besteht hier auch ein ungelöstes Problem in der Theorie der Transformation.

3.5 Anzahl der Beschäftigten und Rentabilität

Ein positiver Einfluss steigender Beschäftigtenzahlen auf die Rentabilität der Produktion für Russland insgesamt wurde auch durch eine entsprechende Gruppierung der landwirtschaftlichen Unternehmen nach der Zahl der Beschäftigten im Statistischen Jahrbuch von Goskomstat (Staatliche Zentralverwaltung für Statistik) für 1999 nachgewiesen. Um zu prüfen, wie sich die Anzahl der Beschäftigten auf diese auswirken, wurde eine entsprechende Gruppierung vorgenommen, wobei gleichzeitig weitere Kennzahlen berücksichtigt worden sind (Tab. 6).

Tabelle 6: Einfluss der Anzahl der Beschäftigten auf die Effizienz und die finanzielle Situation der landwirtschaftlichen Unternehmen

Kennzahl	Gruppierung der Unternehmen nach der Anzahl der Beschäftigten					
	<100	Von 100 bis 200	>200 bis 300	> 300 bis 400	> 400 500	>500
Anzahl Unternehmen	36	50	37	35	17	25
Beschäftigte je Unternehmen	71	154	251	354	445	822
Beschäftigte in % zu 1998	85,9	91,7	96,3	100,3	101,4	104,8
Wert des mobilen Anlagevermögens 1 000 Rbl.	48 024	82 612	77 932	107 830	129 879	191 829
Wert des mobilen Anlagevermögens in % zu 1998	84,1	90,5	92,2	95,6	129,2	104,6
Landwirtschaftliche Fläche ha	1 828	2 516	2 435	3 516	2 865	2 541
Landwirtschaftliche Fläche in % zu 1998	100,1	96,3	98,9	98,3	93,9	103,0
Erlöse 1 000 Rbl.	2 321	8 095	16 453	25 310	43 549	113 651
Erlöse je Beschäftigten 1 000 Rbl.	32,82	52,42	65,52	71,57	97,88	138,23
Gewinn 1 000 Rbl.	-468	775	2 576	5 190	3 212	19 249
Rentabilität %	-16,78	10,58	18,57	25,80	7,96	20,39
Erlöse je Rbl. Materialkosten Rbl.	0,91	1,04	1,22	1,24	1,20	1,40
Relation Kredite : Erlöse	1,66	0,69	0,45	0,38	0,39	0,16
Anteil kurzfristiger Kredite %	66,59	68,73	59,63	56,41	52,50	41,52
K1s	-0,14	0,09	0,51	0,56	0,60	1,25
Durchschnittlicher Lohn je Beschäftigter im Jahr 1 000 Rbl.	11,20	14,62	16,52	18,27	21,54	25,72
Lohnsteigerung in % zu 1998	152,33	156,51	155,91	152,67	158,75	170,80
Durchschnittlicher Rang der klimatischen Bedingungen	3,2	2,4	2,5	2,1	2,1	1,6
Durchschnittliche Entfernung von Sankt Petersburg km	227	140	153	130	108	65

Tabelle 6 zeigt, dass mit steigender Zahl der Beschäftigten bis zur vierten Gruppe (bis 400 Beschäftigte) Gewinn und Rentabilität ansteigen. In der nachfolgenden Gruppe ist dazu im Vergleich ein starkes Absinken festzustellen, während in der letzten Gruppe wieder ein Anstieg festzustellen ist. Das Maximum in Gruppe 4 wird jedoch nicht erreicht. Es ist bemerkenswert, dass diese Gruppe einerseits im Durchschnitt über die größte landwirtschaftliche Fläche verfügt, andererseits die geringste Lohnsteigerung im Vergleich zu 1998 vorgenommen hat.

Mittels statistischer Methoden konnten die aus der vorgenommenen Gruppierung gewonnenen Erkenntnisse erhärtet werden, auf deren Darstellung soll jedoch im Vortrag verzichtet werden.

Die Feststellung, dass bis zu einer bestimmten Größe die Rentabilität der Großbetriebe steigt, hat insofern praktische Bedeutung, als sie bestimmte Tendenzen aus den vergangenen Etappen der Agrarreform hinsichtlich der Bewertung der Rolle der Großbetriebe als Produzenten von Nahrungsgütern für die großen Ballungsgebiete relativiert. Jedoch ist davor zu warnen, Großbetriebe um jeden Preis mit staatlichen Mitteln zu unterstützen. Im Gebiet Leningrad

sind ein Drittel der Unternehmen nachhaltig ineffizient, und über deren Zukunft sind dringend Entscheidungen erforderlich sind.

Literatur

- EPSTEIN, D. (2001): Klassifizierung der landwirtschaftlichen Unternehmen Russlands nach ihrer finanziellen Situation (russ.), in: Mitteilungen der Russischen Akademie der Landwirtschaftswissenschaften, Nr. 2, S. 83-87.
- LANDWIRTSCHAFT RUSSLANDS (russ.) (2000): Goskomstat (Statistisches Jahrbuch) Russlands.
- SCHULZE, E.; TILLACK, P.; PATLASSOV, O. (2002): Einflussfaktoren auf Gewinn und Rentabilität landwirtschaftlicher Großbetriebe im Gebiet Omsk, Russland, Discussion Paper 39, IAMO, Halle (Saale).
- TILLACK, P., EPSTEIN D. (2000): Methodische Ansätze zur Bestimmung der Wettbewerbsfähigkeit landwirtschaftlicher Unternehmen in Transformationsländern. In: V. ALVENSLEBEN, R., KOESTER, U., LANGBEHN, C. (Hrsg.): Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmertum in der Land- und Ernährungswirtschaft, Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Bd. 36, Münster-Hiltrup, S. 45-53.