

Biesold, Helga

Research Report

Auswirkungen des Transformationsprozesses auf die sozioökonomischen Funktionen ukrainischer Landwirtschaftsunternehmen

Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe, No. 29

Provided in Cooperation with:

Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies (IAMO), Halle (Saale)

Suggested Citation: Biesold, Helga (2004) : Auswirkungen des Transformationsprozesses auf die sozioökonomischen Funktionen ukrainischer Landwirtschaftsunternehmen, Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe, No. 29, ISBN 3-938584-00-9, Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO), Halle (Saale), <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-23062>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/45950>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

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

Helga Biesold

**Auswirkungen des Transformationsprozesses
auf die sozioökonomischen Funktionen
ukrainischer Landwirtschaftsunternehmen**



Auswirkungen des Transformationsprozesses
auf die sozioökonomischen Funktionen
ukrainischer Landwirtschaftsunternehmen

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

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

Volume 29

**Auswirkungen des Transformationsprozesses
auf die sozioökonomischen Funktionen
ukrainischer Landwirtschaftsunternehmen**

von
Helga Biesold

IAMO
2004

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>.

Diese Veröffentlichung kann kostenfrei im Internet unter www.iamo.de/dok/sr_vol29.pdf heruntergeladen werden.

This publication can be downloaded free from the web site www.iamo.de/dok/sr_vol29.pdf.

© 2004

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 3-938584-00-9

DANKSAGUNG

Bis eine Dissertation als gedrucktes Werk vorliegt, haben in der Regel sehr viele Personen einen Anteil geleistet. Den Abschluss der vorliegenden Arbeit möchte ich deshalb zum Anlass nehmen, all jenen Dank zu sagen, die mich während des Promotionsvorhabens unterstützt haben. Besonders verbunden bin ich meinem Doktorvater Prof. Dr. Dr. h.c. Peter Tillack – nicht nur für die fachlichen Diskussionen und den Mut, dieses interdisziplinäre Forschungsvorhaben zu unterstützen, sondern auch für die vertrauensvolle Zusammenarbeit über viele Jahre hinweg. Des Weiteren danke ich Prof. Dr. Michael Kirk sowie PD Dr. Arndt Schmidt für die bereitwillige Begutachtung der Arbeit.

Ohne das unterstützende soziale Netzwerk innerhalb des Instituts für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO), in dessen Forschungsergebnisse sich diese Arbeit einreicht, wäre der erfolgreiche Abschluss dieses Vorhabens unvorstellbar gewesen. Die vielen persönlichen Beziehungen und die offene Atmosphäre im Institut haben erheblich zum Gelingen der Arbeit beigetragen. Dafür sei allen Kolleginnen und Kollegen herzlich gedankt. Für die kritische Durchsicht größerer Teile der Arbeit danke ich insbesondere Prof. Dr. Alfons Balmann, Dr. Ulrich Fiege, Dr. Axel Wolz, Dr. Eberhard Schulze und Dr. Martin Petrick. Letzterem bin nicht zuletzt für seine Motivation in kritischen Phasen der Promotion verbunden.

Erheblich motiviert wurde ich in dieser Zeit außerdem durch mehrere Aufenthalte in Russland und der Ukraine, die mir das IAMO während meiner Tätigkeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin ermöglichte. Meinen ukrainischen Mitstreitern Dr. Olena Dolud, Dr. Andriy Nedoborovskyj und Dr. Alexej Lissitsa danke ich aufrichtig für das Hintergrundwissen über ihr Heimatland, für die sprachliche Unterstützung sowie die Beschaffung von Informationen. Außerdem möchte ich meinen Dank und meine Wertschätzung für die zuverlässige und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Dr. Ljubov Iwanovna Michajlowa von der Staatlichen Agraruniversität Sumy zum Ausdruck bringen. Ohne ihre tatkräftige Unterstützung hätte sich die Umsetzung der empirischen Studie wesentlich schwieriger gestaltet. Außerdem hat sie mir Einsichten und Eindrücke vermittelt, auf die ich ohne ihre Bekanntschaft hätte verzichten müssen.

Gedankt sei an dieser Stelle auch Angela Scholz und Gabriele Mewes, die sich freundlicherweise spontan für Korrekturarbeiten zur Verfügung gestellt haben. Außerdem möchte ich Marten Graubner danken, ohne dessen Geduld einige der Abbildungen nicht zustande gekommen wären.

In der "heißen Phase" der Promotion hat mir meine Familie starken Rückhalt gegeben. Sie musste auf erhebliche Zeitressourcen verzichten und Toleranz üben. Dafür sei allen herzlich gedankt, insbesondere meinem Lebensgefährten Mirko Bader und meinen beiden Rackern Hannes und Henrike, die mir zugleich auch den nötigen Abstand zur Wissenschaft verschafft haben.

Halle (Saale), im Juni 2004

Helga Biesold

ZUSAMMENFASSUNG

Die ukrainischen Landwirtschaftsunternehmen spielten in der Planwirtschaft eine bedeutende Rolle hinsichtlich der Bereitstellung sozialer Infrastruktur im ländlichen Raum. Einrichtungen des Gesundheitswesens, der Verkehrsinfrastruktur, des Kulturbetriebes, der Kinderbetreuung, der Wohnungswirtschaft sowie der Versorgung mit Lebensmitteln waren von Seiten des Staates geforderter Bestandteil der Unternehmen oder wurden durch diese unterstützt.

Mit Transformationsbeginn veränderten sich für die landwirtschaftlichen Unternehmen die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die finanzielle Unterstützung seitens des Staates für die soziale Infrastruktur wurde drastisch reduziert, und es kam zu einem Einbruch der landwirtschaftlichen Produktion. Die daraus resultierende schwierige wirtschaftliche Situation der Unternehmen fand ihren Niederschlag u.a. in einer abnehmenden Finanzierungskraft zulasten sozialer Objekte, wodurch diese nur noch eingeschränkt oder gar nicht mehr nutzbar sind.

Gleichzeitig verschlechterten sich die Lebensbedingungen der ländlichen Bevölkerung. Die Preise für Grundnahrungsmittel stiegen so stark, dass der Nahrungsmittelbedarf zunehmend aus der eigenen Hauswirtschaft gedeckt wurde. Die medizinische Betreuung konnte nicht mehr in ausreichendem Maße gewährleistet werden, finanzielle Mittel für den Erhalt der Verkehrsinfrastruktur waren nicht vorhanden, und die gesetzlich geforderte Überführung der sozialen Objekte aus der Bilanz der landwirtschaftlichen Unternehmen in kommunales Eigentum forcierte zumeist nur deren Zerfall. Außerdem sah sich die Bevölkerung vollkommen neuen sozialen Risiken, wie z.B. der Arbeitslosigkeit, gegenüber.

Aufgrund der angespannten Situation im ländlichen Raum der Ukraine war es Ziel der vorliegenden Arbeit, anhand einer mündlichen Befragung in 72 Nachfolgeunternehmen von Kolchosen und Sowchosen im Oblast Sumy die Veränderung der durch die Großbetriebe wahrgenommenen sozioökonomischen Funktionen im Verlauf des Transformationsprozesses zu diskutieren. Auf der Grundlage dieser explorativen Fallstudie sowie der historischen Analyse der Agrarstruktur und des sozialen Sicherungssystems der Ukraine konnten folgende Phänomene identifiziert werden:

- (1) Entgegen den Erwartungen westeuropäischer Experten zeigen ukrainische Landwirtschaftsunternehmen auch zehn Jahre nach Transformationsbeginn Beständigkeit hinsichtlich ihrer Größe, gemessen an Fläche, Viehbestand und Arbeitskräftezahl, sowie in Bezug auf den kollektiven Charakter der Nutzung von Eigentum.
- (2) Die landwirtschaftlichen Großbetriebe stellen trotz wirtschaftlicher Schwierigkeiten soziale Leistungen bereit, wobei die Gewinn realisierenden Betriebe die höchsten Kosten für soziale Leistungen je Arbeitskraft aufweisen.
- (3) Die ukrainischen Unternehmen verfügen im Vergleich zu den neuen Bundesländern, welche eine ähnliche Agrarstruktur aufweisen, aber auch im Vergleich zu anderen Transformationsländern, wie beispielsweise Tschechien und Ungarn, noch immer über einen hohen Arbeitskräftebesatz. Massenentlassungen sind im Agrarsektor ausgeblieben.

Die theoretische Analyse dieser Phänomene erfolgte sowohl aus ökonomischer als auch soziologischer Perspektive. In der ökonomisch orientierten Theorie eignen sich insbesondere institutionentheoretische Ansätze zur Erklärung dieser Phänomene, da sie sich durch eine Aufwertung informeller gegenüber formellen Institutionen auszeichnen. Auch der soziologischen Analyse liegt eine institutionentheoretische Betrachtung zugrunde, wobei hier im Gegensatz zur ökonomischen Theorie das Entscheidungsverhalten der Akteure vor allem durch das Zusammenspiel individueller Handlungen erklärt wird. Eine wesentliche Rolle kommt dabei historisch gewachsenen Netzwerkstrukturen zu, auf die verstärkt bei unsicheren Rahmenbedingungen zurückgegriffen wird.

Um sowohl den landwirtschaftlichen Unternehmen hinsichtlich der Erlangung von Wettbewerbsfähigkeit als auch der ländlich Bevölkerung im Sinne lebenswerter Bedingungen gerecht zu werden, bedarf es einer weiteren Umgestaltung des sozialen Sicherungssystems, so dass es an die neuen Risiken angepasst ist. Auf diese Weise können die landwirtschaftlichen Unternehmen eines Teils ihrer sozialen Verantwortung enthoben werden. Außerdem ist eine grundlegende Neuorientierung der kommunalen Verwaltungen zu fordern, damit die Verantwortung für soziale Objekte nicht nur formal übernommen wird. Des Weiteren muss eine Bewusstseinsbildung erfolgen – zum einen bei den Leitern der Landwirtschaftsbetriebe hinsichtlich der Tatsache, dass erst mit der Erlangung von Liquidität und Rentabilität auch soziale Ziele verfolgt werden können, zum anderen bei der Bevölkerung, um Verständnis dahingehend zu erzeugen, dass soziale Leistungen nicht mehr kostenlos zur Verfügung gestellt werden können.

ABSTRACT

In the planned Soviet economy, agricultural enterprises in Ukraine played a significant role in maintaining social infrastructure in rural areas. The state insisted that these enterprises provide medical care, transport infrastructure, kindergartens, schools and housing, as well as food supplies.

Over the course of transition, the economic and political conditions of agricultural enterprises has drastically changed. The state greatly reduced financing for rural social infrastructure. Additionally, agricultural production significantly fell. As a result, the agricultural enterprises partially cut their support of social infrastructure in the rural areas, and in some cases, even completely depleted it.

At the same time, the living conditions of the rural population deteriorated. Food prices rose so dramatically that food demand started to be increasingly covered from private household plots. Further, the quality of medical services could not satisfy the needs of the rural population, and the lack of financing made it impossible to maintain the transport infrastructure. A legal, compulsory transfer of the social infrastructure from the agricultural enterprises to the respective communities resulted in the infrastructure's dilapidation. In addition, the rural population faced new social risks such as unemployment.

As a result of this tense situation in the rural areas of Ukraine, the goal of this dissertation is to discuss the changes of social and economic functions of the agricultural enterprises in the course of transition by surveying 72 successors of the former kolkhozes and sowchozes in Sumy Oblast. Based on this case study, and a historical analysis of agricultural structures and the social security system, the following phenomena were identified:

- (1) In spite of the positive expectations of western experts, even after ten years of transition the agricultural enterprises in Ukraine demonstrate constancy in terms of their size measured in hectares, livestock herd and employment, and in terms of using farm assets collectively.
- (2) Despite economic difficulties, the agricultural enterprises continue providing social services. Moreover, the profitable enterprises provide more social financing per worker.
- (3) The number of workers was reduced, but in comparison to the new German federal states, which have a similar agrarian structure, and in comparison to other transition economies like Czech Republic and Hungary, for instance, the agricultural enterprises in Ukraine still employ a high number of labour per hectare.

A theoretical analysis of this phenomenon was conducted from both an economic and sociological perspective. In the economic literature, the methods of institutional economic theory are especially suited to explain the above mentioned phenomena since informal institutions prevail over formal ones. The institutional economic theories also suit the sociological analysis. Here, the focus lies on the decision-making behaviour of actors dependent on the interplay of individual actions. In this respect, historically-developed networks play a very important role, especially under difficult general economic conditions.

To ensure the improvement of agricultural enterprises' competitiveness, and to provide fair living conditions in the rural areas, the social security system in Ukraine should be reformed in order to address these new risks. In this way, agricultural enterprises could partially pass on their social responsibility. It is also necessary to fundamentally re-orient the community administrations to fulfil their responsibilities not only formal. Finally, the managers of the agricultural enterprises in Ukraine should realise that only after operating profitably would they be able to fulfil their social goals, whereas the rural population has to realise that it is not longer possible to provide social services without payments.

INHALTSVERZEICHNIS

Zusammenfassung	iii
Abstract	v
Tabellenverzeichniss	xi
Abbildungsverzeichnis	xii
Verzeichnis der Anhänge	xiii
Abkürzungsverzeichnis	xiv
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung	1
1.2 Zielsetzung	2
1.3 Methodisches Vorgehen	4
1.4 Aufbau der Arbeit	6
2 Überblick über die Agrarstruktur und das soziale Sicherungssystem der Ukraine vor und nach dem Systemwechsel	8
2.1 Agrarstruktur	8
2.1.1 Agrarstruktur in der Planwirtschaft	8
2.1.2 Entwicklung der Agrarproduktion und -struktur nach dem Systemwechsel	10
2.2 System der sozialen Sicherung	15
2.2.1 Zum Begriff der sozialen Sicherung	15
2.2.2 Ziele und Träger der Sozialpolitik in der Planwirtschaft	16
2.2.3 Entwicklungen nach dem Systemwechsel	18
2.3 Sozioökonomische Funktionen der landwirtschaftlichen Unternehmen	21
2.3.1 Begriffsdefinition	21
2.3.2 Einfluss der Transformation auf die sozioökonomischen Funktionen	23
2.3.2.1 Beschäftigungsfunktion	23
2.3.2.2 Einkommensfunktion	24
2.3.2.3 Versorgungsfunktion	26

2.3.3	Ausgliederung sozialer Objekte – gesetzliche Grundlagen versus Realisierung	27
3	Identifikation von Phänomenen im Transformationsprozess der ukrainischen Landwirtschaft anhand einer Fallstudie im Oblast Sumy	30
3.1	Überblick über die Untersuchungsregion	30
3.1.1	Geographische Einordnung.....	30
3.1.2	Situation der Landwirtschaft.....	31
3.1.3	Soziale Lage im ländlichen Raum	32
3.1.4	Objekte der sozialen Infrastruktur in der Bilanz der Unternehmen.....	34
3.2	Intention der empirischen Studie und Datengrundlage	36
3.2.1	Ziel der Datenerhebung	36
3.2.2	Stichprobenauswahl	36
3.2.3	Struktur der Fragebögen	37
3.3	Analyse der erhobenen Daten	40
3.3.1	Deskriptive Auswertung	40
3.3.1.1	Verwaltungsebene	40
3.3.1.2	Betriebsebene.....	41
3.3.2	Vergleich von Unternehmensgruppen in Abhängigkeit vom wirtschaftlichen Erfolg	49
3.3.3	Regressionsanalyse	55
3.4	Phänomene des Transformationsprozesses	59
3.4.1	Beständigkeit von Großbetrieben	60
3.4.2	Verknüpfung von Gewinnorientierung und sozialen Zielen ..	61
3.4.3	Arbeitskräfte in den Großbetrieben	62
3.5	Zusammenfassung und Ableitung verallgemeinernder Aussagen	63
4	Motivation der Zusammenführung von Ökonomik und Soziologie	65
4.1	Motivation der Zusammenführung von Ökonomik und Soziologie aus gesamtwirtschaftlicher Sicht	65
4.2	Motivation der Zusammenführung von Ökonomik und Soziologie aus unternehmensorganisatorischer Sicht.....	67

4.2.1	Begriffsdefinition: Landwirtschaftlicher Betrieb – landwirtschaftliches Unternehmen	67
4.2.2	Ziel und Prinzip des Wirtschaftens.....	69
4.2.3	Das landwirtschaftliche Unternehmen als ländliches Sozialsystem	73
4.3	Motivation der Zusammenführung von Ökonomik und Soziologie aus Sicht des Individuums	78
4.4	Motivation der Zusammenführung von Ökonomik und Soziologie aus Sicht der beiden wissenschaftlichen Disziplinen	79
5	Theoretische Erklärungsansätze für die Phänomene – ökonomische Perspektive.....	83
5.1	Beständigkeit von Großunternehmen	84
5.1.1	Transaktionskostenansatz	85
5.1.2	Ansatz der Pfadabhängigkeit	89
5.2	Verknüpfung von Gewinnorientierung und sozialen Zielen	93
5.3	Arbeitskräfte in den Großbetrieben	96
5.3.1	Neoklassisches Arbeitsmarktmodell.....	97
5.3.2	Nachfrage nach dem Faktor Arbeit in Abhängigkeit vom Unternehmensziel	99
5.3.3	Angebot des Faktors Arbeit im ländlichen Raum	103
5.3.4	Einfluss informeller Institutionen auf die Arbeitskräftezahl ..	108
5.4	Zusammenfassung: Erklärungsgehalt der ökonomisch orientierten Theorie	109
6	Theoretische Erklärungsansätze für die Phänomene – soziologische Perspektive.....	111
6.1	Theoretischer Rahmen für die beobachteten Phänomene	112
6.1.1	Klassische Ansätze.....	112
6.1.2	Neuer Institutionalismus	117
6.1.2.1	Theoretische Grundorientierung.....	117
6.1.2.2	Informelle Institutionen als weicher Faktor im Transformationsprozess.....	119
6.1.2.3	Institution und Organisation	121
6.1.2.4	Netzwerke als Institutionen	122
6.1.2.5	Sozialkapital als theoretisches Konstrukt der Netzwerkanalyse.....	125

6.2	Einordnung der Phänomene in den theoretischen Kontext	129
6.2.1	Beständigkeit von Großbetrieben	129
6.2.2	Verknüpfung von Gewinnorientierung und sozialen Zielen ..	131
6.2.3	Arbeitskräfte in den Großbetrieben	134
6.3	Zusammenfassung: Erklärungsgehalt der soziologisch orientierten Theorie	135
7	Zusammenfassung und Schlussfolgerungen.....	137
	Anhang	144
	Literaturverzeichnis.....	146

TABELLENVERZEICHNISS

Tabelle 1:	Anzahl der staatlichen und kollektiven landwirtschaftlichen Unternehmen in der Ukraine, 1990 bis 2000.....	13
Tabelle 2:	Entlohnung einer Arbeitsstunde in der Landwirtschaft, 1999	25
Tabelle 3:	Soziale Infrastruktur der landwirtschaftlichen Unternehmen im Oblast Sumy – Einnahmen und Ausgaben in Tsd. UAH, 1997-1999	34
Tabelle 4:	Geplante Übergabe von Objekten der sozialen Infrastruktur aus der Bilanz der Unternehmen auf kommunale Ebene, 2000.....	35
Tabelle 5:	Rechtsformen der befragten Unternehmen 1999 (N=72)	41
Tabelle 6:	Altersstruktur der Arbeitskräfte (N=27)	44
Tabelle 7:	Lohnzusammensetzung im Jahr 1999 (N=55).....	46
Tabelle 8/1:	Durchschnittliche Kennzahlen der besten und schlechtesten Unternehmensgruppen, 1990 und 1999	51
Tabelle 8/2:	Durchschnittliche Kennzahlen der besten und schlechtesten Unternehmensgruppen, 1990 und 1999.....	52
Tabelle 8/3:	Durchschnittliche Kennzahlen der besten und schlechtesten Unternehmensgruppen, 1990 und 1999.....	54
Tabelle 9:	Deskriptive Statistik der Variablen des Regressionsmodells .	57
Tabelle 10:	Modellzusammenfassung.....	57
Tabelle 11:	ANOVA des Modells	57
Tabelle 12:	Koeffizienten des Regressionsmodells	58
Tabelle 13:	Anzahl der landwirtschaftlichen Unternehmen nach Unternehmensformen im Oblast Sumy, 1990-2003 (zum 1.1.)	61

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Bruttoagrarpromuktion in der Ukraine, 1990-2001	10
Abbildung 2: Anzahl der Beschäftigten in verschiedenen Sektoren und Anteil der Beschäftigten in der Landwirtschaft, 1995-2001 ..	14
Abbildung 3: Anzahl der Beschäftigten in den landwirtschaftlichen Unternehmen und in den persönlichen Nebenwirtschaften, 1990-2001	24
Abbildung 4: Ukraine – administrative Gliederung.....	30
Abbildung 5: Verbrauch an Nahrungsmitteln im Oblast Sumy in kg pro Kopf und Jahr, 1990-2000	33
Abbildung 6: Oblast Sumy – Cluster der empirischen Untersuchung.....	37
Abbildung 7: Struktur des Fragebogens auf Verwaltungsebene	38
Abbildung 8: Struktur des Fragebogens auf Betriebsebene.....	39
Abbildung 9: Gründe für schlechtes Betriebsergebnis (N=57, mehrere Antworten möglich)	43
Abbildung 10: Gründe für Ausscheiden aus dem Unternehmen (N=71, mehrere Antworten möglich)	44
Abbildung 11: Bildungsniveau der Arbeitskräfte, 1990 im Vergleich zu 1999 (N=28).....	45
Abbildung 12: Anteil der Kosten für soziale Leistungen an den Gesamtkosten im Jahr 1999 (N=59)	47
Abbildung 13: Veränderung der Bereitstellung sozialer Leistungen 1999 im Vergleich zu 1990 (N=59).....	48
Abbildung 14: Bedürfnispyramide von Maslow.....	72
Abbildung 15: Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt bei vollständiger Konkurrenz	97
Abbildung 16: Arbeitsmarkt bei Monopson-Situation	98
Abbildung 17: Arbeitskräfteinsatz einer Genossenschaft im Vergleich zum gewinnmaximierenden Unternehmen.....	102
Abbildung 18: Optimales Arbeitsangebot.....	104

Abbildung 19: Arbeitsangebotsfunktion	105
Abbildung 20: Arbeitsangebot bei vollkommenem Markt für Arbeit unter Berücksichtigung des Einkommens aus der persönlichen Nebenwirtschaft	107

VERZEICHNIS DER ANHÄNGE

Anhang 1: Aufbau der Arbeit	144
Anhang 2: Beispielbetrieb	145

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

a.a.O.	am anderen Ort
Abb.	Abbildung
AG	Aktiengesellschaft
AGgT	Aktiengesellschaft geschlossenen Typs
AGoT	Aktiengesellschaft offenen Typs
AIK	Agrarindustrieller Komplex
Ak	Arbeitskraft
Akh	Arbeitskraftstunden
Anm.	Anmerkung
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMELF	Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten
bzw.	beziehungsweise
ca.	cirka
d.h.	das heißt
dar.	darunter
dav.	davon
Deržkomstat	Staatliches Statistikkomitee der Ukraine
dt	Dezitonne
ebd.	ebenda
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
ed.	editor
eds.	editors
et al.	et alii
f.	folgende [Seite]
ff.	folgende [Seiten]
GBU	Gruppe der besten Unternehmen

GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GSU	Gruppe der schlechtesten Unternehmen
GUS	Gemeinschaft unabhängiger Staaten
GVE	Großvieheinheiten
ha	Hektar
Hrsg.	Herausgeber
i.d.R.	in der Regel
i.e.S.	im eigentlichen Sinn
ILO	International Labour Organisation
IMF	International Monetary Fund
insges.	insgesamt
k.A.	keine Angaben
KLB	kollektiver landwirtschaftlicher Betrieb
KTBL	Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft
LF	landwirtschaftliche Fläche
Mio.	Million[en]
mm	Millimeter
Mrd.	Milliarde[n]
NBL	neue Bundesländer
Nr.	Nummer
Orig.	Original
Pfl.prod.	Pflanzenproduktion
pp.	pages
qkm	Quadratkilometer
Rbl	Rubel
S.	Seite
s.	siehe
SFA	Staatliche Forschungsanstalt

SPSS	Statistical Package for Social Science
Tab.	Tabelle
Tierprod.	Tierproduktion
Tsd.	Tausend
u.ä.	und ähnliches
u.a.	und anderes
u.U.	unter Umständen
u.v.a.m.	und viele andere mehr
UAH	Ukrainische Hrivnja
UdSSR	Union der Sowjetischen Sozialistischen Republiken
usw.	und so weiter
vgl.	vergleiche
z.B.	zum Beispiel
z.T.	zum Teil

1 EINLEITUNG

1.1 Problemstellung

Wie die Mehrheit der ehemals sozialistischen Länder war die Ukraine in der Planwirtschaft durch eine industriemäßige Landwirtschaft geprägt. Aufgrund der flächenmäßigen Ausdehnung der Kolchosen und Sowchosen und infolge der politisch angestrebten Vollbeschäftigung in ländlichen Regionen nahmen die landwirtschaftlichen Unternehmen die Position des bedeutendsten Arbeitgebers ein. Gleichzeitig stellten sie als dominierende Wirtschaftseinheiten ein wichtiges Instrument bei der Verwirklichung sozialpolitischer Ziele dar. Einrichtungen des Gesundheitswesens, der Infrastruktur, des Kulturbetriebes, der Kinderbetreuung, der Wohnungswirtschaft sowie der Versorgung mit Lebensmitteln waren von Seiten des Staates geforderter Bestandteil der Unternehmen oder wurden durch diese unterstützt.

Mit der Einführung marktwirtschaftlicher Bedingungen setzte ein tiefgreifender gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Wandel ein, der sich auch in der Entwicklung des Agrarsektors widerspiegelte. Die drastische Veränderung des politischen und ökonomischen Umfelds der landwirtschaftlichen Unternehmen führte zunächst zu einem deutlichen Einbruch der Agrarproduktion. Die verschlechterte finanzielle Situation der Unternehmen äußerte sich u.a. in einem sinkenden Investitionsvolumen, einer Einschränkung der bewirtschafteten Fläche, einer Reduzierung des Tierbestandes sowie einer zunehmend in Form von Naturalien erfolgenden Entlohnung.

Da den landwirtschaftlichen Unternehmen bisher eine Reihe sozialpolitischer und sozioökonomischer Funktionen auferlegt war, hatte dieser Wandel unmittelbare Konsequenzen für die soziale Sphäre im ländlichen Raum. Der Erhalt und das Betreiben sozialer Objekte, wie beispielsweise von Bibliotheken oder Kulturhäusern, konnten durch die landwirtschaftlichen Unternehmen nicht mehr finanziert werden, durch die Unternehmen getragene Arbeitsplätze in der sozialen Sphäre fielen weg, Lohnzahlungen erfolgten unvollständig oder zeitlich verzögert.

Staatlicherseits wurde versucht, die landwirtschaftlichen Unternehmen mit einem Erlass zur Ausgliederung der sozialen Objekte dahingehend zu unterstützen, dass sie sich unter marktwirtschaftlichen Bedingungen auf ihre originäre Funktion als Unternehmen konzentrieren können. Ungeklärte Aufgabenkompetenzen, nicht vorhandene Institutionen als neue Träger sowie fehlende finanzielle Mittel seitens der Gebietskörperschaften gestalteten diesen Prozess jedoch sehr schwierig. Hinzu kam das Unvermögen des ukrainischen Systems der sozialen Sicherung, sich auf die mit dem Transformationsprozess im Zusammenhang

stehenden Veränderungen zügig einzustellen. Neue Aufgaben, wie die Absicherung bei Arbeitslosigkeit sowie geschrumpfte Steuereinnahmen, bedingt durch die Zahlungsunfähigkeit von Unternehmen und schattenwirtschaftliche Aktivitäten, überforderten das soziale Sicherungssystem deutlich, so dass die in der Vergangenheit umfangreichen Sozialleistungen auf ein Minimum reduziert werden mussten.

Wenngleich sich das staatliche soziale Sicherungssystem inzwischen auf seine neuen Aufgaben eingestellt hat und soziale Objekte mittlerweile weitgehend aus dem Verantwortungsbereich der Unternehmen ausgegliedert sind, ist diese Entwicklung für die soziale Infrastruktur des ländlichen Raumes und somit für die Lebensbedingungen der ländlichen Bevölkerung mit weitreichenden Konsequenzen verbunden. Waren die ländlichen Regionen zuvor schon von einer schlechteren Verkehrsanbindung und Versorgung, einem unzureichenden Dienstleistungsangebot und geringerer Lebensqualität gekennzeichnet, verstärkt sich diese Tendenz nun noch weiter.

Die geschilderte Situation ist ausschlaggebend für die sozioökonomischen Funktionen, welche die landwirtschaftlichen Unternehmen im ländlichen Raum im Verlauf des Transformationsprozesses wahrgenommen haben und wahrnehmen. Deshalb kann die Analyse landwirtschaftlicher Unternehmen und das Entscheidungsverhalten der Akteure nicht auf eine ökonomische Komponente begrenzt werden. Vielmehr scheint gerade das Beziehungsgeflecht aus ökonomischen und sozialen Faktoren maßgeblich für das Entscheidungsverhalten der Unternehmensleitung und deren angestrebten Ziele zu sein. In der vorliegenden Arbeit wird hierin ein Ansatzpunkt gesehen, Erklärungen für Entwicklungen zu suchen, die nicht den Erwartungen westlicher Experten zu Beginn des Transformationsprozesses entsprechen.

1.2 Zielsetzung

Vor dem Hintergrund, ökonomische und soziologische Sichtweisen in der Forschung miteinander zu verknüpfen, soll im Rahmen der vorliegenden Arbeit eine Diskussion über die Wahrnehmung und Ausprägung sozioökonomischer Funktionen durch die Kolchosen und Sowchosen bzw. deren Rechtsnachfolger während der ersten zehn Jahre des Transformationsprozesses geführt werden. Um zu klären, ob und in welcher Weise sich innerhalb der landwirtschaftlichen Großbetriebe¹ im Zuge des Übergangs von einem plan- zu einem marktwirtschaftlichen System ein Wertewandel vollzogen hat, ist u.a. die Beantwortung folgender Fragestellungen maßgebend:

¹ Die Begriffe „Unternehmen“ und „Betrieb“ werden in der vorliegenden Arbeit synonym gebraucht. Ausführliche Erläuterungen zur Begriffsdefinition finden sich in Kapitel 4.2.1.

Welche Elemente des kollektiven Großbetriebes sind erhalten geblieben? Zeigt sich hierin unter den gegenwärtigen Bedingungen eine relative Vorzüglichkeit dieses Unternehmenstyps gegenüber anderen Unternehmensformen? In welcher Weise haben sich die sozioökonomischen Funktionen der Großbetriebe geändert? Wie werden ökonomische und soziale Zielstellungen miteinander vereinbart bzw. welche Konkurrenzen bestehen? Wie eng sind die sozialen Leistungen mit den Spezifika des bereitstellenden Unternehmens verbunden? Ist die Ausgliederung der Objekte der sozialen Infrastruktur ein entscheidender Faktor zur Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der Unternehmen? Welche Rolle spielen die landwirtschaftlichen Unternehmen in der Gegenwart bei der Überbrückung institutioneller Defizite hinsichtlich der sozialen Sicherung?

Anhand eines Vergleichs der Agrarstruktur und des sozialen Sicherungssystems vor und nach dem gesellschaftlichen Umbruch sowie anhand einer empirischen Studie in einer ausgewählten Region sollen zunächst Phänomene der Entwicklung im Agrarsektor identifiziert und typische Entwicklungsmuster herausgearbeitet werden, die im Transformationsprozess beobachtbar sind. Zu diesem Zweck erfolgt mittels der erhobenen Daten ein Vergleich der Jahre 1990 und 1999 in Bezug auf Unternehmensstruktur und Bereitstellung sozialer Leistungen. Auf diese Weise wird zugleich analysiert, was sich hinter dem in der Literatur häufig gebrauchten Begriff der sozialen Leistungen der landwirtschaftlichen Großbetriebe verbirgt und in welcher Größenordnung sie Einfluss auf das Betriebsergebnis nehmen. Die vorliegende Arbeit bezieht sich somit auf einen speziellen Teil der im ländlichen Raum zur Verfügung gestellten sozialen Leistungen und grenzt sich damit sowohl von Studien ab, welche die Bereitstellung der sozialen Infrastruktur unabhängig von deren Träger untersuchen (z.B. LOHLEIN 2003), als auch von Studien, welche von Unternehmen erbrachte soziale Leistungen über alle Sektoren hinweg analysieren (z.B. TRATCH und WÖRGÖTTER 1997).

Das Forschungsvorhaben setzt sich des Weiteren zum Ziel, die herausgearbeiteten Strukturzusammenhänge und Wirkungsmechanismen zwischen der Bereitstellung sozialer Leistungen und innerbetrieblichen Anpassungen zu verstehen, indem der Erklärungsgehalt ausgewählter theoretischer Ansätze analysiert wird. Hierbei ist zu überprüfen, inwieweit sowohl ökonomische als auch soziologische Deutungsmuster² zur Erklärung von Phänomenen im Transformationsprozess geeignet sind. Damit soll gleichzeitig gezeigt werden, dass die Komplexität

² Eine Erweiterung der theoretischen Betrachtung um soziologische Ansätze erscheint insofern erfolg-versprechend, da insbesondere die aus ökonomischer Sicht „nicht-logischen Handlungen“ (PARETO 1968) Gegenstand der soziologischen Forschung sind.

des Transformationsprozesses interdisziplinäre Forschungsansätze erfordert, um eine einseitige Interpretation von Zusammenhängen zu vermeiden.

Da sich die in der Problemstellung aufgezeigte Situation im ländlichen Raum (bis auf wenige Ausnahmen hinsichtlich der Dominanz kleinflächig strukturierter Unternehmen) in den Transformationsländern ähnlich darstellt, die großbetrieblichen Strukturen jedoch insbesondere für einige Nachfolgestaaten der UdSSR markant sind, beschränkt sich die Untersuchung auf die Ukraine. Die Länderwahl ist außerdem motiviert durch die einstige Rolle der Ukraine als Kornkammer der UdSSR, aber auch durch die bestehenden wissenschaftlichen Kontakte des Instituts für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO)³ zur Nationalen Agraruniversität in Sumy.

Das Forschungsvorhaben knüpft damit an Arbeiten an, die sich mit den Ursachen der ungünstigen wirtschaftlichen Entwicklung landwirtschaftlicher Unternehmen in der Ukraine beschäftigen (LERMAN und CSAKI 1997, TILLACK und DOLUD 1999, KOESTER 1999, LISSITSA 2002), untersucht aber anhand einer empirischen Studie speziell Unterschiede und Gemeinsamkeiten hinsichtlich der Bereitstellung sozialer Leistungen zwischen landwirtschaftlichen Unternehmen in Abhängigkeit von Unternehmensmerkmalen.

1.3 Methodisches Vorgehen

Herangehensweise an das Forschungsthema

Inhaltlich wird ein Forschungsfeld betreten, das sich im Hauptbearbeitungszeitraum der vorliegenden Arbeit erst in den Anfängen seiner Erschließung befand. Darin liegt der explorative Charakter dieser Arbeit begründet. Auf eine Hypothesenbildung ex ante wird deshalb verzichtet (vgl. LAMNEK 1995). Die Offenheit gegenüber möglichen Deutungsmustern und Theorien soll eine frühzeitige Festlegung auf wenige Aspekte von Gesetzmäßigkeiten der Unternehmensumstrukturierung in Verbindung mit der Ausgliederung sozialer Leistungen verhindern, da auf diese Weise die Möglichkeit besteht, bisher unerkannte Zusammenhänge aufzudecken und zum Forschungsgegenstand zu machen (LAMNEK 1995). Andererseits besteht ein Ziel der Arbeit darin, die von den landwirtschaftlichen Unternehmen erbrachten sozialen Leistungen zu quantifizieren, so dass die qualitative Methode gleichzeitig als explorative Vorbereitung der quantitativen Untersuchung dient (vgl. BARTON und

³ Die vorliegende Arbeit ist während der Tätigkeit am IAMO entstanden.

LAZARSELD 1979). Damit wird nach eigener Auffassung der methodische Apparat am ehesten an die Besonderheiten des Forschungsfeldes angepasst.⁴

Die Arbeit verfolgt also in erster Linie einen qualitativ-interpretativen Ansatz und zeichnet sich demzufolge dadurch aus, dass am Beginn des Forschungsprozesses das Gewinnen möglichst authentischer Erfahrungen im Untersuchungsfeld steht (im Gegensatz zum quantitativen Ansatz, der möglichst präzise formulierte Hypothesen an der Realität validiert). Den qualitativ-interpretativen Ansatz sieht die empirische Forschung im wesentlichen als induktiven Prozess. Verallgemeinernde Aussagen werden demzufolge auf der Grundlage der im Forschungsprozess erhobenen Daten, aber auch basierend auf eigenen Beobachtungen im Zusammenhang mit der empirischen Studie, entwickelt.

Wie in der Zielstellung erwähnt, geht es in der Studie um das „Verstehen“ von Zusammenhängen. Nach LAMNEK (1995, S. 78f.) umfasst *Verstehen* „insofern mehr als ‚erklären‘, weil es versucht, die Bedeutung eines Sachverhalts zu ergründen. ... Während man beim Erklären Tatsachen aus Ursachen und Gegebenheiten von einem Prinzip herzuleiten versucht ..., zielt Verstehen auf das Erfassen von Bedeutungen ab.“ Es geht also darum, aus den von außen wahrnehmbaren Sachverhalten das Innere, nicht unmittelbar Wahrnehmbare zu erfassen. Diese hermeneutische Verfahrensweise unterstreicht den interpretativen Forschungsansatz. In der qualitativen Sozialforschung gilt die Hermeneutik inzwischen als universales Instrument im Umgang mit historisch-gesellschaftlichen Gegenständen.

Datenerhebung

Die empirische Studie erfolgte im Oblast Sumy im Nordosten der Ukraine. Zur Eingrenzung sowie Konkretisierung des Forschungsgegenstandes und insbesondere zur Erfassung informeller Prozesse wurden zunächst Leitfadengespräche auf der kommunalen Verwaltungsebene sowie auf der Ebene der landwirtschaftlichen Unternehmen⁵ geführt. Diese bildeten wiederum die Grundlage für die Erstellung der Fragebögen für beide Ebenen und somit für den quantitativen methodischen Ansatz.

Trotz Kritik angesichts steigender Kosten nimmt die Methode der Befragung noch immer eine dominierende Position in der Forschungspraxis ein (KROMREY

⁴ Trotz der explorativen Vorgehensweise kann auf eine Strukturierung, wie sie z.T. in Kapitel (2) vorgenommen wird, zugunsten einer verbesserten Darstellungsweise nicht verzichtet werden.

⁵ Hier entsprechend dem Gegenstand der vorliegenden Arbeit nur Nachfolgeunternehmen der Kolchosen und Sowchosen.

1995), und zwar insbesondere dann, wenn nahezu keine anderen Datenquellen zur Verfügung stehen, wie das in den Transformationsländern häufig der Fall ist. Um unbefriedigende Rücklaufquoten, wie sie bei schriftlichen Befragungen häufig auftreten, zu vermeiden, erfolgte in der vorliegenden Studie die Befragung mündlich in Form standardisierter Interviews durch MitarbeiterInnen der Nationalen Agraruniversität Sumy.⁶

Datenauswertung und Ableitung verallgemeinernder Aussagen

Die Auswertung des Datensatzes erfolgt unter Verwendung des Statistikprogramms SPSS (Statistical Package for Social Science). Zunächst wird eine deskriptive Analyse des Datensatzes durchgeführt. Sie ermöglicht einen umfassenden Einblick in die Situation der landwirtschaftlichen Unternehmen im Oblast Sumy. In einem zweiten Schritt erfolgt ein Vergleich der hinsichtlich ihres Betriebsergebnisses besten und schlechtesten Unternehmensgruppen. Sich daraus ergebende Vermutungen in Bezug auf den Zusammenhang einzelner Variablen werden in einem dritten Schritt mittels einer Regressionsanalyse statistisch überprüft. Schließlich dienen die Datenauswertung sowie die Erkenntnisse aus Kapitel 2 zur Identifikation von Phänomenen und Ableitung verallgemeinernder Aussagen.

Überprüfung des Erklärungsgehalts ausgewählter theoretischer Ansätze in Bezug auf die herausgearbeiteten Phänomene

Aus dem deskriptiven Datenmaterial und den herausgestellten Beziehungen der Variablen untereinander wird ein Erklärungsmuster erarbeitet und bereits vorhandenen theoretischen Ansätzen gegenübergestellt. Die Besonderheit der Arbeit besteht darin, dass hierfür sowohl auf ökonomische als auch auf soziologische Ansätze zurückgegriffen wird. Ziel ist es, vorhandene Theorien zu bestätigen, zu modifizieren oder partiell zu prüfen und daraus Relevanz und Anwendungsbedingungen der theoretischen Ansätze für den Forschungsgegenstand abzuleiten.

1.4 Aufbau der Arbeit

Der vorliegenden Arbeit liegt eine positive Betrachtungsweise zugrunde. Anhand einer Analyse der Veränderung der Situation in der ukrainischen Landwirtschaft soll festgestellt werden, wie das landwirtschaftliche Unternehmen als Sozialsystem funktioniert, welchen Einfluss die sozialen Komponenten auf das Zielbündel des landwirtschaftlichen Unternehmens haben bzw. wie wiederum die wirtschaftliche Lage des Unternehmens die sozialen Komponenten beeinflusst.

⁶ Auf die Stichprobenauswahl wird ausführlicher in Kapitel 3.2.2 eingegangen.

Kapitel 2 gibt zunächst einen vergleichenden Überblick über die ukrainische Agrarstruktur und Sozialpolitik vor und nach dem Systemwechsel. Des Weiteren werden die Begriffe „sozioökonomische Funktionen“ und „soziale Leistungen“ inhaltlich eingegrenzt und für die vorliegende Arbeit definiert.

Anhand der Fallstudie im Oblast Sumy erfolgt in Kapitel 3 eine Darstellung der Wechselbeziehung ökonomischer und sozialer Faktoren. Dazu werden sowohl ein Vergleich der besten und schlechtesten Unternehmensgruppe der Fallstudie als auch eine Regressionsanalyse durchgeführt. Diese Ergebnisse sowie die Erkenntnisse aus der Literaturlauswertung dienen der Identifikation von Phänomenen des Transformationsprozesses im ukrainischen Agrarsektor, d.h. von Entwicklungen, die nicht den Erwartungen zu Beginn des Systemwechsels entsprechen. Gleichzeitig bilden die aufgezeigten Phänomene die Grundlage für verallgemeinernde Aussagen.

Um die Phänomene zu erklären, setzt sich die vorliegende Arbeit eine Verknüpfung von ökonomischer und soziologischer Sichtweise zum Ziel. Die Motivation hierfür wird in Kapitel 4 dargelegt.

Zur Überprüfung des Erklärungsgehalts verschiedener theoretischer Ansätze hinsichtlich der Besonderheiten während des Übergangs von der Plan- zur Marktwirtschaft bedarf es einer Darlegung der Grundannahmen ausgewählter theoretischer Ansätze. Kapitel 5 geht zunächst auf das landwirtschaftliche Unternehmen als ökonomische Organisation ein und versucht, die herausgearbeiteten Phänomene mit Hilfe ökonomischer Deutungsmuster zu erklären und zu verstehen.

Einer Interpretation aus Sicht der Soziologie versucht Kapitel 6 gerecht zu werden. Hierzu wird das landwirtschaftliche Unternehmen als ländliches Sozialsystem beschrieben. Darauf aufbauend erfolgt eine Einordnung der Phänomene in die soziologisch orientierte Theorie mit dem Ziel, den Erklärungsbeitrag beider theoretischer Disziplinen zu überprüfen.

Die Arbeit endet mit einer Zusammenfassung der Ergebnisse der vorangegangenen Ausführungen und einer Darlegung von Schlussfolgerungen in Kapitel 7.⁷

⁷ Eine graphische Darstellung des Aufbaus der Arbeit befindet sich im Anhang 1.

2 ÜBERBLICK ÜBER DIE AGRARSTRUKTUR UND DAS SOZIALE SICHERUNGSSYSTEM DER UKRAINE VOR UND NACH DEM SYSTEMWECHSEL

*„The future always comes too fast and in the wrong order.“
Alvin Toffler*

2.1 Agrarstruktur

2.1.1 Agrarstruktur in der Planwirtschaft

Seit 1917 bis zum Zusammenbruch der Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken war die Agrarentwicklung in der Ukraine eng mit der Entwicklung des Agrarsektors im heutigen Russland verbunden, so dass auch auf dem Territorium der Ukraine die Industrialisierung der Landwirtschaft und damit die Schaffung großer, industriemäßig organisierter Kollektivbetriebe vorangetrieben wurde.

Ab dem Jahr 1929 erfolgte eine radikale Kollektivierung der bäuerlichen Wirtschaften. Grund und Boden sollten fortan in den sogenannten Kolchosen⁸ bewirtschaftet werden. Den Kolchosbauern war es ab 1932 erlaubt, begrenzt Flächen individuell zu bewirtschaften und die daraus resultierenden Erträge zu nutzen, so dass die landwirtschaftliche Produktion bereits zum damaligen Zeitpunkt erheblich in die private, individuelle Erzeugung verlagert wurde (SCHUBERT 1995). Diese Nebenwirtschaften der Genossenschaftsmitglieder hatten eine Fläche von ca. 0,3 ha und waren hauptsächlich auf den Anbau arbeitsintensiver Kulturen wie Kartoffeln und Gemüse ausgerichtet (UGAROV 1997).

Neben der Kollektivierung erfolgte auch eine Verstaatlichung der Landwirtschaft. Es kam zur Gründung sogenannter Sowchosen⁹, welche Mitte der dreißiger Jahre etwa 14% des Landes bewirtschafteten. In der Nutzung von Kolchosen befanden sich etwa 80 % des Landes. Ca. 6 % wurden privat in Form der Hausgärten und -felder genutzt (KUBIJOWYTSCH 1938).

Die Versorgung mit Produktionsmitteln, die Produktion selbst wie auch die Verteilung der landwirtschaftlichen Produkte unterstanden einer starken zentralen Wirtschaftslenkung durch den Staat. Der Konzentrationsprozess in der Landwirtschaft wurde weiter forciert. Während in den dreißiger Jahren die Kolchosen aus durchschnittlich 79 Bauernwirtschaften entstanden waren, wurden in den siebziger Jahren durchschnittlich 473 Bauernhöfe aus mehreren

⁸ Abkürzung der russischen Bezeichnung „Kollektivnoje Chosjajstvo“ (Kollektive Wirtschaft).

⁹ Abkürzung der russischen Bezeichnung „Sovjetskoje Chosjajstvo“ (Sowjetische Wirtschaft).

Dörfern in einem Kolchos vereinigt (SCHUBERT 1995). Auch die Sowchosen entwickelten sich zu riesigen Agrarkomplexen mit einer Größe von 20.000 ha LF und mehr (vgl. LONČAREVIĆ 1969).

Das Wachstum der Produktionsbetriebe und zunehmende Schwierigkeiten bezüglich ihrer „Verwaltbarkeit“ bedingten eine Entwicklung der Hilfsproduktionsbereiche zu Spezialbetrieben, die sich mehr und mehr verselbständigten. Betriebe der Bauwirtschaft, der Melioration und des Straßen- und Wegebbaus wurden als selbständige Struktureinheiten ausgegliedert. Außerdem bildeten sich insbesondere in der Tierproduktion und Futterwirtschaft zwischenbetriebliche Einrichtungen heraus. Die Primärproduktions- und Dienstleistungsbetriebe bildeten gemeinsam mit Verarbeitungsbetrieben, Vorleistungsindustrie und Handel den sogenannten Agrarindustriellen Komplex (AIK).

Langfristig zielte die sozialistische Agrarpolitik auf eine bewusste Verstaatlichung des Eigentums in der Landwirtschaft ab. Obwohl man sich von der Umstrukturierung des Agrarsektors wesentliche wirtschaftliche und soziale Vorteile versprach, konnten weder Kolchosen noch Sowchosen eine zufriedenstellende, von Importen unabhängige Versorgung der Bevölkerung mit Nahrungsmitteln und der Wirtschaft mit Agrarrohstoffen sicherstellen (vgl. LISSITSA 2002). Der gewünschte Erfolg hinsichtlich einer markanten Steigerung der Erträge und Leistungen aufgrund der Industrialisierung der Landwirtschaft blieb aus. Nach PENKAITIS (1994) wirtschafteten Anfang der 80er Jahre mehr als zwei Drittel der Betriebe mit Verlusten. Die Ursachen hierfür sind in der veralteten technischen Basis, der mangelnden Motivation der Mitarbeiter, dem anonymen Eigentümerverhalten, der undifferenzierten Vergütung der Arbeitsleistung, der fehlenden Faktorvergütung für eingebrachtes Inventar und Boden, in Dirigismus und Reglementierungen zu sehen. Die Betriebsergebnisse hingen weitgehend von den Fähigkeiten des Betriebsleiters und seinen Beziehungen zu den übergeordneten Organen in der Rayon- und Oblastverwaltung ab.

Erst Mitte der 80er Jahre, mit dem Beginn der Perestroika, wurde die Planungskompetenz der landwirtschaftlichen Großbetriebe erweitert. Kolchosen und Sowchosen wurde das Recht eingeräumt, Anbauflächen, Viehbestände und Investitionen selbständig zu planen sowie die Gehälter der leitenden Angestellten und gehobenen Fachkräfte am Betriebserfolg auszurichten. Außerdem wurden neue Vermarktungswege und -formen ermöglicht (PENKAITIS 1987).

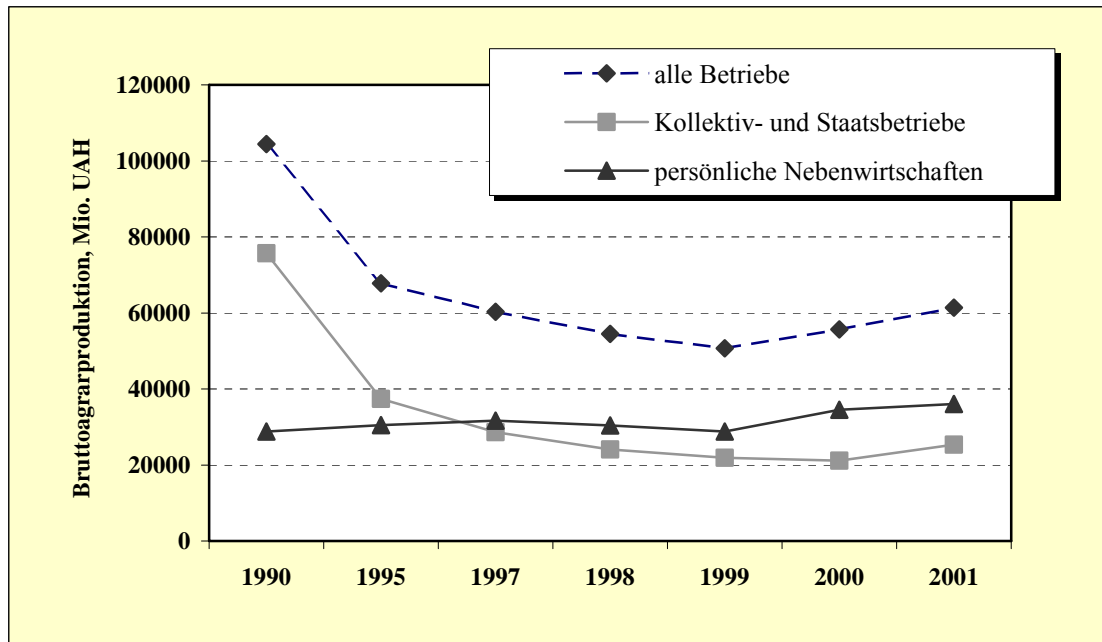
Heute wird dem historischen Entwicklungspfad der ukrainischen Landwirtschaft sowie dem traditionellen kollektivistischen Denken und Verhalten eine erhebliche resistente Wirkung bezüglich der Bereitschaft zur Privatisierung und Umstrukturierung von Kollektivwirtschaften beigemessen (vgl. TILLACK und SCHULZE 1998). Wahrscheinlich hat der Fortbestand genossenschaftlich

organisierter Wirtschaftsweisen seine Wurzeln in der Geschichte der russischen Landwirtschaft.

2.1.2 Entwicklung der Agrarproduktion und -struktur nach dem Systemwechsel

Mit über 42 Mio. ha LF, sehr fruchtbaren Böden und günstigen klimatischen Bedingungen verfügt die Ukraine über ein großes landwirtschaftliches Produktionspotenzial. Allerdings ist sie weit davon entfernt, diese Möglichkeiten nutzen zu können (vgl. MÜHLBAUER 1999). Die Folgen der Transformation der planwirtschaftlichen Strukturen des Agrarsektors hin zur Marktwirtschaft werden in Abbildung 1 deutlich. In den 90er Jahren war die Bruttoagrarpromktion der Ukraine auf weniger als die Hälfte des Niveaus vor der Transformation geschrumpft, so dass die einheimische Nachfrage nicht mehr befriedigt werden konnte und für den Export nur begrenzt Mengen zur Verfügung standen (SCHINKE und OBIEWATSCH 1997). Damit zählte die Ukraine zu den Transformationsländern mit dem stärksten Rückgang der Agrarproduktion. Besonders ausgeprägt war die Abnahme des Produktionsvolumens in den staatlichen und kollektiven landwirtschaftlichen Unternehmen.

Abbildung 1: Bruttoagrarpromktion in der Ukraine, 1990-2001



Quelle: DERŽKOMSTAT (2001).

Die Gründe hierfür sind vielfältig. Zum einen ist der Rückgang der Bruttoagrarpromktion eine Folge der Anpassung der Unternehmen an die neuen

Bedingungen.¹⁰ Zum anderen werden als häufigste Ursachen staatlicher Interventionismus beim Bezug von Produktionsmitteln und beim Absatz von Produkten, fehlende Durchsetzung des Konkursrechts, kontraproduktive Besteuerung sowie das Fehlen eines Bodenmarktes und eines effektiven Finanzsystems angeführt (vgl. CRAMON-TAUBADEL 1999, STRIEWE 1999, KOESTER 1999, SEDIK 2000, LISSITSA 2002).

Aufgrund der Krise des Agrarsektors hat dieser seine einstige Rolle in der Volkswirtschaft verloren. Der Anteil der Landwirtschaft am BIP verringerte sich in den 90er Jahren um fast die Hälfte und betrug im Jahr 2000 13,8 % (DERŽKOMSTAT 2000).

Seit dem Jahr 2000 verzeichnet der ukrainische Agrarsektor einen leichten Aufschwung. Zur Verbesserung der Situation trug die Erholung der gesamten Wirtschaft bei. Außerdem stockte die Regierung im Jahr 2001 die Mittel zur Finanzierung landwirtschaftlicher Vorzugskredite auf, was zu einem rasanten Anstieg der Agrarinvestitionen führte. Begünstigt war die landwirtschaftliche Produktion zudem durch gute Witterungsbedingungen und eine Erweiterung der Anbauflächen (LUKAS und PÖSCHL 2002).

Im Zuge der Transformation hat die Bedeutung der persönlichen Nebenwirtschaften für die gesamte landwirtschaftliche Produktion zugenommen. 2001 hatten die persönlichen Nebenwirtschaften einen Anteil von fast 61,5 % an der Produktion (1991: 31,6 %), obwohl sie nur 30 % der landwirtschaftlichen Fläche bewirtschafteten (DERŽKOMSTAT 2001). Ihre Anzahl betrug im Jahr 2001 2,1 Mio.¹¹, was bedeutet, dass quasi jede ländliche Familie mit Erwerbstätigen in der Landwirtschaft eine eigene Nebenwirtschaft betreibt.

Die Unterschiede zwischen den persönlichen Nebenwirtschaften sowie den kollektiven und staatlichen Unternehmen deuten nach KOESTER (1999) sowohl auf eine mangelnde Effizienz in letzteren als auch auf die Verlagerung der Produktion in die Nebenwirtschaften hin. Die Betriebsmitglieder verwenden einen relativ hohen Anteil ihres Lohnes aus den Unternehmen für Konsumzwecke oder als Investition in die eigene Nebenwirtschaft.

Der Produktionsrückgang in den 90er Jahren führte in den landwirtschaftlichen Unternehmen zu einer erheblichen Beeinträchtigung der Wirtschaftlichkeit. Für

¹⁰ Es handelt sich hierbei um den sogenannten J-Kurven-Effekt bei einer Systemtransformation (siehe z.B. WELP 2000).

¹¹ Diese Angabe bezieht sich auf die persönlichen Nebenwirtschaften im ländlichen Raum mit nennenswerter Produktion. Die Gesamtzahl der Nebenwirtschaften einschließlich der Datschas im Randgebiet der Städte belief sich in 2001 auf 11,6 Mio. (SABLUK et al. 2001).

das Jahr 1998 wird der Anteil der unrentablen Unternehmen mit 92 % angegeben¹². Dieses Erscheinungsbild lässt sich sowohl auf objektive als auch auf subjektive Ursachen zurückführen.

Zu den objektiven Ursachen zählt nach TILLACK (2000) in erster Linie die ungenügende Ausgestaltung der institutionellen Rahmenbedingungen. Als hemmend für die Anpassung der Unternehmen erwiesen sich in der ersten Phase der Transformation¹³ das Fehlen von Märkten für landwirtschaftliche Maschinen, für Dienstleistungen, für Arbeit, Boden und Kapital, die unzureichend geregelten Eigentumsbeziehungen an Boden und Vermögen, Mängel bei der Gesetzgebung und der Schaffung von Durchsetzungsmechanismen für rechtliche Regelungen, z.B. für das Konkursrecht.

Ein nicht unerheblicher Teil der in der Landwirtschaft anzutreffenden Probleme ist jedoch auf die einstige zentralplanerische Wirtschaftsweise zurückzuführen. Häufig ist das Management nicht in der Lage, sich von überkommenen Denk- und Verhaltensweisen zu trennen. Die Führungskräfte sind auf Produktionsdurchführung und nicht auf wirtschaftlichen Erfolg orientiert. Kontrollfunktionen werden unzureichend wahrgenommen. Häufig sind sowohl Führungskräfte als auch Mitglieder der landwirtschaftlichen Unternehmen unfähig, Notwendigkeit und Konsequenzen von strukturellen Veränderungen einzuschätzen (ebd. 2000).

Neben dem Rückgang der Produktion kam es auch zu einer Verschiebung der Produktionsrichtungen. Während sich 1990 die Bruttoproduktion der Landwirtschaft zu gleichen Teilen aus der Pflanzen- und Tierproduktion zusammensetzte, kamen im Jahr 2001 61,6 % der Bruttoproduktion aus der Pflanzenproduktion (DERŽKOMSTAT 2001). Die Ursachen hierfür liegen im Verlust der traditionellen Absatzmärkte für tierische Produkte durch die Auflösung der Sowjetunion sowie in massiven Exportsubventionen der westlichen Länder, wodurch die Ukraine von den Märkten der GUS verdrängt wurde (LUKAS und PÖSCHL 2002), aber auch im jährlich sinkenden Futteraufkommen und der mangelhaften Qualität des Futters, welche zu einer Reduzierung der Tierbestände zwingen (RAPAWY 1996).

Aus Tabelle 1 geht hervor, wie sich die Anzahl der staatlichen und kollektiven landwirtschaftlichen Unternehmen von 1990 bis 2000 darstellt. PUGACHEV und PUGACHEVA (2001) zählen zu den staatlichen Unternehmen vorrangig Sowchosen und landwirtschaftliche Forschungsinstitute. Die kollektiven Unternehmen

¹² Bis zum Jahr 2001 sank der Anteil der unrentablen Unternehmen laut offizieller Statistik auf 48,9 % (DERŽKOMSTAT 2001).

¹³ Hierunter wird in der vorliegenden Arbeit der Zeitraum seit Beginn der Transformation bis 1999 verstanden. In dieser Periode stellte die Reprivatisierung der Boden- und Vermögensanteile einen eher formalen Akt dar.

beinhalten all jene, die aus der Reprivatisierung der Sowchosen und der Reformierung der Kolchosen hervorgegangen sind. Die Privatisierung und Restrukturierung der ehemaligen Kolchosen und Sowchosen galt im Jahr 1998 als weitgehend abgeschlossen, wobei sich häufig nur die Bezeichnung des Unternehmens änderte, nicht aber dessen Organisationsstruktur und Management.

Tabelle 1: Anzahl der staatlichen und kollektiven landwirtschaftlichen Unternehmen in der Ukraine, 1990 bis 2000

	1990	1995	1999	2000
staatliche Unternehmen	4.525	5.253	3.309	k.A.
kollektive Unternehmen	8.820	10.356	14.464	14.464

Quelle: PUGACHEV und PUGACHEVA (2001).

Von den 14.464 kollektiven Unternehmen im Jahr 2000 entsprachen 10.465 der Rechtsform des „kollektiven landwirtschaftlichen Betriebes“ (KLB)¹⁴, 1.995 waren Kapitalgesellschaften, 362 bezeichneten sich als Agrargenossenschaften, die verbleibenden Unternehmen teilten sich auf sonstige Rechtsformen auf (PUGACHEV und PUGACHEVA 2001). Die KLB bewirtschafteten Ende der 90er Jahre vier Fünftel des gesamten Agrarlandes (LUKAS 2000).¹⁵

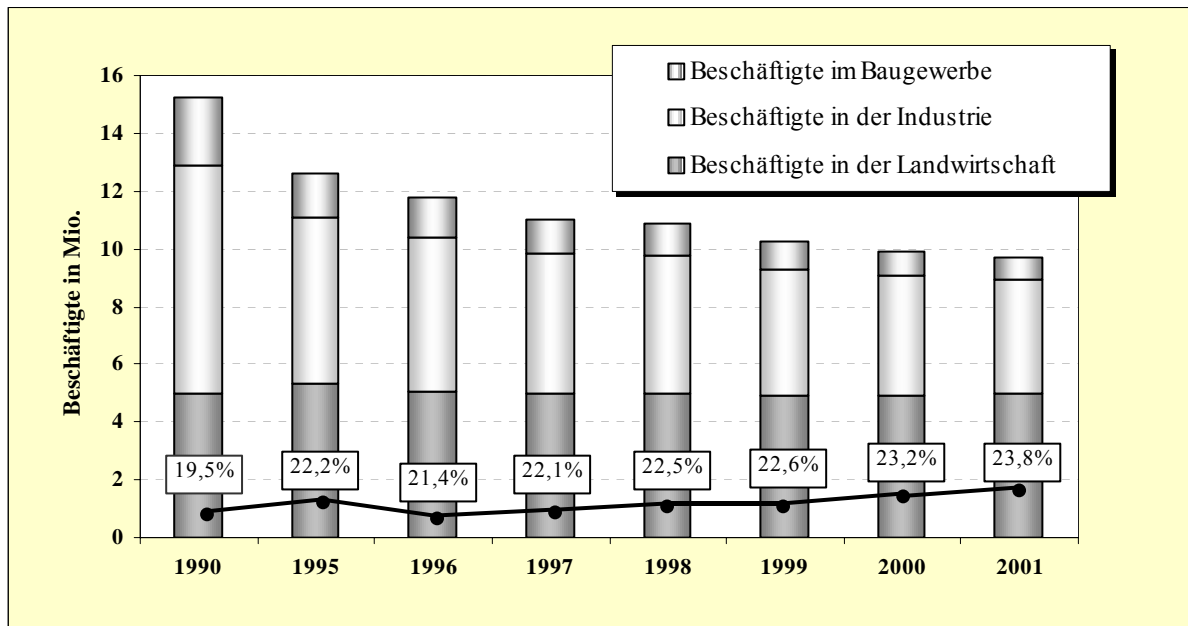
Entsprechend dem Erlass des Präsidenten der Ukraine vom 3.12.1999 "Über dringende Maßnahmen zur Beschleunigung der Reformierung des Agrarsektors" erfolgte von Dezember 1999 bis April 2000 eine Restrukturierung der KLB. Dadurch sollte die Reallokation der bisher eher formal reprivatisierten Boden- und Vermögensanteile forciert werden. Nach dem 1.9.2000 waren fast alle KLB in andere Rechtsformen umgewandelt worden.

Die Anzahl der in der Landwirtschaft Beschäftigten hat sich von 1990 bis 2001 im Gegensatz zu anderen Sektoren und zur Gesamtzahl der Beschäftigten kaum verändert. Aufgrund des Arbeitskräfteabbaus in anderen Sektoren ist der relative Anteil der in der Landwirtschaft Beschäftigten sogar gestiegen (vgl. Abb. 2).

¹⁴ Der KLB kann als spezifische Form der Genossenschaft betrachtet werden (SCHULZE und NETZBAND 1998).

¹⁵ Hierin wird gleichzeitig die Beständigkeit der kollektiven Unternehmensform in der Ukraine deutlich, was gänzlich im Widerspruch zu Erwartungen am Beginn des Transformationsprozesses steht. Auf die Erwartungen bezüglich des Transformationsverlaufes wird in Kapitel 3 ausführlicher eingegangen.

Abbildung 2: Anzahl der Beschäftigten in verschiedenen Sektoren und Anteil der Beschäftigten in der Landwirtschaft, 1995-2001



Anm.: Die Beschäftigten in der Landwirtschaft verstehen sich einschließlich der Beschäftigten in den persönlichen Nebenwirtschaften.

Quelle: DERŽKOMSTAT (2001).

Die landwirtschaftlichen Unternehmen erfüllen im ländlichen Raum eine Pufferfunktion, da sie Überbeschäftigung finanzieren. Um Entlassungen zu vermeiden, ziehen es die Unternehmen vor, Kurzarbeit einzuführen oder die Beschäftigten in unbezahlten Urlaub zu schicken (vgl. PLEINES und SOBKO 1997, KIRSCH 1997).

Die Verschlechterung der Arbeitsbedingungen (insbesondere durch veraltete Technik) und die Verschlechterung der sozialen Lage der Bevölkerung wirken sich ebenso wie die Zunahme von Korruption und illegaler Methoden der Bereicherung negativ auf die Arbeitsmotivation in den landwirtschaftlichen Betrieben aus. Unsicherheit und Egoismus treten an die Stelle von Anerkennung und Führungsbeteiligung (vgl. ZVETKOVA 2000 für Russland). Die Bevölkerung konzentriert sich deshalb verstärkt auf ihre persönliche Nebenwirtschaft als wichtigste Einnahmequelle. Im Jahr 1998 betrug der Anteil der Nebenwirtschaften am gesamten Einkommen der ländlichen Bevölkerung 53,2 % (BORTNIK 2000)¹⁶.

¹⁶ Der Anteil des Lohnes aus dem landwirtschaftlichen Betrieb am Gesamteinkommen betrug im gleichen Jahr 23,2 % (BORTNIK 2000).

2.2 System der sozialen Sicherung

2.2.1 Zum Begriff der sozialen Sicherung

Nach ZERCHE (1996) kann soziale Sicherung „ganz allgemein als Sicherung des individuellen Lebens oder der Lebenslage von Gesellschaftsmitgliedern durch die Gesellschaft betrachtet werden“ (ebd. S.100). Wird der Begriff der sozialen Sicherung jedoch so allgemein gefasst, fallen darunter auch Aspekte wie die Erhaltung des internationalen und innerstaatlichen Friedens, die Vermeidung aller Vermögens- und Beschäftigungsrisiken, Preisniveaustabilität, Vollbeschäftigung, private Versicherungen und Sozialversicherungen.

In der Sozialpolitik wird dieser Begriff eingeschränkt. Unter sozialer Sicherung werden jene „komplexe(n) sozialpolitische(n) Maßnahmen verstanden, die unmittelbar nicht sowohl der Hebung der Lebenslage als vielmehr dem Schutz der Lebenslage vor bestimmten Risiken ihrer Verschlechterung dienen“ (WEISSER 1956, S. 396). Demnach handelt es sich hierbei um Maßnahmen, die unmittelbar die wirtschaftliche und soziale Existenz der Bevölkerung beeinflussen und die Bevölkerung gegen allgemeine Lebensrisiken wie Krankheit, Invalidität, Unfall, Arbeitslosigkeit u.a. schützen. Indirekte Maßnahmen, wie beispielsweise die der Konjunktur- und Beschäftigungspolitik, Bildungs- oder Preispolitik, sind nicht als Instrument der sozialen Sicherung zu betrachten.

HEDTKAMP (1995) fasst den Begriff der sozialen Sicherung noch enger, indem er die soziale Sicherung auf solche durch die öffentliche Hand abgedeckten existentiellen Risiken beschränkt, welche die Erwerbs- und Berufsfähigkeit und damit im Zusammenhang stehende Unterhaltspflichten betreffen.

Die sozialen Sicherungssysteme verschiedener Länder unterscheiden sich vor allem

- nach der Art der Organisation (staatlich, öffentlich-rechtlich oder privat organisierte Institutionen),
- nach der Art der Finanzierung (Steuern oder Beiträge) und
- nach Art und Umfang der rechtlich zugesicherten Leistungen (ZERCHE 1996).

Für welches System der sozialen Sicherung sich eine Gesellschaft entscheidet, hängt in starkem Maße von den vorherrschenden Werturteilen in Bezug auf individuelle Eigenverantwortung und kollektive Verantwortung (erwünschter Staatseinfluss) ab. Diese Werturteile spiegeln sich in den tragenden Gestaltungsprinzipien des sozialen Sicherungssystems wider.

2.2.2 Ziele und Träger der Sozialpolitik in der Planwirtschaft

Die soziale Sicherung spielte in den ehemaligen sozialistischen Ländern Osteuropas eine andere Rolle als in den westlichen Ländern. Das hatte vor allem ideologische Gründe. Die Sozialpolitik dieser Länder zielte darauf ab, die durch den zentralen Plan vorgegebenen „objektivierten“ Bedürfnisse der Bevölkerung zu befriedigen. Das soziale Sicherungssystem war ein System kollektiver Sicherheit, das im wesentlichen auf Beschäftigungsgarantie, geringer Lohndifferenzierung und Subventionierung der Grundbedürfnisse beruhte (HEDTKAMP 1995).

Die Funktionen des Staates als Arbeitgeber und Träger der Sozialpolitik waren aufs engste miteinander verknüpft, um vor dem Hintergrund der Erhaltung und Steigerung der Leistungsfähigkeit der Arbeiter die Voraussetzungen für das Wirtschaftswachstum zu verbessern. Das hatte allerdings auch zur Folge, dass die zur Verfügung gestellten Leistungen unmittelbar durch die wirtschaftliche Entwicklung begrenzt waren (BOROCH 1997). Aus der fehlenden Trennung wirtschaftlicher und sozialer Zielsetzungen resultierte eine Vielzahl indirekter Leistungen wie beispielsweise Subventionen für Lebensmittel, Wohnraum, Energie und Transport. Darüber hinaus versorgten die staatlichen Unternehmen ihre Beschäftigten mit stark subventionierten Produkten in eigenen Läden und mit nichtmonetären Sozialleistungen wie z.B. der Bereitstellung kostenloser Kindergartenplätze u.a. (vgl. KORNAI 1995).

Soziale Geld- oder Sachleistungen wurden im allgemeinen bei Krankheit, Behinderung, Invalidität, Mutterschaft, Kindererziehung und bei Erreichen des Rentenalters gezahlt. Es erfolgte also eine Absicherung der klassischen sozialen Risiken. Andere Risiken wurden hingegen aufgrund der anderen Struktur des Arbeitsmarktes und der Entlohnung nicht abgesichert bzw. vernachlässigt. So war das Phänomen der Arbeitslosigkeit aufgrund der realisierten Vollbeschäftigung unbekannt und bedurfte keiner Absicherung wie dies in der Marktwirtschaft der Fall ist. Aufwendungen für die versteckt vorhandene Arbeitslosigkeit wurden auf diese Weise von den Betrieben getragen. Ebenfalls typisch für das sozialistische System waren verhältnismäßig geringe Einkommensunterschiede, so dass die Absicherung Benachteiligter infolge zu geringen Einkommens kaum eine Rolle spielte.

Die wichtigste soziale Rolle eines Unternehmens bestand in der Beschäftigungssicherung und der Milderung sozialer Probleme in der Region. In diesem Zusammenhang gewährten die Unternehmen ihren Beschäftigten eine Reihe sozialer Leistungen. Verschiedene Studien (z.B. REIN und FRIEDMANN 1994; FAJTH und LAKATOS 1994) suchen nach Erklärungen für dieses Phänomen in Planwirtschaften. Es handelt sich hierbei in erster Linie um politische und ideologische Erwägungen. Die von den Unternehmen wahrgenommene Rolle ist

daher kaum auf ökonomische Entscheidungen zurückzuführen. Die Gründe für dieses typisch sozialistische Erscheinungsbild sind im Folgenden zusammengefasst:

- (1) Die soziale Unterstützung der Beschäftigten war eine Vorbedingung für die geplante Überführung der Haushaltsarbeit und landwirtschaftlichen Arbeit in die produktivere industrielle Arbeit (Fajth und Lakatos 1994). Die soziale Infrastruktur der großen industriellen Unternehmen war ein effektiver Ansporn für die sektorale Migration der Arbeitskräfte.
- (2) Für die Kommunistische Partei standen die sozialen Aspekte der Arbeit stets im Vordergrund. Es war offiziell bekannt, dass die Unternehmen „die Hauptseite des öffentlichen Lebens waren“. Das Unternehmen stellte das Hauptglied bei der Sicherung der Befriedigung lebensnotwendiger Bedürfnisse dar. Oftmals waren die Vergünstigungen eines Unternehmens nicht nur den eigenen Beschäftigten zugänglich, sondern standen auch lokalen Gemeinschaften zur Verfügung. Da die Unternehmen einer zentralen Entscheidungsgewalt unterstanden, orientierte sich der Umfang der zur Verfügung gestellten Leistungen nicht am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens.
- (3) Die sozialen Leistungen waren ein wichtiges Werkzeug der politischen Kontrolle. Die Verteilung der sozialen Leistungen in den Betrieben wurde in erster Linie durch die Betriebsleitung und die Gewerkschaft entschieden, die wiederum einer strengen Kontrolle durch die Partei unterlagen. Oft waren diese Entscheidungsträger am gesamten sozialen Budget stärker beteiligt als die anderen Beschäftigten, unabhängig davon, dass offiziell proklamiert wurde, dass alle Beschäftigten unabhängig von ihrem sozialen Status gleichen Zugang zu sozialen Leistungen haben.

In den sozialistischen Ländern war die Sozialpolitik stark zentralisiert, es gab keine marktmäßige Absicherung von Risiken, und das soziale Sicherungssystem erfasste nahezu die gesamte Bevölkerung ohne Prüfung der individuellen Einkommenssituation, d.h. unabhängig von Bedarfskriterien (vgl. CLEMENT et al. 1994; HEINRICH und BOSS 1996) . Im Gegensatz zu den vielfältigen Strukturen und Ausprägungen in den westlichen Marktwirtschaften war das soziale Sicherungssystem der Planwirtschaft verhältnismäßig einheitlich strukturiert.

Generell können folgende *Träger* der sozialen Sicherung unterscheiden werden:

- private Haushalte,
- Betriebe,
- Verbände und
- der Staat (mit verschiedenen Ebenen).

Planwirtschaft und Marktwirtschaft unterscheiden sich hinsichtlich der Aufgaben, die den einzelnen Trägern zukommen, und dem Mischungsverhältnis der Aufgaben. Während in der Planwirtschaft die sozialpolitischen Kompetenzen bei wenigen Trägern konzentriert waren und die Sozialpolitik zum erheblichen Teil über Betriebe abgewickelt wurde, dominiert in der Marktwirtschaft der Staat als Träger der sozialen Sicherung.

In sozialistischen Ländern erfolgte die Finanzierung sozialer Leistungen weitgehend über den Staatshaushalt und durch Zahlungen der Betriebe, wobei deren Beschäftigte nur mit einem „symbolischen Beitrag“ beteiligt waren. Dieses System der Finanzierung kann eine „Finanzierungsillusion“ wecken oder bestärken, da den Beschäftigten das Gefühl vermittelt wird, Leistungen ohne eigene Gegenleistung zu erhalten bzw. durch Maßnahmen der sozialen Sicherung finanziell kaum belastet zu sein (vgl. auch HEDTKAMP 1995). Die wichtigsten Geldleistungen wurden nach dem Gleichheitsprinzip gewährt, sie korrelierten nur geringfügig mit der tatsächlichen Arbeitsleistung und Arbeitsvergangenheit des Versicherten.

Im ländlichen Raum kam vor allem den landwirtschaftlichen Unternehmen die Aufgabe zu, die vom Plan vorgegebenen sozialen Zielstellungen umzusetzen. Insofern waren die ehemaligen Kolchosen und Sowchosen bei der Entscheidung über die Gewährung der heute sogenannten freiwilligen Sozialleistungen keineswegs frei. Viele der Leistungen resultierten aus zentralen Vorgaben. Ziel dieser Vorgehensweise war in erster Linie eine Angleichung der ländlichen und städtischen Lebensbedingungen, die aufgrund der Subventionierungspolitik der sozialistischen Planwirtschaft anders nicht finanzierbar gewesen wäre. Ausgaben für erforderliche Baumaßnahmen, wie z.B. für Kindergärten oder Sporthallen, wurden vom Staat nur teilweise kompensiert.

2.2.3 Entwicklungen nach dem Systemwechsel

Die höchste organisatorische Ebene des ukrainischen Sozialsystems wird durch die drei Ministerien für Soziale Sicherung, Arbeit und Gesundheitswesen sowie das Staatskomitee für die Folgen der Tschernobylkatastrophe gebildet. Diese Behörden arbeiten die Gesetzesentwürfe aus und verwalten die entsprechenden Etats des Staatshaushalts.

Mit der Eigenstaatlichkeit der Ukraine kam es 1991/92 durch eine Reihe von Sozialprogrammen zu einer Erhöhung der Sozialausgaben – in erster Linie, um den Wirkungen der Inflation entgegenzuwirken. Das hatte verheerende fiskalpolitische Konsequenzen, da das ukrainische Parlament versuchte, das Niveau der sozialen Sicherung über den Standard der ehemaligen Sowjetunion zu setzen. Der Anteil der Aufwendungen für Sozialleistungen am BIP (=Sozialleistungsquote) hat sich beträchtlich erhöht und lag nach WORLD BANK (1993) im Jahr 1992 bei über 40 %¹⁷. Auch der IMF (1992) stellte seit Beginn der Transformation einen steigenden Anteil der monetären sozialen Leistungen innerhalb des gesamten „Absicherungspaketes“ fest. Außerdem sei das soziale Einkommen in Relation zum Monatslohn gestiegen.

Die Rolle des Staates und der Unternehmen in Bezug auf die soziale Sicherung wurden im Verlauf des Transformationsprozesses zumindest formal klar definiert und differenziert (vgl. IMF 1992) und der Sozialverwaltung eine gewisse Selbständigkeit eingeräumt (vgl. NIKOLAJEV und MACHOTAEVA 2000). Die Finanzierung der (staatlich festgelegten) Sozialleistungen erfolgt aus dem staatlichen Budget, aus außerbudgetären Fonds sowie durch die lokalen Regierungen. Bis 1994 flossen Familienbeihilfen und Kompensationen für Preissteigerungen direkt aus dem staatlichen Budget. Die Finanzierung von Subsidien und Transfers erfolgte durch die lokalen Regierungen. Außerdem existierten drei außerbudgetäre Fonds: der Rentenfonds (Finanzierung von Familienzuschüssen und Renten), der Beschäftigungsfonds (Finanzierung von Arbeitslosenhilfe und Umschulungszuschüssen) und der Sozialversicherungsfonds (Finanzierung von Krankengeld und Mutterschaftshilfe).

Problematisch eingeschätzt wurde zu Beginn der 90er Jahre, dass entscheidende und finanzierende Stelle nicht identisch waren und somit ein rationeller Mitteleinsatz verhindert wurde. Viele Haushaltsansätze wurden in der Praxis nicht eingehalten. Gravierend stellte sich dies auf der Ebene der untergeordneten Gebietskörperschaften dar. Die entsprechenden Steuergesetzgebungsakte wurden von fast der Hälfte aller Kommunen ignoriert oder entsprechende Einnahmen wurden in außerbudgetäre Fonds geleitet, während die Defizite der kommunalen Gebietskörperschaften durch Zuweisungen aus dem Zentralhaushalt ausgeglichen werden mussten (CLEMENT et al. 1995). Da Entscheidungen über die Zuerkennung bestimmter Leistungen und deren Finanzierung von verschiedenen Ebenen getroffen wurden, bestand bei der nicht finanzierenden Ebene kein Anreiz zur Kosteneinsparung, während die finanzierende Stelle keinen Einfluss

¹⁷ Zum Vergleich: In Deutschland lag die Sozialquote im Jahr 1992 bei 27,3 % (HEINRICH und BOSS 1996, S. 230).

auf die Zuerkennung der Leistungen hatte. Im Jahr 1995 wurden deshalb der Renten- und der Beschäftigungsfonds aufgrund der darin enthaltenen finanziellen Ressourcen und der zahlreichen Fälle von Missmanagement in das Staatsbudget aufgenommen (GÓRALSKA 2000).

Mit dem am 3. Mai 1995 vom Parlament verabschiedeten Gesetz „Über das Haushaltssystem der Ukraine“ wurde erstmals ein Versuch unternommen, eine strikte Trennung des Kredit- und Finanzsystems bzw. des Finanzwesens der Betriebe einerseits und der staatlichen Haushalte andererseits einzuleiten. Nach der Abgrenzung zwischen privatem und staatlichem Sektor musste für den Aufbau eines effizienten Finanzsystems die Aufgabenverteilung zwischen Zentralhaushalt und nachgeordneten Gebietskörperschaften, die für knapp die Hälfte der gesamten Staatsausgaben verantwortlich sind, neu bestimmt werden. Das Gesetz sah eine Dezentralisierung der Staatsfinanzen mittels einer Trennung der nachgeordneten Haushalte vom Zentralhaushalt vor. Aus dem zentralen Haushalt sollten nur strategisch wichtige staatliche Aufgaben finanziert werden. Um die Zuweisungen auf ein Mindestmaß zu begrenzen und die Verantwortung für den Mitteleinsatz auf allen Ebenen zu erhöhen, sollten alle Haushalte eine eigene Einnahmebasis erhalten.

Die Mittel zur Bereitstellung von Sozialleistungen setzen sich auch gegenwärtig aus öffentlichen Einnahmen sowohl des Zentralhaushalts als auch der Haushalte der regionalen Gebietskörperschaften zusammen. Haupteinnahmequelle der Gebietskörperschaften sind Mehrwert- und betriebliche Einkommenssteuer. Ein weiterer Teil wird über die betriebliche Abgabe in verschiedene Sozialfonds finanziert. Noch 1998 hatten die landwirtschaftlichen Unternehmen eine Steuerlast von 52 % der Lohnsumme zu tragen, was selbst im internationalen Vergleich einen Spitzenwert darstellte und nicht zuletzt zu Aktivitäten in der Schattenwirtschaft (CLEMENT et al. 1994) bzw. zu ausbleibenden Steuerzahlungen an die Kommunen (vgl. auch Studie von CSAKI und LERMAN 1997) führte. Dieser Steuersatz wurde 1999 auf 37 % (GÓRALSKA 2000)¹⁸ und 2001 in Abhängigkeit von der Lohnhöhe auf 1,45 - 2,7 % (DEMYANENKO und ZORYA 2002) gesenkt. Damit erfolgt quasi eine Subventionierung der landwirtschaftlichen Unternehmen.

¹⁸ Seit 1999 existiert für landwirtschaftliche Unternehmen außerdem eine Sonderregelung. Sofern in den Unternehmen mehr als 50 % des Bruttoerlöses aus der Landwirtschaft stammen, können sie eine sogenannte „fixe“ Steuer entrichten, die von der landwirtschaftlichen Nutzfläche abhängig ist. Von dieser Einheitssteuer fließen 70 % in die Fonds und 30 % ins lokale Budget.

2.3 Sozioökonomische Funktionen der landwirtschaftlichen Unternehmen

2.3.1 Begriffsdefinition

Im Allgemeinen drückt der Terminus „sozioökonomisch“ den Bezug sowohl zur Gesellschaft als auch zur Wirtschaft aus (vgl. DUDEN 1997, S. 761). Unter sozioökonomischen Funktionen werden in der vorliegenden Arbeit all jene Aufgaben verstanden, die der landwirtschaftliche Betrieb über die Erzeugung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte hinaus erbringt und die auf die Bedürfnisse seiner Beschäftigten ausgerichtet sind. Häufig kommen die damit verbundenen Leistungen, die materieller oder nicht materieller Art sein können, auch der gesamten Bevölkerung im unmittelbaren Umfeld des Betriebes zugute. Dies trifft zunächst für marktwirtschaftliche und die ehemals sozialistischen Betriebe gleichermaßen zu, allerdings mit einer unterschiedlichen Gewichtung. Eines der wesentlichen Merkmale der sozialistischen Betriebe insgesamt bestand darin, „den Menschen in allen Lebensbereichen zu erfassen, zu verwalten und zu betreuen (HEDTKAMP 1995, S.2)“. Der Aufgabenbereich eines Betriebes umfasste also auch jene Bereiche der Bedürfnisbefriedigung, die als Kosten der Reproduktion der Arbeitskraft gedeutet werden können. So gehörten zum sozialistischen Betrieb – wie bereits genannt – diverse Einrichtungen des Gesundheitswesens, der Infrastruktur, des Kulturbetriebes, der Kinderbetreuung, der Wohnungswirtschaft sowie der Versorgung mit Lebensmitteln.

Die sozioökonomischen Funktionen werden in der vorliegenden Arbeit mit Bezug auf die Hauptprobleme im ländlichen Raum in drei Gruppen eingeteilt:

- (1) Beschäftigungsfunktion: Die Beschäftigungsfunktion der landwirtschaftlichen Unternehmen ergibt sich aus ihrer Rolle als Arbeitgeber im ländlichen Raum und ist damit gleichzeitig für den sozialen Frieden (z.B. Eindämmung von Kriminalität) in der Region von Bedeutung. Dieser Fakt ist bei der Beurteilung der Reduzierung des Arbeitskräftebestandes zu berücksichtigen.
- (2) Einkommensfunktion: Für die Inanspruchnahme des Faktors Arbeit hat das landwirtschaftliche Unternehmen die Beschäftigten zu entlohnen. Dies geschieht in Form von Geld oder Naturalien oder durch Gewährung von Dienstleistungen (z.B. Pflügen des Bodens in der persönlichen Nebenwirtschaft).
- (3) Versorgungsfunktion: Historisch bedingt stehen landwirtschaftlicher Betrieb und soziale Infrastruktur im ländlichen Raum in engem Zusammenhang. Versorgungseinrichtungen, medizinische Einrichtungen, Schulen, Kindergärten, Clubhäuser usw. „funktionierten“ hauptsächlich auf Kosten der landwirtschaftlichen Unternehmen.

Die sozioökonomischen Funktionen eines Betriebes sind zu unterscheiden von den sozialen Leistungen, die der Betrieb zur Verfügung stellt. Unter *sozialen Leistungen* werden alle Aufwendungen des Betriebes verstanden, die das Unternehmen seinen ständigen und früheren Mitarbeitern und deren Familienangehörigen außer dem festvereinbarten Arbeitsentgelt in Form von Sachgütern, Dienstleistungen, Nutzungen und Geld gewährt (vgl. WÖHE 1993). Unter marktwirtschaftlichen Bedingungen werden diese Leistungen freiwillig erbracht. Bezug nehmend auf die historischen Pflichten der ukrainischen Betriebe ist die Freiwilligkeit unter dem Gesichtspunkt der Pfadabhängigkeit¹⁹ zu betrachten. Gesetzliche oder tarifvertraglich festgelegte Sozialleistungen zählen nicht zu den freiwilligen Sozialleistungen. In diesem Fall hat der Betrieb auch keinerlei Gestaltungsspielraum, um den Leistungswillen seiner Arbeitskräfte zu beeinflussen.

Freiwillige Sozialleistungen basieren auf der Zugehörigkeit zum landwirtschaftlichen Unternehmen. Demzufolge stehen sie in keiner Relation zur Höhe der erbrachten Leistung für das Unternehmen und zum Arbeitsentgelt und sind auch nicht von der Hierarchie der Arbeitsverrichtungen abhängig. Die freiwilligen Leistungen der Betriebe sind des Weiteren von einer Erfolgsbeteiligung abgrenzbar. Erfolgsabhängige Zuwendungen könnten nicht in konstanter Höhe gezahlt werden und sind außerdem als ein spezieller Teil des Arbeitsentgeltes anzusehen (WÖHE 1993).

Eine Systematisierung der sozialen Leistungen entsprechend ihrer Zielsetzungen lässt sich nach KOSSBIL und TÜRK (1978, S. 35) wie folgt vornehmen:

- (1) Wirtschaftliche Besserstellung (z.B. Weihnachtsgeld, Zuschüsse für Kantinenessen, Wohnungshilfe, Jubiläumsgeschenke),
- (2) Absicherung gegen Risiken des Lebens bzw. der Arbeit (z.B. Pensionsrückstellungen und Pensionszahlungen),
- (3) Ausgleich für familiäre Belastungsunterschiede (z.B. Familienzulage, Geburts- und Heiratsbeihilfen),
- (4) Förderung geistiger und sportlicher Interessen (z.B. betriebliche Weiterbildungsmaßnahmen, Sportanlagen).

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass soziale Leistungen Zuwendungen im Rahmen der vom Betrieb wahrgenommenen sozioökonomischen Funktionen sind. Aufgrund des historischen Hintergrundes, der speziellen Ausprägung dieser Funktionen und der gegebenen Rahmenbedingungen in der Ukraine sind die

¹⁹ Auf das theoretische Konzept der Pfadabhängigkeit wird in Kapitel 5 eingegangen.

sozialen Leistungen der Betriebe als Teil des gesamten Systems der sozialen Sicherung aufzufassen.

2.3.2 Einfluss der Transformation auf die sozioökonomischen Funktionen

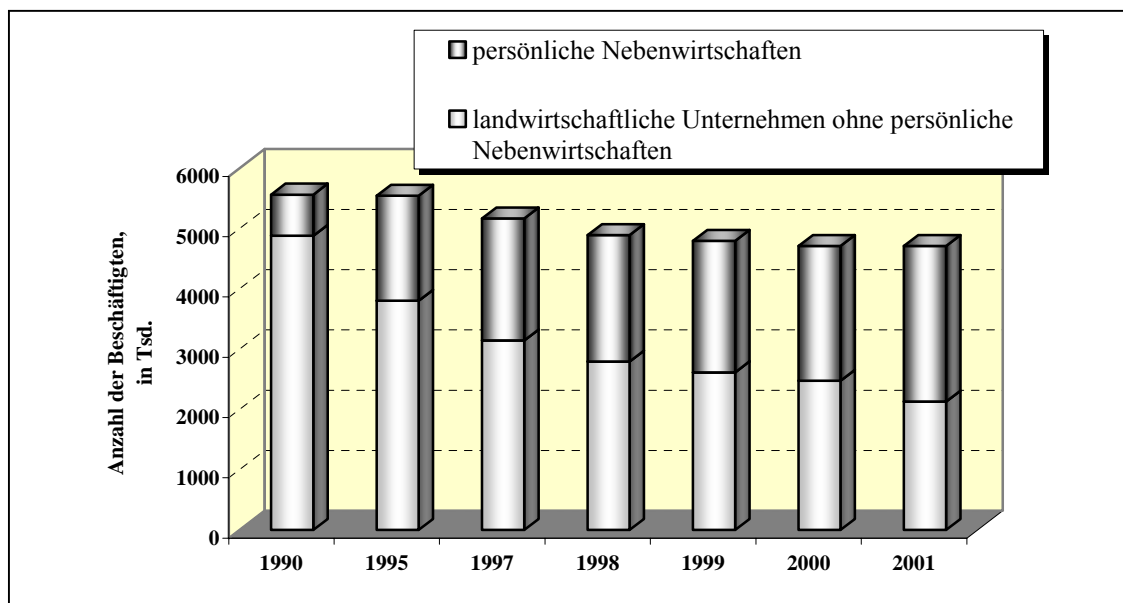
Einen ersten Einblick in den Einfluss des Transformationsprozesses auf die sozioökonomischen Funktionen der landwirtschaftlichen Unternehmen geben sowohl Studien anderer Autoren als auch das statistische Jahrbuch der Ukraine. Diese Betrachtung spiegelt die Situation in der Ukraine generell wider und dient als vergleichende Orientierung für die empirische Studie in Kapitel 3.

2.3.2.1 Beschäftigungsfunktion

Wie im Zusammenhang mit der Entwicklung der Agrarstruktur nach dem Systemwechsel bereits erwähnt wurde, ist die Anzahl der in der Landwirtschaft Beschäftigten seit 1990 nahezu konstant geblieben, so dass sich die Bedeutung des Agrarsektors insgesamt für die Beschäftigung von Arbeitskräften auch unter den Bedingungen der Transformation nicht verändert hat. Der Beschäftigungsabbau in anderen Sektoren hat dazu geführt, dass der relative Anteil der Beschäftigten in der Landwirtschaft sogar gestiegen ist. Im Jahr 2001 waren 23,8 % der erwerbsfähigen Bevölkerung in der Landwirtschaft beschäftigt. Im Jahr 1990 belief sich diese Zahl auf 19,5 %.

Dennoch ist differenziert zu betrachten, wie sich die Arbeitskräfte innerhalb des Agrarsektors verteilen. Wie Abbildung 3 zeigt, hat nach Angaben der offiziellen Statistik in den vergangenen Jahren ein deutlicher Arbeitskräfteabbau in den landwirtschaftlichen Unternehmen stattgefunden. Verglichen mit dem Jahr 1990 waren 2001 nur noch ca. 44 % der landwirtschaftlichen Arbeitskräfte in landwirtschaftlichen Unternehmen tätig. Gleichzeitig hat sich jedoch die Zahl derer, die ihren Lebensunterhalt mit den privaten Nebenwirtschaften verdienen, von 1990 bis 2001 fast vervierfacht (DERŽKOMSTAT 2001).

Abbildung 3: Anzahl der Beschäftigten in den landwirtschaftlichen Unternehmen und in den persönlichen Nebenwirtschaften, 1990-2001



Quelle: DERŽKOMSTAT (2001).

Aus der Statistik geht jedoch nicht hervor, nach welchen Kriterien eine Zuordnung zum landwirtschaftlichen Unternehmen bzw. zur persönlichen Nebenwirtschaft vorgenommen worden ist und die Beschäftigung sowohl im Unternehmen als auch in der Nebenwirtschaft Berücksichtigung gefunden hat. Die empirische Studie wird bezüglich der Arbeitskräftereduzierung in den landwirtschaftlichen Unternehmen einen Vergleichswert liefern (s. Kapitel 3.3.2).

2.3.2.2 Einkommensfunktion

Verglichen sowohl mit anderen Sektoren innerhalb der Ukraine als auch im Vergleich mit der Landwirtschaft anderer Länder hat die ukrainische Landwirtschaft eines der niedrigsten Lohnniveaus. Während 1990 der durchschnittliche Lohn in der Landwirtschaft bei 95 % des Durchschnittlohns in der gesamten Volkswirtschaft lag, betrug diese Kennziffer 1998 58 % (entspricht 89 UAH²⁰) und im Jahr 2001 49 % (entspricht 151 UAH) (DERŽKOMSTAT 2001).

Aus Tabelle 2 wird deutlich, dass der Faktor Arbeit in der ukrainischen Landwirtschaft nicht nur im Vergleich zu westeuropäischen Ländern, sondern auch im Vergleich zu seinem osteuropäischen Nachbarn Polen sehr gering entlohnt wird. Hinzu kommt, dass der Lohn häufig nur zum Teil und oft mit monate-

²⁰ UAH = Ukrainskaja Hrywnja, seit 1995 Währungseinheit der Ukraine.

langer Verspätung ausgezahlt wird. Anfang 1999 belief sich die Summe der nicht ausgezahlten Arbeitslöhne auf 2 Mrd. UAH (UAAN 1999).

Tabelle 2: Entlohnung einer Arbeitsstunde in der Landwirtschaft, 1999

Land	Stundenlohn in USD
Deutschland	25*
Frankreich	16
Polen	1,6
Ukraine	0,08 bis 0,50

Anm.: * Der in dieser Quelle angegebene Stundenlohn stimmt nicht mit den Zahlen überein, die in der deutschen Statistik ausgewiesen sind. Hier wird für die alten Bundesländer im Wirtschaftsjahr 1998/99 ein Lohn von 17,09 DM je Stunde angegeben (BMELF 2000).

Quelle: UAAN 1999.

Der reale Lohn aus dem landwirtschaftlichen Unternehmen reicht nicht mehr aus, um den normalen Lebensunterhalt zu bestreiten. Der Anteil des Lohnes am gesamten Einkommen ist im ländlichen Raum von 60 % im Jahr 1990 auf 23 % im Jahr 1998 gesunken. Im gleichen Jahr (1998) betrug der Einkommensanteil aus den persönlichen Nebenwirtschaften durchschnittlich 53 % (BORTNIK 2000). In peripheren ländlichen Regionen kann davon ausgegangen werden, dass abgesehen von geringfügigen sozialen Transfers die persönliche Nebenwirtschaft die einzige Einkommensquelle ist.

Das Betreiben persönlicher Nebenwirtschaften ist in ländlichen Regionen häufig der einzige Ausweg aus der schwierigen Situation. Das wichtigste Ziel ist nach wie vor die Selbstversorgung mit Lebensmitteln sowie darüber hinaus der Verkauf von landwirtschaftlichen Produkten, um ein Minimum an Non-Food-Artikeln finanzieren zu können. Bei letzteren handelt es sich insbesondere um Medikamente und Kraftstoff (vgl. MICHAJLOWA 2001).

Wenngleich sich die Lohnzahlungen der landwirtschaftlichen Unternehmen erheblich verringert haben und die Kooperationskraft der Betriebe zur Unterstützung der persönlichen Nebenwirtschaften abgenommen hat, so ist dieses Beziehungsgeflecht dennoch Grundlage, z.T. sogar Voraussetzung für die Subsistenzproduktion und damit für die Erzielung von Einkommen. Eine Einkommensfunktion kommt den landwirtschaftlichen Unternehmen in gewandelter Form auch unter Transformationsbedingungen zu.

2.3.2.3 Versorgungsfunktion

Wie bereits erwähnt, wurde die soziale Infrastruktur einer Region überwiegend von den ehemaligen Kolchosen und Sowchosen getragen. Mit der Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen reduzierten sich jedoch von Jahr zu Jahr auch die Ausgaben der landwirtschaftlichen Unternehmen für soziale Belange und den Erhalt soziokultureller Objekte. Mit der seit 1994/1995 geforderten Übergabe der Objekte der sozialen Sphäre aus der Bilanz der landwirtschaftlichen Unternehmen in die Bilanz der öffentlichen Hand war eine weitere Verschlechterung des Zustands der sozialen Infrastruktur abzusehen.

Diese Übergabe war eine der Bedingungen des Internationalen Währungsfonds, um der Ukraine Kredite zu gewähren. Im Zusammenhang mit der Übergabe der Objekte der sozialen Sphäre in kommunale Verantwortung ermittelte die ukrainische Regierung für das Jahr 1996 eine Summe von 470 Mrd. UAH, die durch die landwirtschaftlichen Unternehmen jährlich in die soziale Sphäre flossen (MARČUK 1996). CSAKI und LERMAN (1997) eruierten für das Jahr 1992 in ukrainischen Landwirtschaftsbetrieben einen Anteil der Kosten für soziale Leistungen an den Gesamtkosten von 15-20 %. Fallstudien von TRATCH und WÖRGÖTTER (1997) sowie YASTREBOVA und OOIJEN (1999) untersuchten diese Kennziffer für russische Landwirtschaftsbetriebe. Erstere ermittelten einen Anteil von 8-38 % (durchschnittlich 20 %) für das Jahr 1993, letztere einen Anteil von 15-20 % für 1997/98. Der für das Jahr 2000 ermittelte Anteil der Kosten für soziale Leistungen wurde in den Fallstudien von SCHULZE et al. (2001 und 2002) auf 10,5 % bzw. 8 % beziffert.

Aufgrund der durch die landwirtschaftlichen Unternehmen weitgehend eingestellten Instandsetzung und Erhaltung der sozialen Objekte sowie der fehlenden Finanzen auf kommunaler Ebene ist die soziale Infrastruktur auf dem Land weitgehend zerstört. Viele Schulen, Kindergärten, medizinische Punkte und Krankenhäuser sind geschlossen worden. Im Vergleich zu 1990 sind nur etwas mehr als ein Viertel der Betriebe des Dienstleistungsbereichs geblieben, die Anzahl der Lebensmittelgeschäfte ist um mehr als ein Drittel gesunken. 12 % der Dörfer verfügen weder über Ausbildungs- und Gesundheitseinrichtungen, Geschäfte noch sonstige Dienstleistungseinrichtungen (ABELE et al. 2001).

Abgesehen von dem physischen Verfall der Objekte der sozialen Infrastruktur hat die Aufgabenumverteilung zwischen landwirtschaftlichen Unternehmen und Kommunen sowie die gesamte wirtschaftliche Entwicklung der vergangenen Jahre ernste Folgen für die demographische Situation im ländlichen Raum. Sinkende Geburtenraten, steigende Sterberaten, die Migration der erwerbsfähigen Bevölkerung sowie Überalterung der in den Dörfern Verbliebenen sind Alarmsignale. Zwar wurde die tendenzielle Entleerung einzelner Regionen nicht

erst durch den wirtschaftlichen und politischen Umbruch ausgelöst, aber es ist eine Zuspitzung der Situation im ländlichen Raum im Verlauf des Transformationsprozesses zu beobachten. Bisherige Anstrengungen – falls unternommen – verfehlten ihre Wirkung oder konnten nur marginale Effekte erzielen (vgl. MUZIKA 2000).

Differenzierte Aussagen zur Erbringung sozialer Leistungen innerhalb der landwirtschaftlichen Unternehmen sind der Literatur nicht zu entnehmen. Dahingehend wird die empirische Studie einen tieferen Einblick gewähren (s. Kapitel 3.3.1).

2.3.3 Ausgliederung sozialer Objekte – gesetzliche Grundlagen versus Realisierung

Da die Ausgliederung der Objekte der sozialen Infrastruktur sowohl für die landwirtschaftlichen Unternehmen als auch für die soziale Sphäre im ländlichen Raum einen Wendepunkt darstellt, sei an dieser Stelle etwas ausführlicher auf die gesetzlichen Bestimmungen und deren Umsetzung eingegangen. Die kostenlose Übergabe der Objekte der sozialen Infrastruktur aus der Bilanz der landwirtschaftlichen Unternehmen in kommunales Eigentum in der Zeit von 1997-2001 wurde erstmals durch das Dekret Nr. 1060 des Ministerkabinetts der Ukraine vom 5.3.1996 gesetzlich verankert. Nach verschiedenen Gesetzen aus den Jahren 1998 und 1999 wurde mit dem Erlass des Präsidenten Nr. 398 vom 9.3.2000 schließlich eine Beschleunigung der Übergabe gefordert.

Auf der *Grundlage* dieses Erlasses erarbeiteten verschiedene Ministerien der Ukraine an landwirtschaftliche Betriebe gerichtete Empfehlungen zur kostenlosen Übergabe der Objekte der sozialen Infrastruktur in kommunales Eigentum. In diesem Leitfaden wird definiert, welche Objekte in kommunales Eigentum zu übertragen sind, wie bei der Übertragung formal vorzugehen ist, wie Objekte, die in kommunales Eigentum übergeben wurden, zu nutzen sind und aus welchen finanziellen Mitteln der Erhalt dieser Objekte erfolgt.

Unter das Gesetz über „Die Übergabe der Objekte der sozialen Infrastruktur“ fallen sowohl Objekte, die sich im Eigentum der Betriebe befinden, als auch Objekte, die nicht in den Eigentumsfonds der Betriebe eingetragen sind. Im Einzelnen handelt es sich um folgende Objekte:

a) Dienstleistungseinrichtungen:

- Kinderbetreuungs- und Ausbildungseinrichtungen (Kindergärten, Schulen),
- medizinische Einrichtungen,
- Objekte zur Unterstützung und Betreuung bestimmter sozialer Gruppen (z.B. Altersheim, Waisenhaus),

- Kulturobjekte (z.B. Bibliothek, Museum, Kulturhaus),
- Sportstätten (z.B. Sportschulen, Sportplätze, Sportlager),

b) Kommunal- und Wohnobjekte:

- Gebäude und Wohnheime aus dem Wohnungsfonds,
- alle Einrichtungen, die im Zusammenhang mit der Bereitstellung von Energie und Gas sowohl für die Bevölkerung als auch für Unternehmen stehen,
- Landstraßen,
- Objekte der Wasserversorgung,
- Objekte, die im Zusammenhang mit der Entsorgung von Müll stehen,
- Objekte, deren Bau noch nicht abgeschlossen ist.

Die Initiative zur Übergabe der Objekte der sozialen Infrastruktur kann sowohl von den landwirtschaftlichen Betrieben als auch von den Organen, die zur Leitung des staatlichen Vermögens ermächtigt sind, ergriffen werden. Um das Verfahren der *Übergabe* einzuleiten, bedarf es eines Antrages bei der örtlichen Verwaltungsbehörde (Dorf, Stadt, Rayon, Oblast), dem u.a. eine Beurteilung der entsprechenden sozialen Objekte (Benennung, Eigentumsform, Bilanzwert, Leistungsfähigkeit usw.) beizufügen ist.

Sofern es sich um Einrichtungen handelt, die in Gemeindeeigentum übergehen, entscheidet über diese Anträge der Dorf- bzw. Gemeinderat. Bei Übergabe in gemeinsames Eigentum mehrerer Dörfer oder Gemeinden entscheidet der Rayon- oder Oblastsowjet. Erklären sich die Verwaltungsorgane aufgrund des Zustandes der Objekte mit einer Übernahme dieser einverstanden, wird der Eigentumswechsel vollzogen.

Die Entscheidung über die *künftige Nutzung* der sozialen Objekte obliegt den Organen der Ebene, die diese Einrichtungen übernommen haben. In Betracht kommen Privatisierung, Fertigstellung noch in Bau befindlicher Objekte, Übertragung in den Eigentumsfonds eines Wirtschaftssubjektes sowie die Übergabe an Organisationen mit dem Recht auf Leitung oder operative Verwaltung.

Die *Kosten für die Instandsetzung und Erhaltung* der Objekte der sozialen Infrastruktur werden sowohl aus den Oblastbudgets als auch durch die landwirtschaftlichen Betriebe bzw. Gesellschaften, die aus dem Privatisierungsprozess hervorgegangen sind, finanziert. Im Jahr der Übergabe der sozialen Objekte in kommunales Eigentum haben die landwirtschaftlichen Betriebe nur 30 % der Kosten für Instandsetzung und Erhaltung der sozialen Objekte zu tragen. Im Jahr nach der Übergabe der sozialen Objekte erfolgt deren Finanzierung bei

Übergabe in Gemeindeeigentum ausschließlich aus dem Dorfbudget bzw. aus dem Rayon- oder Oblastbudget bei gemeinsamem Eigentum mehrerer Gemeinden.

So sieht es das Gesetz vor. Doch wie stellt sich die Übergabe der Objekte der sozialen Infrastruktur in der *Realität* dar? Mit der Ausgliederung der sozialen Leistungen aus den landwirtschaftlichen Unternehmen beschäftigten sich u.a. CSAKI UND LERMAN (1997). Die Studie wurde in 11 Oblasts der Ukraine im Zeitraum von 1991-1995 durchgeführt. Die Autoren kamen zu dem Ergebnis, dass bis 1995 nur 25 % der befragten Unternehmen alle sozialen Leistungen auf kommunale Ebene übertragen hatten. Weitere 25 % der Unternehmen gliederten bis dahin lediglich einen Teil aus. 50 % der Unternehmen übernahmen 1995 noch die volle Verantwortung hinsichtlich der Bereitstellung sozialer Dienste. Insgesamt wurde die soziale Sphäre noch zu 55 % aus den landwirtschaftlichen Unternehmen finanziert.

Entgegen den Erwartungen wiesen die Unternehmen, die bereits alle sozialen Dienste auf kommunale Ebene übertragen hatten, jedoch keine geringeren Kosten für soziale Leistungen auf. Die Kosten für soziale Leistungen stehen offensichtlich in keinem Verhältnis zur Anzahl der Leistungen, welche die Unternehmen beibehalten. Folglich sind die Kosten für Hausreparaturen, Heizöl und subventionierte Produkte unabhängig davon, ob die Unternehmen den Klub oder medizinische Einrichtungen aus ihrem Verantwortungsbereich übergeben haben oder nicht (ebd. 1997)²¹.

²¹ Wie im folgenden Kapitel belegt wird, treffen diese Beobachtungen in ähnlicher Weise für die Fallstudie im Oblast Sumy zu.

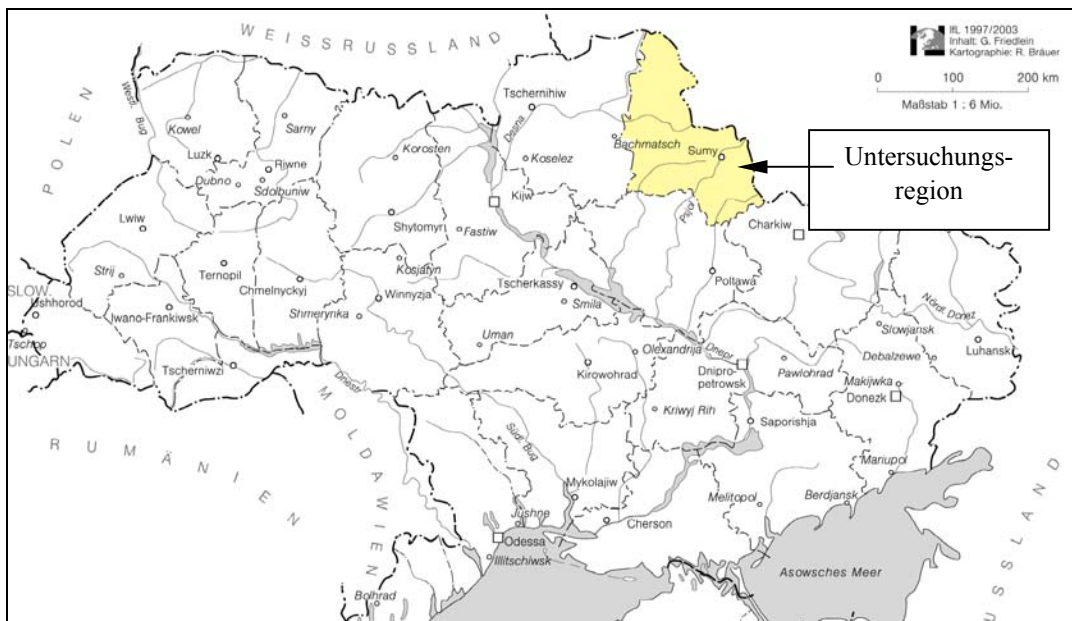
3 IDENTIFIKATION VON PHÄNOMENEN IM TRANSFORMATIONSPROZESS DER UKRAINISCHEN LANDWIRTSCHAFT ANHAND EINER FALLSTUDIE IM OBLAST SUMY

3.1 Überblick über die Untersuchungsregion

3.1.1 Geographische Einordnung

Die in der vorliegenden Arbeit untersuchte Region, der Oblast Sumy, befindet sich im Nordosten der Ukraine und zählt zu den Agrar-Industrie-Regionen des Landes. Seine Fläche beträgt ca. 24 Tsd. qkm, was ungefähr der Landesfläche von Mecklenburg-Vorpommern entspricht, und er grenzt im Norden und Osten an Russland. Im Oblast Sumy leben ca. 1,4 Mio. Einwohner. Die Bevölkerungsdichte liegt bei ca. 60 Einwohnern pro qkm²². Administrativ ist der Oblast in 18 Rayons gegliedert (s. Abb. 4).

Abbildung 4: Ukraine – administrative Gliederung



Quelle: INSTITUT FÜR LÄNDERKUNDE (2003).

Im ländlichen Raum des Oblasts Sumy leben derzeit rund 35 % der Bevölkerung. Aufgrund sinkender Geburten- und steigender Sterbezahlen verringerte sich in den vergangenen 10 Jahren der Anteil der ländlichen Bevölkerung um 17 %. Für den Oblast Sumy ist wie für die Ukraine insgesamt eine Überalterung der ländlichen Bevölkerung charakteristisch. In den ländlichen Regionen sind nur

²² Zum Vergleich: das Bundesland mit der geringsten Bevölkerungsdichte Deutschlands, Mecklenburg-Vorpommern, weist 76 Einwohnern pro qkm auf (STATISTISCHES BUNDESAMT 2002).

46,4 % der Bevölkerung im arbeitsfähigen Alter. In den Städten liegt dieser Anteil bei 60,4 % (DERŽKOMSTAT 2001).

Der Oblast Sumy gehört zu den mäßig entwickelten Regionen der Ukraine. Die Wirkungen der Industrieentwicklung auf die Entwicklung der Region sind marginal, so dass der Oblast den Status eines peripheren Gebietes nur bedingt ablegen konnte. Für die Landwirtschaft existieren im Süden des Oblasts gute und sehr gute Böden, problematisch sind hingegen die klimatischen Bedingungen: Unzureichende Niederschlagsmengen (im Durchschnitt 500 mm), Dürreperioden im Sommer, frühe Herbstfröste und sehr kalte Winter beeinflussen das Wachstum der landwirtschaftlichen Kulturen negativ. Ein zunehmendes Problem für die Landbewirtschaftung stellen im Oblast Bodenerosion, Bodenverdichtung und Bodenversauerung dar (ÖSTERREICHISCHES OST- UND SÜDOSTEUROPA-INSTITUT 2000).

3.1.2 Situation der Landwirtschaft

Die Landwirtschaft ist, gemessen am Bruttoinlandsprodukt, an dem der Sektor immerhin einen Anteil von ca. 12 % hat, von vergleichsweise großer Bedeutung für die Wirtschaft des Oblasts, aber auch als Arbeitgeber nimmt er eine ernstzunehmende Position ein, da andere Sektoren im ländlichen Raum nur in sehr geringem Umfang zur Einkommenserzielung zur Verfügung stehen.

Der mit der Transformation einhergehende Produktionsrückgang lief hauptsächlich zu Lasten der staatlichen und kollektiven Betriebe ab. Im Jahr 2000 wurde im Vergleich zu 1990 nur noch die Hälfte der landwirtschaftlichen Produkte erzeugt. Bei den ehemaligen Kolchosen und Sowchosen belief sich dieser Rückgang auf 71 % (DERŽKOMSTAT 2001). Im Gegensatz dazu stieg die Produktion in den persönlichen Nebenwirtschaften der Bevölkerung. Letzteres kann nicht nur auf eine Ausdehnung der in den Nebenwirtschaften bewirtschafteten Fläche auf ein Fünftel der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche (DERŽKOMSTAT 2001) sowie auf eine intensivere Bewirtschaftung zurückgeführt werden, sondern auch auf eine Verlagerung der wichtigsten Produktionsfaktoren, wie z.B. Futtermittel, von den Großbetrieben in die Hauswirtschaften (vgl. KOESTER 1999). Derartige Nebenwirtschaften werden von den meisten Beschäftigten der Großbetriebe unterhalten. Ursprünglich dienten sie der Eigenversorgung der Familie oder einem geringfügigen Zuverdienst. Inzwischen sichern sie die Ernährung der Familie, und häufig sind die verkauften Produkte die einzige Einnahmequelle. So überrascht es kaum, dass die Nebenwirtschaften ihre Produktion im Jahr 2000 gegenüber dem Vorjahr um 47,3 % steigerten, während sich bei den Großbetrieben dieser Anstieg auf lediglich 0,5 % belief (DERŽKOMSTAT 2001).

Zum 1.1.2001 waren im Oblast Sumy 598 landwirtschaftliche Unternehmen registriert, darunter 129 private Pachtbetriebe und 426 Kapitalgesellschaften (OBLASNE UPRAVLINNJIA SIL'SKOGO GOSPODARSTVA SUMS'KOI OBLASTI 2004). Die Rechtsform des Kollektiven landwirtschaftlichen Betriebes (KLB) taucht in dieser Statistik nicht mehr auf. Dies ist auf den Erlass des Präsidenten der Ukraine vom 3.12.1999 zurückzuführen, der eine konsequente Restrukturierung dieser Betriebe gefordert hat. Aus den KLB haben sich hauptsächlich Kapitalgesellschaften gebildet.

Die Anzahl der unrentablen landwirtschaftlichen Betriebe ist sowohl im Oblast Sumy wie auch in der Ukraine insgesamt von 1990 bis 1999 erheblich angestiegen. Während 1990 0,2 % der Betriebe im Verlustbereich wirtschafteten, belief sich diese Zahl im Jahr 1999 auf 83,9 %. Aufgrund eines erneuten Schuldenerlasses und guter Witterungsbedingungen im Jahr 1999 verzeichnet die Oblaststatistik für das Jahr 2000 einen Anteil rentabler Betriebe von 66,4 %.²³

3.1.3 Soziale Lage im ländlichen Raum

Fast alle Kolchosen und Sowchosen unterhielten im betrachteten Zeitraum wie auch schon in der Planwirtschaft neben der Pflanzen- und Tierproduktion umfangreiche Betriebe der Nebenproduktion und Zweige der Hilfsproduktion. Auf diese Weise wurde Unzulänglichkeiten bei Dienst- und Versorgungsleistungen begegnet und gleichzeitig das überschüssige Arbeitskräftepotential im Dorf abgefangen. So konnten die negativen Auswirkungen des Systemwechsels auf die Ausgestaltung der Arbeits- und Lebensbedingungen zwar zunächst gemildert, aber nicht abgewendet werden.

Aufgrund des Anteils der in der Landwirtschaft Beschäftigten im ländlichen Raum von 35 % im Jahr 2000 (OBLASNE UPRAVLINNJIA SIL'SKOGO GOSPODARSTVA SUMS'KOI OBLASTI 2003)²⁴ ist zur Beurteilung des Lebensniveaus ein Vergleich der durchschnittlichen Löhne von Landwirtschaft und Industrie von Interesse. Während im Jahr 2000 im Oblast Sumy ein Beschäftigter in der Industrie durchschnittlich 194 UAH pro Monat verdiente, erhielt ein in der Landwirtschaft Beschäftigter durchschnittlich 110 UAH pro Monat. Das sind 43 % weniger als in der Industrie. Hinzu kommen Rückstände in der Lohnzahlung. Im

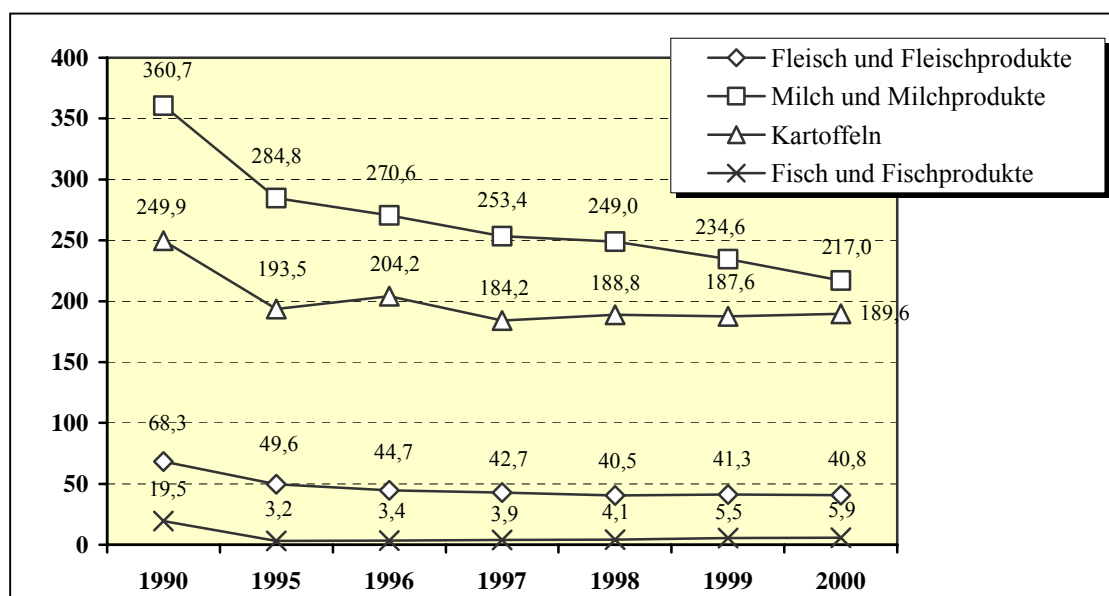
²³ An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass auch vor dem Zusammenbruch der Sowjetunion unrentable landwirtschaftliche Unternehmen existierten, die durch den Staat allerdings so stark subventioniert wurden, dass sie in den offiziellen Statistiken nicht auftauchten (vgl. LISSITSA 2002).

²⁴ Im Jahr 2002 waren noch 26 % der erwerbsfähigen ländlichen Bevölkerung in der Landwirtschaft tätig (ebd. 2003).

Jahr 2000 wurden 57,6 Mio. UAH Lohn nicht pünktlich ausgezahlt, was eine Verzögerung der Lohnzahlung um durchschnittlich 3,6 Monate bedeutete. Die Hälfte der in der Landwirtschaft Beschäftigten hatte einen Lohnrückstand von mehr als 6 Monaten zu verzeichnen (DERŽKOMSTAT 2001).

In engem Zusammenhang mit den niedrigen Einkommen stehen die im Vergleich zum Durchschnitt der Ukraine mit 450 UAH um 18,5 % niedrigeren gesamten Ausgaben jedes Haushalts im Oblast Sumy pro Quartal. Dabei beträgt der Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel²⁵ an den Gesamtausgaben 68,8 %. Das ist ein mit Entwicklungsländern vergleichbares Niveau²⁶. Bei der Versorgung mit Nahrungsmitteln spielen die persönlichen Nebenwirtschaften eine entscheidende Rolle. Der Wert der konsumierten Produkte aus eigener Erzeugung beträgt im Durchschnitt pro Monat und Haushalt 83,1 UAH. Das entspricht ca. 75 % des Durchschnittlohns in der Landwirtschaft.

Abbildung 5: Verbrauch an Nahrungsmitteln im Oblast Sumy in kg pro Kopf und Jahr, 1990-2000



Quelle: DERŽKOMSTAT (2000).

Trotz des seit 1990 gestiegenen Anteils der Ausgaben für Nahrungsmittel ist der Pro-Kopf-Verbrauch an Nahrungsmitteln gesunken (siehe Abb. 5). Hierin ist ein weiteres Indiz für die Verschlechterung des Lebensniveaus zu sehen.

²⁵ Wengleich hierbei keine Relativierung anderer Ausgaben erfolgt, wird der Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel in der Literatur häufig als Wohlstandsindikator herangezogen.

²⁶ Zum Vergleich: In der EU-15 liegt der Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel bei 17 % (DEUTSCHER BAUERNVERBAND 2002).

Die Verlagerung der Erzeugung landwirtschaftlicher Produkte von den Großbetrieben in die Nebenwirtschaften spiegelt sich auch in der Anzahl der in der Landwirtschaft Beschäftigten wider. War 1990 jeder vierte Erwerbsfähige in der Landwirtschaft beschäftigt, so war es im Jahr 2000 bereits jeder Dritte, obwohl sich gleichzeitig der Anteil der in den Großbetrieben beschäftigten Arbeitskräfte halbiert hat.

Die Arbeitslosenrate im Oblast Sumy betrug zum 1.1.2001 laut Statistik 6,5 %. Dabei sei erwähnt, dass die Arbeitslosigkeit in der Stadt doppelt so hoch wie im ländlichen Raum ist. Ein Viertel der von Arbeitslosigkeit betroffenen Menschen war zuvor in der landwirtschaftlichen Produktion beschäftigt, der restliche Anteil arbeitete in Objekten der sozialen Sphäre. Schätzungen des ILO (International Labour Organisation) gehen von einer tatsächlichen Arbeitslosenrate von 15 % aus (CLEMENT et al. 1999).

3.1.4 Objekte der sozialen Infrastruktur in der Bilanz der Unternehmen

Wie bereits dargelegt, unterhielten die landwirtschaftlichen Unternehmen eine Reihe von Objekten der sozialen Infrastruktur. Einen Überblick über die sich daraus ergebenden Einnahmen und Ausgaben verschafft Tabelle 3.

Tabelle 3: Soziale Infrastruktur der landwirtschaftlichen Unternehmen im Oblast Sumy – Einnahmen und Ausgaben in Tsd. UAH, 1997-1999

	1997	1998	1999
Einnahmen insges.	1772	1566	2011
Ausgaben insges.	8161	7323	7104
dar. Objekte der Wohnungswirtschaft			
Einnahmen	758	764	1177
Ausgaben	1098	1529	1272
dar. Objekte der Kommunalwirtschaft			
Einnahmen	570	558	579
Ausgaben	2291	1625	1989
dar. sozio-kulturelle Objekte			
Einnahmen	416	229	243
Ausgaben	4546	3944	3650

Quelle: Verändert nach SLAVKOVA (2001).

Aus der Aufstellung der Einnahmen und Ausgaben insgesamt geht hervor, dass die von den Unternehmen getätigten Ausgaben von 1997-1999 nur zu 21-28 %

durch Einnahmen aus diesen Objekten gedeckt wurden. Die sozio-kulturellen Objekte sind mit einem Anteil von über 50 % an den Gesamtausgaben für soziale Infrastruktur die größte Kostenbelastung für die landwirtschaftlichen Unternehmen.

Im Jahr 2000 waren noch in 61 % der Unternehmen des Oblast Sumy Objekte der sozialen Infrastruktur bilanziert. So unterhielten beispielsweise noch 37 Unternehmen Schulen, 219 Unternehmen verfügten über einen Kindergarten, 210 Unternehmen finanzierten Klubs und Kulturhäuser, 196 Unternehmen unterhielten medizinische Einrichtungen.

Für das Jahr 2000 war folgende Übergabe von Objekten der sozialen Infrastruktur geplant:

Tabelle 4: Geplante Übergabe von Objekten der sozialen Infrastruktur aus der Bilanz der Unternehmen auf kommunale Ebene, 2000

Objekte	Anzahl der Objekte der sozialen Infrastruktur		
	insgesamt	geplante Übergabe	erfolgte Übergabe bis 8.11.2000
Klubs	210	191 (91 %)	76,9 %
Einrichtungen der öffentlichen Versorgung (Telefon, Wasser, Gas, Elektrizität)	107	93 (87 %)	55,3 %
Schulen	37	32 (86 %)	69,8 %
Bibliotheken	20	17 (85 %)	k.A.
Kindergärten	220	176 (80 %)	57,6 %
Wohnhäuser	223	138 (62 %)	k.A.
Saunen	95	72 (76 %)	k.A.
Speiseräume	77	34 (44 %)	k.A.
Medizinische Einrichtungen	198	85 (43 %)	68,8 %

Quelle: Verändert nach SLAVKOVA (2001).

Entsprechend einer Analyse von SLAVKOVA (2001) wurden bis zum 8.11.2000 ca. 62 % der Objekte der sozialen Infrastruktur des Oblasts Sumy in kommunales Eigentum übertragen.

3.2 Intention der empirischen Studie und Datengrundlage

3.2.1 Ziel der Datenerhebung

Die vorliegende Studie zieht einen Vergleich zwischen den Jahren 1990 und 1999 und bildet damit die Veränderung über einen Zeitraum ab, der durch einen umfassenden und tiefgreifenden Wandel gekennzeichnet war. Die eigene Datenerhebung ermöglicht einen unvoreingenommenen Einblick in die wirtschaftliche Situation der Nachfolgeunternehmen der Kolchosen und Sowchosen sowie die Entwicklung von Arbeitskräftebestand und -struktur über die Daten der offiziellen Statistik hinaus. Des Weiteren erfasst die empirische Studie von den Unternehmen freiwillig erbrachte soziale Leistungen, welche zum Erhebungszeitpunkt in Art und Umfang ebenfalls nicht über offizielle Statistiken zugänglich waren. Aufgrund der erfassten Variablen sollen außerdem Zusammenhänge zwischen den genannten Aspekten aufgedeckt und ein Vergleich mit den Studien von TRATCH und WÖRGÖTTER (1997) sowie CSAKI und LERMAN (1997) vorgenommen werden, die für russische und ukrainische Unternehmen Anfang der 90er Jahre einen Anteil der Kosten für soziale Leistungen an den Gesamtkosten von 15-25 % ermittelten.

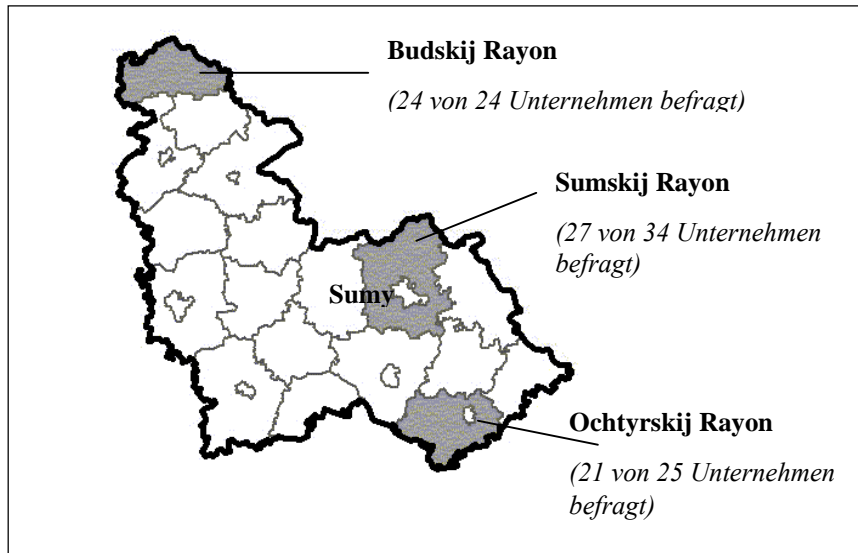
Zur Eingrenzung sowie Konkretisierung des Forschungsgegenstandes und insbesondere zur Erfassung informeller Prozesse wurden zunächst Leitfadengespräche auf der kommunalen Verwaltungsebene sowie auf der Ebene der landwirtschaftlichen Unternehmen geführt. Diese bildeten wiederum die Grundlage für die Erstellung standardisierter Fragebögen für jede der beiden Ebenen. Die Befragungen auf der Verwaltungsebene dienten insbesondere der Gewinnung von Rahmendaten und Hintergrundinformationen, die einerseits einen Überblick über die gegenwärtige Situation in der Region über die übliche Statistik hinaus ermöglichen und andererseits Aufschluss über Abweichungen der Ergebnisse zwischen den Rayons geben können. Außerdem erfüllten sie eine Kontrollfunktion bezüglich der Angaben auf Betriebsebene zur Rolle der Kommunen bei der Bereitstellung sozialer Leistungen im ländlichen Raum.

3.2.2 Stichprobenauswahl

Zur Begrenzung der Kosten der Erhebung wurde eine Klumpenstichprobe als Form der einfachen Zufallsauswahl gezogen (s. SCHNELL et al. 1995). Die Auswahlregeln wurden dementsprechend auf zusammengefasste Elemente der Grundgesamtheit angewendet (Cluster). In dieser Studie diente die administrative Einheit des Rayons als geographische Abgrenzung der Cluster. Insgesamt wurden drei Cluster (s. Abb. 6) in die Analyse einbezogen, innerhalb derer die Rayonverwaltungen sowie alle Rechtsnachfolger der Kolchosen und Sowchosen

befragt werden sollten. Auf der Verwaltungsebene beteiligten sich zwei Rayons, auf Unternehmensebene 72 von 83 Unternehmen an der Befragung. Dennoch kann die Befragung bei einer Beteiligung von 86 % als repräsentativ für die untersuchten Rayons eingestuft werden²⁷.

Abbildung 6: Oblast Sumy – Cluster der empirischen Untersuchung



Quelle: Karte erstellt mit Regiograph.

3.2.3 Struktur der Fragebögen

Aufgrund der Leitfadengespräche war es möglich, nahezu alle Fragen mit geschlossenen oder einer Kombination aus geschlossenen und offenen Antwortmöglichkeiten zu formulieren. Den inhaltlichen Fragen wurden jeweils Fragen zur Erfassung allgemeiner Informationen – den Probanden und das landwirtschaftliche Unternehmen betreffend – vorangestellt. Aus Gründen des Datenschutzes wurden die Informationen zur Identifikation der Unternehmen verschlüsselt.

²⁷ Nach KROMREY (1995, S. 197) bedeutet Repräsentativität, dass die Stichprobe ein „verkleinertes Abbild“ einer angebbaren Grundgesamtheit darstellt.

Abbildung 7: Struktur des Fragebogens auf Verwaltungsebene

<p><i>Regionale Grunddaten</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Angaben zur Bevölkerung• ökonomische Struktur und Entwicklungstendenzen• Arbeitslosigkeit• Lohnniveau <p><i>Umstrukturierung auf Verwaltungsebene</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Veränderung der Aufgabenstruktur• Einnahmen- und Ausgabenstruktur des öffentlichen Haushalts• soziale Leistungen der kommunalen Ebene, Beitrag der Betriebe <p><i>Arbeitsmarktpolitik</i></p> <ul style="list-style-type: none">• aktive und passive Arbeitsmarktpolitik der Rayonverwaltung
--

Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage der verwendeten Fragebogen.

Die Struktur des Fragebogens der *Verwaltungsebene* wird aus Abbildung 7 deutlich. Beantwortete Fragebogen liegen für den Sumskij und den Ochtyrskij Rayon vor²⁸. Im Sumskij Rayon stand ein Verantwortlicher für Ökonomie- und Eigentumsfragen und im Ochtyrskij Rayon ein Vertreter der Finanzabteilung für ein Interview zur Verfügung. Sofern es sich bei den erfragten Angaben nicht um statistische Daten handelt, ist bei der Interpretation zu beachten, dass hier subjektive Auffassungen der Probanden wiedergespiegelt werden.

Auf *Betriebsebene* wurde jeweils der Betriebsleiter oder Hauptbuchhalter befragt, da diese Personen einen umfassenden Einblick in die wirtschaftliche Lage des Unternehmens haben und berechtigt sind, das erforderliche Material aus Bilanzen oder innerbetrieblichen Statistiken zur Verfügung zu stellen. Der Fragebogen auf Betriebsebene weist folgende Struktur auf:

²⁸ Im Budskij Rayon wurde eine Befragung abgelehnt.

Abbildung 8: Struktur des Fragebogens auf Betriebsebene

<p><i>Grunddaten des Betriebes</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Produktionsrichtung• Flächen- und Viehausstattung• wirtschaftliche Situation• Investitionstätigkeit• staatliche Unterstützung <p><i>Beschäftigungsstruktur</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Anzahl der Arbeitskräfte, Bildung, Altersstruktur, Aufteilung auf die Produktionsbereiche• Entwicklung der Anzahl der Arbeitskräfte von 1990-1999, Ursachen• Arbeitsproduktivität• Betriebsleiterwechsel seit 1990 <p><i>Kostenstruktur des Betriebes</i></p> <ul style="list-style-type: none">• prozentualer Anteil einzelner Kosten• lohnbeeinflussende Faktoren, Form der Lohnzahlung <p><i>Soziale Leistungen des Betriebes</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Arten sozialer Leistungen 1999 im Vergleich zu 1990• Anteil der Kosten für soziale Leistungen an den Gesamtkosten• Gründe für die Bereitstellung• Rolle des Staates bei der Bereitstellung
--

Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage der verwendeten Fragebogen.

Trotz mündlicher Befragung und dem – aus Gründen der Legitimation – bewussten Einsatz ukrainischer Interviewer variiert die Qualität der enthaltenen Informationen zwischen den Betrieben. Dies lässt zum einen auf eine unzureichende Interviewereinweisung schließen, zum anderen besteht die Möglichkeit, dass in Betrieben mit häufigem Betriebsleiterwechsel bestimmte Informationen nicht zugänglich waren. Aus diesem Sachverhalt ergibt sich eine von Parameter zu Parameter unterschiedliche Anzahl verwertbarer Daten. Bei der Auswertung der einzelnen Parameter wird deshalb stets angegeben, auf wie viele Unternehmen sich die Auswertung bezieht.

3.3 Analyse der erhobenen Daten

Die Analyse des empirischen Datenmaterials wird in drei Schritten vorgenommen. Zunächst erfolgt eine deskriptive Auswertung ausgewählter Daten²⁹, die auf Verwaltungs- und auf Betriebsebene erhoben wurden. Es folgt, gemessen am Betriebsergebnis, ein Vergleich der Gruppe der besten Unternehmen mit der Gruppe der schlechtesten Unternehmen aus der Stichprobe. Aus dem Vergleich resultierende Vermutungen hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen den Kosten für soziale Leistungen und anderen Variablen werden schließlich mit einem Regressionsmodell getestet. In die Analyse der Daten fließen zugleich Erkenntnisse aus eigenen Beobachtungen ein, die im Verlauf der Leitfadengespräche gewonnen wurden. Daher ist teilweise eine Interpretation von Zusammenhängen möglich, deren theoretische Hinterfragung erst in den Kapiteln 5 und 6 erfolgt.

3.3.1 Deskriptive Auswertung

3.3.1.1 Verwaltungsebene

Nach Aussage der Verwaltungen in den Rayonen Ochtyrsk und Sumy spielt die Landwirtschaft noch immer eine wichtige Rolle. Sie war und ist der dominierende Wirtschaftszweig (mit einem Anteil von 39 bzw. 53 % am Umsatz der Region) im ländlichen Raum und somit gleichzeitig der bedeutendste Arbeitgeber. Trotz einer zu beobachtenden Migration in die Stadt leben in den befragten Rayons noch immer 65 bzw. 83 % der Bevölkerung im ländlichen Raum. Allerdings befindet sich das Lohnniveau der Landwirtschaft 50-70 % unter dem der Industrie.

Dem Agrarsektor werden nach Einschätzung der Probanden im Vergleich zu anderen Sektoren die größten ökonomischen Entwicklungsperspektiven zugeschrieben, wengleich der bisherige Umstrukturierungserfolg als gering eingeschätzt wird. Die Ursache für die schlechten Entwicklungschancen des Dienstleistungssektors wird in der unzureichenden Nachfrage aufgrund des geringen Einkommensniveaus der Bevölkerung gesehen.

Seit 1990 ist ein Anstieg der Arbeitslosen zu verzeichnen. Die offiziellen Arbeitslosenraten beliefen sich im Jahr 1999 in den befragten Rayons auf 2,1 % bzw. 2,2 %. Allerdings spiegeln diese Zahlen nicht das reale Niveau der Arbeitslosigkeit wider. Zum einen lässt sich angesichts des hohen bürokratischen Aufwands für eine äußerst geringfügige Unterstützung nur ein geringer Prozentsatz der

²⁹ Auf eine vollständige Darstellung aller Ergebnisse wird verzichtet, um eine Konzentration auf wesentliche Aspekte in Bezug auf die zentralen Fragestellungen der vorliegenden Arbeit zu ermöglichen.

Bevölkerung als arbeitslos registrieren und zum anderen herrscht in den Betrieben noch ein hoher Grad verdeckter Arbeitslosigkeit.

Innerhalb der Verwaltungen beginnt ein Dezentralisierungsprozess. Insbesondere haben sich die Verwaltungseingriffe in die Produktions- und Finanztätigkeit der Betriebe verringert. Dennoch wird die regionale Sozialentwicklung im Untersuchungszeitraum hauptsächlich von den landwirtschaftlichen Betrieben getragen. Finanzielle Mittel seitens der Kommunen stehen für den Erhalt sozialer Objekte nicht zur Verfügung. In beiden Rayons fließen jedoch über die Hälfte der Haushaltsausgaben (75 bzw. 84 %) in Form von Löhnen, durch finanzielle Unterstützung oder durch die Übernahme von Energiekosten in den Sozialbereich. Haupteinnahmequellen des öffentlichen Haushalts sind die Einkommens-, Mehrwert-, Gewinn- und Grundsteuer.

Beide Rayons bestätigen die Durchführung einer aktiven und passiven Arbeitsmarktpolitik. Aus dem Beschäftigungsfonds finanzieren die Kommunen die Schaffung neuer Arbeitsplätze und die Umschulung von Arbeitslosen. Außerdem werden Arbeitslosenunterstützung (25-137 UAH pro Monat) und bei Bedarf Unterstützung für Brennstoffe und Heizmaterial sowie kommunale Leistungen (30-40 UAH pro Monat) gezahlt. Des Weiteren existiert eine finanzielle, von der Anzahl der Kinder abhängige soziale Unterstützung aus dem regionalen Budget (17 UAH je Kind und Monat).

3.3.1.2 Betriebsebene

Umstrukturierung der Unternehmen. Wie bereits erwähnt, handelt es sich bei den befragten Unternehmen ausschließlich um Nachfolgeunternehmen der Kolchosen und Sowchosen. Die Umwandlung in eine neue Rechtsform war in den meisten Fällen nur ein formaler Akt, der keine Auswirkungen auf die Unternehmensorganisation hatte. Die Unternehmen der vorliegenden Studie verteilen sich auf die neuen Rechtsformen wie folgt:

Tabelle 5: Rechtsformen der befragten Unternehmen 1999 (N=72)

Rechtsform	Anzahl der Unternehmen
Kollektiver landwirtschaftlicher Betrieb (KLB)	44
Aktiengesellschaft offenen Typs (AGoT)*	2
Aktiengesellschaft geschlossenen Typs (AGgT)*	22
Staatliche Forschungsanstalt (SFA)	1
Privater Pachtbetrieb	3

Anm.: * Diese Kapitalgesellschaften entsprechen im weitesten Sinne der Aktiengesellschaft in Deutschland.

Quelle: Eigene Erhebung.

Wie in der Ukraine insgesamt auch (s. Kapitel 2.1) dominierten zum Untersuchungszeitpunkt die KLB, gefolgt von den Kapitalgesellschaften. Letztere sind ebenfalls als kollektive Unternehmensform aufzufassen, da eine rein formale Änderung der Rechtsform erfolgte. Nur in drei Fällen hat der Leiter des Betriebes alle Flächen selbst gepachtet.

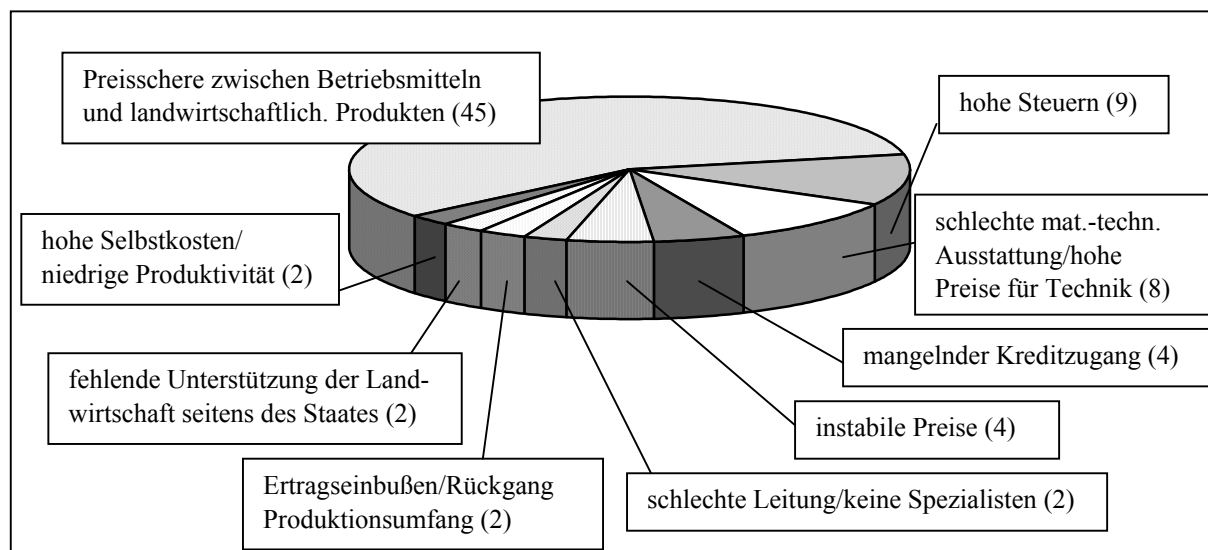
Die befragten Unternehmen produzierten hauptsächlich Milch, Fleisch und Getreide. Im Jahr 1999 wurden die Flächen aber auch häufig als Weide oder zur Heuwerbung genutzt. Im betrachteten Zeitraum verringerte sich gegenüber 1990 die bewirtschaftete Fläche durchschnittlich auf 87,2 %, der Rinderbestand auf 47 % und der Schweinebestand auf 26 %.

Betriebsergebnis.³⁰ Während in 1990 alle Unternehmen ein positives Betriebsergebnis aufwiesen, wirtschafteten 1999 nur sechs der befragten Unternehmen mit Gewinn. Charakteristisch für diese Unternehmen ist ihre Nähe zum Oblastzentrum. Allerdings ist bei der Beurteilung der Wirtschaftlichkeit zu berücksichtigen, dass die ukrainischen Betriebe insbesondere bis 1999 aus steuerlichen Gründen an einer Minimierung des Betriebsgewinns interessiert waren (vgl. DOLUD 2004). Somit ist der Gewinn kein realistisches Beurteilungskriterium für die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens mehr. Für die Stichprobe kann daher vermutet werden, dass ein höherer Anteil der Unternehmen rentabel wirtschaftete.

Für die allgemein vorherrschende kritische Situation wurden folgende Gründe angegeben:

³⁰ Die Begriffe Betriebsergebnis und Gewinn werden in der vorliegenden Arbeit synonym verwendet.

**Abbildung 9: Gründe für schlechtes Betriebsergebnis
(N=57, mehrere Antworten möglich)**



Anm.: Zahl in Klammern entspricht Anzahl der Nennungen.

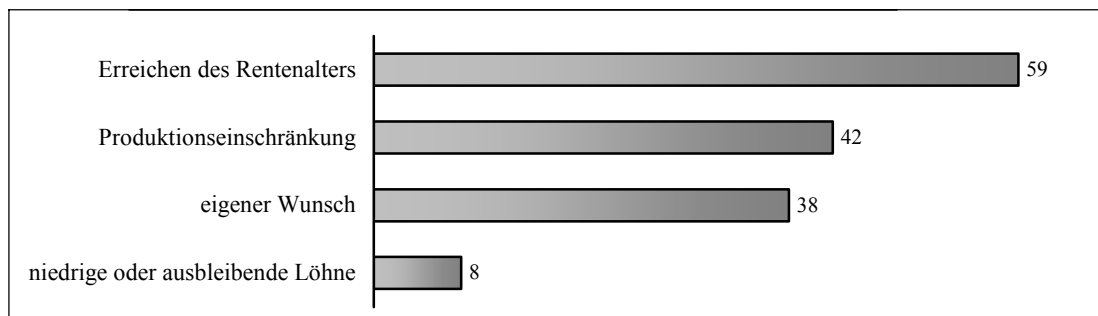
Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Befragungsdaten.

Wie aus der Häufigkeitsverteilung der Antworten zu entnehmen ist, wurde vor allem in der Divergenz der Preise von Betriebsmitteln und landwirtschaftlichen Produkten eine entscheidende Ursache für die Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage gesehen. Des Weiteren beeinflussten die hohe Steuerbelastung und die schlechte materiell-technische Basis das Betriebsergebnis negativ. Mit jeweils nur 2 bzw. 4 Nennungen spielten der Rückgang des Produktionsumfangs, niedrige Produktivität, fehlende staatliche Unterstützung, Mangel an Fachkräften, unzureichender Kreditzugang und instabile Preise eine eher untergeordnete Rolle.

Arbeitskräftestruktur. Die Anzahl der Arbeitskräfte in den ehemaligen Kolchosen und Sowchosen ist bei gleichzeitiger Reduzierung der LF um 15 % und oben genannter Verringerung der Tierbestände durchschnittlich auf 66 % gesunken. In der sozialen Sphäre arbeiteten 1999 40,4 % (N=12) der im Jahr 1990 Beschäftigten. Generell werden für das Ausscheiden aus dem Unternehmen die aus Abbildung 10 ersichtlichen Gründe angegeben.

Lediglich 7 Unternehmen bescheinigten Entlassungen aufgrund des unzureichenden Arbeitsergebnisses bzw. aufgrund sozialer Aspekte. 41 Unternehmen gaben an, dass keine Entlassungen stattgefunden haben, was tendenziell zeigt, dass Entlassungen von untergeordneter Bedeutung waren, während vor allem das Ausscheiden aufgrund des Rentenalters sowie die Einschränkung der Tierproduktion zur Reduzierung der Arbeitskräfte in den Unternehmen geführt haben.

**Abbildung 10: Gründe für Ausscheiden aus dem Unternehmen
(N=71, mehrere Antworten möglich)**



Anm.: Zahl hinter den Balken entspricht Anzahl der Nennungen.

Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Befragungsdaten.

Aus Sicht der Arbeitnehmer stellen die niedrigen bzw. ausbleibenden Löhne keine hinreichende Motivation dar, das Unternehmen zu verlassen, was darauf schließen lässt, dass alternative Erwerbsmöglichkeiten fehlen und/oder die Zugehörigkeit zum landwirtschaftlichen Unternehmen eine Reihe von Vorteilen bietet. Solche Vorteile sind u.a. die Nutzung von Maschinen für die Bewirtschaftung der persönlichen Nebenerwirtschaft, der direkte Bezug von Produktionsmitteln (wie z.B. Futter) und der Zugang zu bestimmten Sozialleistungen, der an das landwirtschaftliche Unternehmen geknüpft und damit den Betriebsangehörigen vorbehalten ist (vgl. auch NEDOBOROVSKYY 2004).

Neben der Erfassung der Gründe für die Reduzierung der Arbeitskräfte soll die Altersstruktur der Beschäftigten einen Einblick in die Situation auf dem ländlichen Arbeitsmarkt gewähren. Vollständige Angaben zur Altersstruktur der Arbeitskräfte liegen von 27 Unternehmen vor. Die Ergebnisse sind im Folgenden dargestellt.

Tabelle 6: Altersstruktur der Arbeitskräfte (N=27)

	1990	1999
unter 30 Jahre	15,6 %	15,2 %
über 61 Jahre	6,5 %	5,0 %

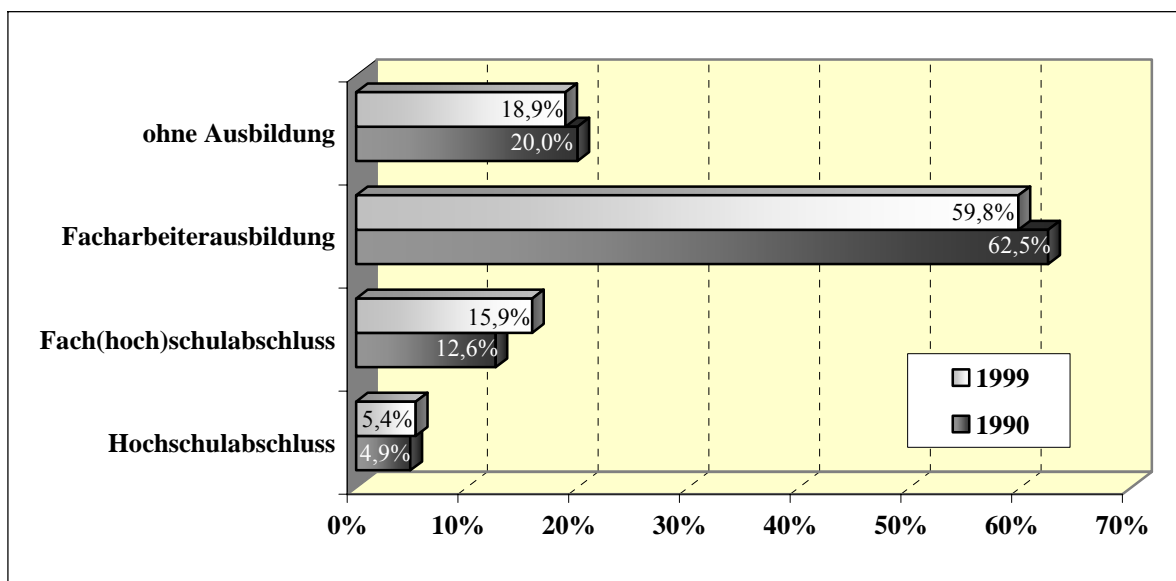
Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Befragungsdaten.

Aus Tabelle 6 wird deutlich, dass es prozentual gesehen nur eine unbedeutende Veränderung des Beschäftigtenanteils der Altersgruppe unter 30 Jahren und der Altersgruppe über 61 Jahren gegeben hat. Wie auch die Leitfadengespräche bestätigten, gab es im ländlichen Raum bei den Arbeitskräften unter 30 Jahren keine Migrationsbewegungen, welche die Altersstruktur in den Unternehmen beeinflusst hat. Ebenso kann anhand des Anteils der Arbeitskräfte über 61 Jahre und in Übereinstimmung mit den genannten Gründen für das Ausscheiden aus dem Unternehmen darauf geschlossen werden, dass keine bewusste Personal-

politik in Richtung eines konsequenten Ausscheidens der Arbeitskräfte im Rentenalter³¹ betrieben wurde.

Ein Aspekt bei der Beurteilung der Wachstumschancen eines Sektors ist die Qualifikation der Beschäftigten. Über die Folgen der Transformation für das Bildungsniveau in den landwirtschaftlichen Unternehmen gibt Abbildung 11 Auskunft.

Abbildung 11: Bildungsniveau der Arbeitskräfte, 1990 im Vergleich zu 1999 (N=28)



Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Befragungsdaten.

Erkennbar ist gegenüber 1990 eine geringfügige Erhöhung des Anteils der Beschäftigten mit Hochschul- bzw. Fach(hoch)schulabschluss im Jahr 1999. Dementsprechend hat sich der Anteil der Arbeitskräfte mit Facharbeiterausbildung bzw. ohne Ausbildung verringert³².

Entlohnung der Arbeitskräfte. Die Befragungen auf der Betriebsebene bestätigen die Schwierigkeiten bei der Lohnauszahlung, wie bereits die Befragungen auf der Verwaltungsebene ergeben haben. Das zeigt sich u.a. darin, dass der Lohn im Jahr 1999 sowohl in Geld als auch in Naturalien ausgezahlt wurde. Aus

³¹ Das gesetzliche Rentenalter lag zum Untersuchungszeitpunkt bei 55 Jahren für Frauen und bei 60 Jahren für Männer.

³² Zu diesem Ergebnis kommt auch CZASCH (2000) in einer empirischen Analyse landwirtschaftlicher Unternehmen im Bundesland Brandenburg. Allerdings stehen die Resultate im Widerspruch zu einer Studie von Swinnen et al. (2000). Die Autoren konstatieren in verschiedenen Transformationsländern die Tendenz, dass der Agrarsektor mit einer höheren Bildungsstufe verlassen wird.

Tabelle 7 ist ersichtlich, wie sich der Lohn in den untersuchten Unternehmen in 1999 zusammensetzte.

Tabelle 7: Lohnzusammensetzung im Jahr 1999 (N=55)

	Geld	Naturalien
Minimum	0 %	20 %
Maximum	80 %	100 %
Mittelwert	24 %	76 %

Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Befragungsdaten.

Von den befragten Unternehmen zahlte keines den Lohn zu 100 % in Geldform aus, hingegen zahlten 10 Unternehmen den gesamten Lohn in Naturalien aus. 45 Unternehmen gaben an, dass der Lohn sowohl in Geld- als auch in Naturalform ausgezahlt wurde.

Demnach erfolgte zwar eine Entlohnung der Arbeitskräfte – wie die allgemeinen Ausführungen zum Oblast Sumy zeigten, jedoch so gering, dass der Lohn unter den gegebenen Bedingungen kaum den entscheidenden Anreiz bietet, im Unternehmen zu verbleiben. Demzufolge muss es andere Gründe dafür geben. Darauf wurde bereits im Zusammenhang mit der Reduzierung der Arbeitskräfte eingegangen. Eine umfassendere Erörterung dazu erfolgt in den Kapiteln 5 und 6.

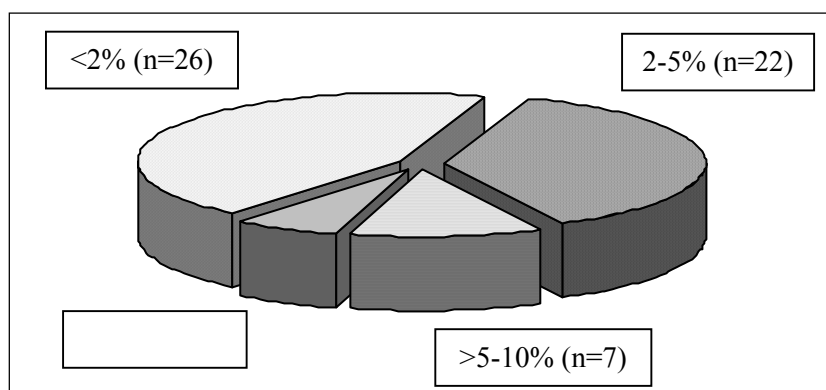
Soziale Leistungen. Innerhalb der sozialen Leistungen ist zu unterscheiden zwischen:

- Leistungen, zu denen das Unternehmen gesetzlich verpflichtet ist, z.B. Zahlungen in den Beschäftigungsfonds, Sozialfonds und Rentenfonds,
- tarifvertraglich festgelegten Leistungen,
- Leistungen, für die das Unternehmen ein staatliches Instrument der Mittelverteilung darstellt und die das Budget des Unternehmens nicht berühren sowie
- Leistungen, die das Unternehmen freiwillig aus seinem Budget aufbringt.

Schwerpunkt der empirischen Untersuchung sind die freiwilligen Leistungen, die das Unternehmen aus dem eigenen Budget aufbringt. Deshalb ist aus betriebswirtschaftlicher Sicht von besonderem Interesse, welchen Anteil die Kosten für soziale Leistungen an den Gesamtkosten einnehmen (s. Abb. 12).

In 80 % der Unternehmen betrug der Anteil der Kosten für soziale Leistungen an den Gesamtkosten weniger als 5 %. Im Durchschnitt aller befragten landwirtschaftlichen Unternehmen wurden im Jahr 1999 3,6 % der Gesamtkosten für soziale Leistungen aufgewendet³³. Verglichen mit der Studie von CSAKI und LERMAN (1997) lag dieser Anteil in der Ukraine im Jahr 1992 noch bei 15-20 %. Demzufolge hat eine deutliche Reduzierung der finanziellen Mittel für Sozialleistungen stattgefunden.

Abbildung 12: Anteil der Kosten für soziale Leistungen an den Gesamtkosten im Jahr 1999 (N=59)



Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Befragungsdaten.

Aus Sicht der Beschäftigten ist der Zugang zu sozialen Leistungen aufgrund der Zugehörigkeit zum landwirtschaftlichen Unternehmen wesentlich. Abbildung 13 zeigt die Veränderung der Bereitstellung in der ersten Phase der Transformation anhand ausgewählter Leistungen. Die Kosten jeder einzelnen Leistung konnten nicht erfasst werden³⁴, deshalb geht aus der Abbildung hervor, welcher Anteil der befragten Unternehmen die jeweilige Leistung im Jahr 1990 und 1999 zur Verfügung gestellt hat.

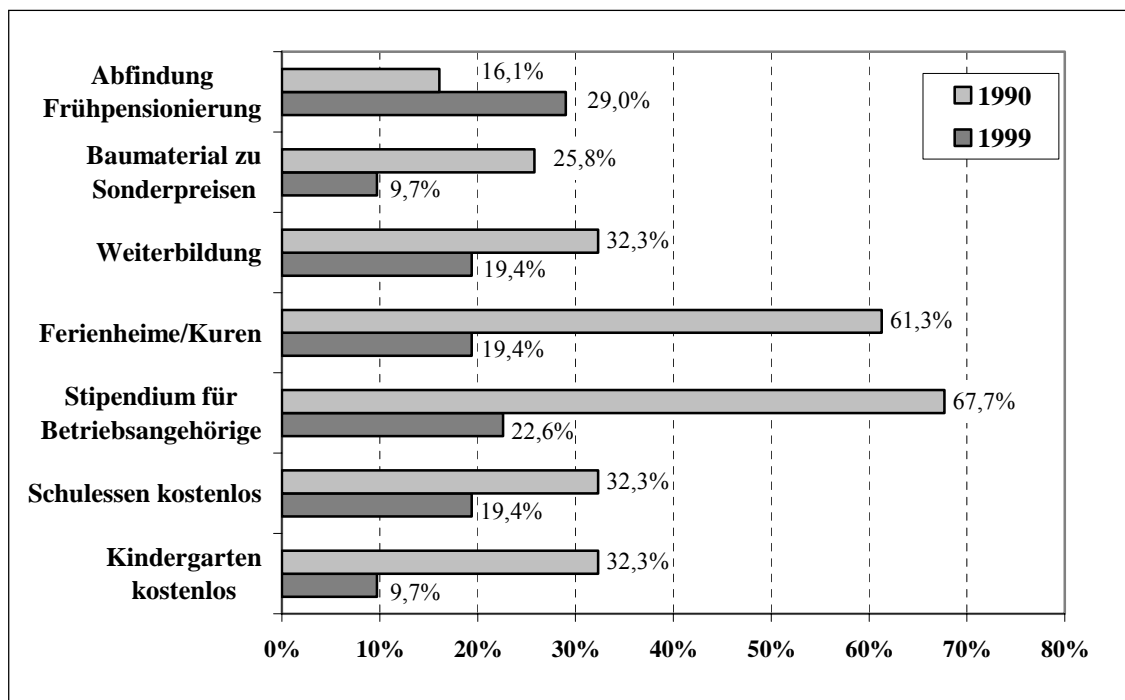
Wenngleich insgesamt auch hier eine deutliche Reduzierung des Umfangs der sozialen Leistungen über den betrachteten Zeitraum stattgefunden hat, ist erkennbar, dass die soziale Unterstützung der Arbeitskräfte durch die Transformation nicht obsolet geworden ist. Vergleichsweise geringe Einschränkungen gab es bei der Bereitstellung von kostenlosem Schulessen und der finanziellen Förderung von Weiterbildungsmaßnahmen. Der Anteil der Unternehmen, die

³³ Für das Jahr 2000 ermittelten SCHULZE et al. (2001) bei einer Befragung im Oblast Wolgograd (Russland) einen Anteil der Kosten für soziale Leistungen an den Gesamtkosten von durchschnittlich 10,5 %, im Ergebnis einer Befragung im Oblast Omsk (Russland) belief sich dieser Anteil für das gleiche Jahr auf 8 % (SCHULZE et al. 2002).

³⁴ Hierüber konnte in den befragten Unternehmen keine detaillierte Auskunft gegeben werden.

eine Abfindung bei Frühpensionierung zahlen, ist sogar gestiegen. Hier zeigt sich das Bemühen, eine sozialverträgliche Arbeitskräftereduzierung vorzunehmen. Allerdings steht dies im Widerspruch zur Weiterbeschäftigung von Arbeitskräften, die das gesetzliche Rentenalter bereits erreicht haben.

Abbildung 13: Veränderung der Bereitstellung sozialer Leistungen 1999 im Vergleich zu 1990 (N=59)



Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Befragungsdaten.

Wie die empirische Untersuchung bestärkt, handelt es sich bei den im Verlauf des Transformationsprozesses nicht mehr bereitgestellten Leistungen insbesondere um solche, die mit hohen Kosten seitens der Unternehmen verbunden sind und die einen Nutzen darstellen, der nicht nur den Beschäftigten, sondern der gesamten Bevölkerung der Region zukommt. Expertenbefragungen im Rahmen der vorliegenden Studie, die sich mit der Übergabe der soziokulturellen Objekte auseinandersetzten, ergaben eine Divergenz zwischen der gesetzlichen Grundlage und deren Umsetzung. Entsprechende Verfahren wurden zwar eingeleitet, um sich vorm Gesetzgeber zu legitimieren, am ursprünglichen Zustand änderte sich jedoch faktisch nichts, da auch der öffentlichen Hand finanzielle Mittel zur Instandsetzung oder Erhaltung fehlten. Das führte letztlich dazu, dass den landwirtschaftlichen Betrieben hohe Auflagen hinsichtlich des herzustellenden Zustandes des entsprechenden Objektes erteilt wurden, die wiederum seitens der Betriebe nicht finanzierbar sind. Das heißt, die Verfahren befinden sich in einer Art Schwebezustand, währenddessen die soziale Infrastruktur verfällt und sich die Lebensbedingungen der Bevölkerung im ländlichen Raum weiter verschlechtern.

Für das Jahr 1999 gaben 54 % der Unternehmen an, dass sie neben den Leistungen für ihre Beschäftigten noch Leistungen für die Gemeinde erbracht haben, und zwar in Form von Reparaturen an Straßen und Wegen, Wasser- und Gasleitungen, Schulen und Klubhäusern sowie der Bereitstellung von Naturalien für Feste im Dorf. Allerdings sind die Kosten insgesamt eher unbedeutend und liegen in der Regel unter einem Prozent der Gesamtkosten der Betriebe.

Als Motive für die Bereitstellung von Sozialleistungen werden die unzureichende Absicherung durch den Staat und die allgemeine Verschlechterung der Lebensbedingungen angegeben. Eine geringe Rolle spielte hingegen die Anreizfunktion zur Erhöhung der Arbeitsproduktivität.

Der niedrige Anteil der sozialen Ausgaben an den Gesamtausgaben erweckt den Eindruck, dass kaum noch freiwillige soziale Leistungen erbracht werden. Andererseits ging nach Auffassung der Verantwortlichen auf Verwaltungsebene die soziale Entwicklung der Region im Jahr 1999 noch immer auf Kosten der landwirtschaftlichen Unternehmen vorstatten. Demzufolge sind die landwirtschaftlichen Unternehmen trotz des stark gesunkenen Anteils sozialer Kosten die Hauptakteure in der sozialen Entwicklung des ländlichen Raumes.

3.3.2 Vergleich von Unternehmensgruppen in Abhängigkeit vom wirtschaftlichen Erfolg

Die befragten Unternehmen wirtschaften unter denselben institutionellen Rahmenbedingungen und unter annähernd gleichen klimatischen Bedingungen. Daher sollen im Folgenden die möglichen Ursachen für die bessere Anpassungsfähigkeit einiger Unternehmen an die veränderten Bedingungen analysiert werden. Anschließend ist zu untersuchen, wie sich eine bessere Anpassungsfähigkeit auf die Bereitstellung sozialer Leistungen auswirkt.

Von den befragten Unternehmen wirtschafteten im Jahr 1999 sechs Unternehmen mit positivem Betriebsergebnis. Diese Gruppe soll nun den sechs Unternehmen gegenübergestellt werden, die für das betrachtete Jahr das schlechteste Betriebsergebnis aufwiesen. Um auszuschließen, dass Extremwerte einzelner Betriebe der Gruppe das Ergebnis verzerren, wurden ebenfalls die entsprechenden Kennzahlen der besten und schlechtesten 3 bzw. 10 Unternehmen zusammengestellt. Wie aus den Tabellen hervorgeht, sind die Gruppen in ihrer Aussage überwiegend homogen.

Tabellen 8/1, 8/2 und 8/3 geben einen Überblick über wichtige Kennzahlen der Unternehmen. Die Kennzahlen beziehen sich auf die Jahre 1990 und 1999 und geben damit Aufschluss über die Anpassungsreaktionen der Unternehmen in der ersten Transformationsphase. Alle angegebenen Werte verstehen sich als Durchschnittswerte der jeweiligen Gruppe. Auf eine Umrechnung der Währungen und

Deflationierung wird in dieser Analyse verzichtet, da das Ziel darin besteht, relative Unterschiede zwischen den Unternehmensgruppen im jeweiligen Jahr festzustellen.

Die Gruppe der schlechtesten Unternehmen (im Folgenden GSU) verfügt gegenüber der Gruppe der besten Unternehmen (im Folgenden GBU) sowohl im Jahr 1990 als auch 1999 über eine wesentlich höhere Flächenausstattung (s. Tab. 8/1). Während die durchschnittliche LF je Unternehmen in der GBU von 1990 bis 1999 nahezu konstant geblieben ist, haben die Unternehmen in der GSU ihre bewirtschaftete Fläche um ca. ein Viertel verringert, weisen aber in 1999 dennoch eine um ca. ein Viertel größere bewirtschaftete Fläche aus als die GBU. Da davon ausgegangen werden kann, dass alle Unternehmen gleichermaßen unzureichend mit dem Produktionsfaktor Kapital ausgestattet sind (vgl. EPSTEIN 2001 für Russland), ist die Erklärung für die vergleichsweise starke Reduzierung der LF in der GSU in Unzulänglichkeiten des Managements aufgrund der LF über 5000 ha zu suchen.

Hinsichtlich des Viehbesatzes gibt es zwischen beiden Unternehmensgruppen ebenfalls Unterschiede. Die GSU weist für das Jahr 1990 einen Viehbesatz auf, der ca. 50 % unter dem der GBU liegt. Beide Gruppen verringerten ihren Viehbesatz bis 1999 um durchschnittlich ca. 40 %. Infolgedessen verfügte die GBU 1999 gegenüber der GSU in absoluten Zahlen über einen um ca. ein Drittel höheren Viehbestand bei einer um ca. ein Viertel geringeren Flächenausstattung. Die generell starke Reduzierung des Viehbestandes ist auf das verringerte Futteraufkommen infolge sinkender Erträge und finanzieller Schwierigkeiten zurückzuführen (vgl. Kapitel 2.1.2). Außerdem können die Unternehmen durch den Verkauf von Tieren an die Verarbeitungsindustrie kurzfristig ihre Liquidität verbessern.

Wie aus Tab. 8/1 deutlich wird, weist die GSU bereits im Jahr 1990 je ha eine niedrigere Bruttoproduktion und einen niedrigeren Gewinn auf. 1999 übersteigen die Kosten sogar deutlich die Einnahmen. Insofern handelt es sich um Unternehmen, die nicht erst durch die veränderten Rahmenbedingungen während der Transformation eine vergleichsweise schlechtere Stellung eingenommen haben. Andererseits handelt sich bei der GBU um Betriebe, die von der unmittelbaren Nähe zum Oblastzentrums profitieren.

Tabelle 8/1: Durchschnittliche Kennzahlen der besten und schlechtesten Unternehmensgruppen, 1990 und 1999

Kennzahlen	Gruppe der			Gruppe der		
	3	6	10	10	6	3
	besten Unternehmen			schlechtesten Unternehmen		
LF						
1990, ha	3 095,3	4 179,2	4 177,0	4 936,1	5 715,5	5 927,7
1999, ha	3 096,3	3 814,7	3 752,6	3 766,7	4 197,5	4 546,7
Veränderung, %	0	-8,7	-10,2	-23,7	-26,6	-23,3
GVE*						
1990, GVE/100 ha	91,4	68,3	52,1	40,5	39,3	30,1
1999, GVE/100 ha	42,9	38,3	28,3	22,7	23,0	19,1
Veränderung, %	-53,1	-43,9	-45,7	-44,0	-41,5	-36,5
Bruttoproduktion						
1990, Tsd. Rbl/100 ha	124,6	111,2	88,5	80,2	72,6	68,2
1999, Tsd. UAH/100 ha	61,1	59,8	39,9	28,0	26,1	24,8
Gewinn						
Gewinn/ha 1990, Tsd. Rubel	0,47	0,47	0,29	0,28	0,20	0,20
Gewinn/ha 1999, Tsd. UAH	0,11	0,05	0,03	-0,31	-0,40	-0,22
Gewinn/Umsatz 1990	0,378	0,463	0,387	0,401	0,091	0,283
Gewinn/Umsatz 1999	0,178	0,096	0,088	-1,112	-1,293	-0,957
Investitionen 1999	kein Unternehmen	drei der Unternehmen	drei der Unternehmen	ein Unternehmen	kein Unternehmen	kein Unternehmen

Anm.: * GVE berechnet nach der Methode von PETRICK et al. (2001).

Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Befragungsdaten.

Bei Betrachtung des wirtschaftlichen Erfolges sind die absoluten Zahlen vorsichtig zu interpretieren. Für das Jahr 1990 ist anzunehmen, dass das Betriebsergebnis für statistische Zwecke „geschönt“ wurde, wohingegen im Jahr 1999 das tatsächliche Betriebsergebnis aus steuerlichen Gründen niedriger ausgewiesen sein könnte. Allerdings treten die dadurch bedingten Verzerrungen in beiden Gruppen gleichermaßen auf.

Die wirtschaftliche Situation der Unternehmen spiegelt sich auch in deren Investitionstätigkeit wider. Während in der Gruppe der sechs schlechtesten Unternehmen im Jahr 1999 keine Investitionen getätigt wurden, bescheinigten in der Gruppe der sechs besten Unternehmen zumindest drei Betriebe Investitionstätigkeit. Ausbleibende Investitionen sind die Folge der zunehmenden Liquiditätsschwierigkeiten der landwirtschaftlichen Unternehmen.

Tabelle 8/2 gibt einen Überblick über die Entwicklung des Arbeitskräftebestandes und die Entlohnung des Faktors Arbeit in den Unternehmensgruppen.

Tabelle 8/2: Durchschnittliche Kennzahlen der besten und schlechtesten Unternehmensgruppen, 1990 und 1999

Kennzahlen	Gruppe der			Gruppe der		
	3	6	10	10	6	3
	besten Unternehmen			schlechtesten Unternehmen		
Arbeitskräfte						
1990	358	490	371	441	488	510
1999	280	384	281	283	296	273
Ak-Veränderung, %	-21,8	-21,6	-24,3	-35,8	-39,3	-46,47
Ak/100 ha in 1990	11,4	11,3	9,4	8,9	8,5	8,6
Ak/100 ha in 1999	9,5	10,0	7,9	7,5	7,1	6,0
Ak Pfl.prod. 1990	127	155	111	147	149	156
1999	121	146	95	82	69	48
Veränderung, %	-4,7	-5,8	-14,4	-44,2	-53,7	-69,2
Ak Tierprod.1990	179	253	177	275	318	341
1999	131	162	118	187	223	216
Veränderung, %	-26,8	-36,0	-33,3	-32,0	-29,9	-36,7
Lohnkosten						
Anteil an Gesamtkosten, %	12,4	11,7	15,0	13,9	14,3	12,0
Anteil des Naturallohnes am Gesamtlohn, %	55 ⁽²⁾	60 ⁽³⁾	59 ⁽⁷⁾	91 ⁽⁹⁾	93	95

Anm.: Zahlen in Klammern entsprechen der Anzahl der Unternehmen mit Angaben, sofern diese von der Gruppengröße abweicht.

Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Befragungsdaten.

Im Jahr 1990 beschäftigten die Unternehmen der GBU durchschnittlich 490 Arbeitskräfte, in der GSU belief sich diese Zahl auf 488. Bis zum Jahr 1999 fand in der GBU eine Reduzierung des Arbeitskräftebestandes um ca. 22 %, in der

GSU um ca. 39 % statt. Während sich der Arbeitskräftebesatz je 100 ha bei der GBU von 11,3 auf 10 verringerte, verminderte sich diese Kennzahl bei der GSU von 8,5 auf 7,1 Arbeitskräfte je 100 ha. Die GSU weist gegenüber der GBU immer noch einen niedrigeren Arbeitskräftebesatz je 100 ha auf, was auf die wesentlich geringere Anzahl GVE/100 ha zurückzuführen ist. Möglicherweise zeigt sich die strukturelle Anpassung der besseren Unternehmen aber gerade darin, dass sie in der Lage sind, ihre Arbeitskräfte effizienter einzusetzen.

Aufschlussreich ist die Entwicklung des Arbeitskräftebestandes nach Produktionsrichtungen. Die GBU reduzierte hauptsächlich Arbeitskräfte, die in der Tierproduktion beschäftigt waren, wohingegen der Arbeitskräftebestand in der Pflanzenproduktion nahezu konstant geblieben ist. Dieser Fakt vereinbart sich mit der Tatsache, dass sich die LF in der GBU kaum verändert hat, währenddessen der Tierbestand zwischen 1990 und 1999 durchschnittlich um 50 % dezimiert wurde.

Im Gegensatz zur GBU reduzierte die GSU hauptsächlich Arbeitskräfte, die in der Pflanzenproduktion beschäftigt waren. Bemerkenswert erscheint, dass in der GSU trotz der geringeren Ausstattung mit GVE/100 ha im Jahr 1999 im Vergleich zur GBU ca. 25 % mehr Arbeitskräfte in der Tierproduktion beschäftigt waren. Dies ist ein Indiz dafür, dass der Faktor Arbeit ineffizient eingesetzt wird und die landwirtschaftlichen Unternehmen Überbeschäftigung finanzieren (vgl. LISSITSA 2002).

Über die absolute Höhe der Entlohnung des Faktors Arbeit liegen aus den Unternehmensgruppen keine Angaben vor. Es ist jedoch davon auszugehen, dass sich das Lohnniveau in den untersuchten Betrieben nicht wesentlich vom durchschnittlichen Lohnniveau des Oblasts unterscheidet, das 1999 bei ca. 90 UAH pro Arbeitskraft und Monat lag. Ein interessanter Aspekt ist hingegen die Form der Lohnauszahlung. Beide Gruppen unterscheiden sich wesentlich hinsichtlich des Anteils von Naturalien am Gesamtlohn. In der GBU beträgt dieser Anteil 60 %, in der GSU werden hingegen durchschnittlich 93 % des Lohnes in Naturalien ausgezahlt. Die wirtschaftliche Situation eines Unternehmens steht also in direktem Zusammenhang mit dessen Einkommensfunktion. Unternehmen mit positivem Betriebsergebnis entlohnen den Faktor Arbeit weitestgehend in monetärer Form. Zu dem gleichen Ergebnis kommen auch DOLUD (2004) und NEDOBOROVSKYY (2004).

Wie in Kapitel 3.3.1 ausgeführt, hat sich bis 1999 der Anteil der Kosten für soziale Leistungen an den Gesamtkosten im Durchschnitt der Stichprobe auf 3,6 % reduziert. In der GBU beläuft sich dieser Anteil auf 6,7 % und auf 2,4 % in der GSU. Absolut betrachtet, waren die Kosten für soziale Leistungen insgesamt in der GBU etwa vier Mal so hoch wie in der GSU. Bezogen auf die

Arbeitskraft erbrachten die Unternehmen in der GBU durchschnittlich das Dreifache an monetären sozialen Leistungen. Auffallend ist in diesem Zusammenhang, dass die Kosten für soziale Leistungen je Arbeitskraft in der Gruppe der drei schlechtesten Unternehmen deutlich höher sind als in den Gruppen der sechs und zehn schlechtesten Unternehmen. Das lässt darauf schließen, dass in der Gruppe der drei schlechtesten Unternehmen möglicherweise eine bewusste Politik des Verzehr von Kollektivvermögen betrieben wird.

Tabelle 8/3: Durchschnittliche Kennzahlen der besten und schlechtesten Unternehmensgruppen, 1990 und 1999

Kennzahlen	Gruppe der			Gruppe der		
	3	6	10	10	6	3
	besten Unternehmen			schlechtesten Unternehmen		
Kosten für soziale Leistungen (SL)						
Anteil an Gesamtkosten 1999, %	7,35 ⁽²⁾	6,7 ⁽⁵⁾	6,5 ⁽⁸⁾	3,4	2,4	3,8
absolut 1999, Tsd. UAH	194,1 ⁽²⁾	185,1 ⁽⁵⁾	123,0 ⁽⁸⁾	44,9	47,7	74,1
je Ak 1999, UAH	693,2	482,0	437,7	158,7	161,1	271,4
Kosten für SL 1999 / Umsatz 1999	0,12	0,07	0,07	0,05	0,05	0,08

Anm.: Zahlen in Klammern entsprechen der Anzahl der Unternehmen mit Angaben, sofern diese von der Gruppengröße abweicht.

Quelle: Eigene Erhebung basierend auf Befragungsdaten.

Hierin zeigt sich, dass ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens bzw. seinem Entwicklungspotenzial und dem Umfang der bereitgestellten sozialen Leistungen bestehen könnte. Demzufolge wäre die Einsparung von sozialen Leistungen nicht entscheidend für die Erlangung von Wirtschaftlichkeit. Aber umgekehrt würde sich der Grad der Wirtschaftlichkeit auf die Höhe der sozialen Leistungen auswirken.

Da die befragten Unternehmen die bereitgestellten sozialen Leistungen nicht im Einzelnen quantifiziert haben, wurde neben den Gesamtkosten auch die Anzahl der Leistungen ausgewertet. Allerdings gab es zwischen den beiden Unternehmensgruppen keine signifikanten Abweichungen hinsichtlich der Anzahl der bereitgestellten Leistungen und deren Veränderung von 1990 bis 1999. Das lässt den Schluss zu, dass die Gesamtsumme der Kosten für soziale Leistungen unabhängig ist von der Anzahl der Leistungen. Folgerichtig wird die durch das einzelne Unternehmen mögliche finanzierbare Summe auf das Leistungsspektrum

aufgeteilt. Zu diesem Ergebnis kommen auch CSAKI und LERMAN (1997). Finanzielle Mittel, die in diesem Fall aufgrund der Ausgliederung von Schulen und medizinischen Einrichtungen eingespart wurden, fanden ihren Niederschlag in einer höheren Unterstützung für Heizöl oder für Reparaturen am Haus.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass sich im Jahr 1999 die GBU – abgesehen von dem besseren Betriebsergebnis – von der GSU abhebt durch:

- eine geringere Flächenausstattung,
- einen höheren Viehbesatz,
- Vorhandensein von Investitionstätigkeit,
- einen höheren Arbeitskräftebesatz,
- eine höhere Bruttonproduktion,
- einen höheren Erlös,
- überwiegend monetäre Entlohnung und
- einen höheren Anteil sozialer Leistungen (gemessen an den Kosten) je Arbeitskraft.

Hinsichtlich der Anzahl der zur Verfügung gestellten sozialen Leistungen gibt es keine Unterschiede.

3.3.3 Regressionsanalyse

Für die weitere Betrachtung ist von Interesse, von welchen Variablen die Höhe der Kosten für soziale Leistungen abhängig ist³⁵. Der im vorangegangenen Kapitel vorgenommene Vergleich der Gruppe der besten Unternehmen mit der Gruppe der schlechtesten Unternehmen der Stichprobe liefert eine Vermutung über den Zusammenhang zwischen der Variablen *Kosten für soziale Leistungen* und anderen Variablen (deren Anzahl durch die Datenverfügbarkeit begrenzt ist), welcher im Folgenden statistisch getestet werden soll. Aufgrund fehlender Werte für die Variable *Kosten für soziale Leistungen* im Jahr 1990 bezieht sich der Test auf das Jahr 1999. Die Aufstellung eines Regressionsmodells für das Jahr 1999 erscheint aus folgendem Grund hinreichend: Es wird davon ausgegangen, dass die landwirtschaftlichen Betriebe im Jahr 1990 von den staatlichen Auflagen hinsichtlich der Unterhaltung sozialer Objekte und der Bereitstellung sozialer Leistungen gleichermaßen betroffen waren. Im Gegensatz dazu hing die Bereitstellung sozialer Leistungen im Jahr 1999 weitestgehend vom Betrieb selbst ab.

³⁵ Darauf wird in den Studien von TRATCH und WÖRGÖTTER (1997) sowie CSAKI und LERMAN (1997) nicht eingegangen.

Die multiple Regressionsanalyse ist eines der flexibelsten und am häufigsten eingesetzten statistischen Analyseverfahren und soll in der vorliegenden Arbeit als Instrument zur statistischen Überprüfung des Zusammenhangs zwischen der Variable *Kosten für soziale Leistungen* und anderer Variablen eingesetzt werden.

Der Ursache-Wirkungs-Zusammenhang zwischen den Kosten für soziale Leistungen und dem wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens lässt sich nicht eindeutig nachvollziehen, wahrscheinlich beeinflussen sich beide Größen wechselseitig. Für das Regressionsmodell wird jedoch aufgrund der Erkenntnisse aus der Befragung unterstellt, dass der Gewinn nicht zwangsläufig die endogene Variable darstellen muss. Da von besonderem Interesse ist, welchem Einfluss die Variable *Kosten für soziale Leistungen (KSL)* unterliegt, werden die Kosten für soziale Leistungen als endogene Variable in das Modell aufgenommen. Als exogene Variablen einbezogen werden der *Gewinn (GEW)*, die *Anzahl der Arbeitskräfte (AK)* sowie die *Anzahl der sozialen Leistungen (SL)*.

Die Erfolgskennziffer *Gewinn* wird in diesem Modell als Charakteristikum für Erfolg und bessere Anpassungsfähigkeit eines Unternehmens betrachtet. Für die Aufnahme der Variablen *Anzahl der Arbeitskräfte* gibt es zwei Gründe: Erstens geht aus der Literaturlauswertung hervor, dass die Finanzierung der sozialen Objekte durch die landwirtschaftlichen Unternehmen weitgehend eingestellt werden musste, so dass davon auszugehen ist, dass es sich bei den bereitgestellten sozialen Leistungen überwiegend um personenbezogene handelt. Demzufolge müsste die Höhe der Kosten für soziale Leistungen von der Anzahl der Arbeitskräfte abhängig sein. Zweitens wird den Unternehmen für den Untersuchungszeitraum unterstellt, dass die Anzahl der Arbeitskräfte nicht zielgerichtet an die neuen Produktionsstrukturen angepasst wurden (vgl. Kapitel 3.3.1). Unter diesen Bedingungen scheint es durchaus gerechtfertigt, diese Variable als exogene Variable aufzunehmen. Aus dem Vergleich der Unternehmensgruppen geht hervor, dass die Kosten für soziale Leistungen offensichtlich unabhängig von der *Anzahl der sozialen Leistungen* sind. Dieser Zusammenhang soll ebenfalls mit Hilfe dieses Modells statistisch getestet werden.

Aus den vorangestellten Darlegungen ergibt sich folgendes Regressionsmodell:

$$KSL = \beta_0 + \beta_1 * GEW + \beta_2 * AK + \beta_3 * SL + U$$

mit β_0 = konstantes Glied der Regressionsfunktion

β_j = Regressionskoeffizienten ($j=1,2,3$) und

U = Störgröße.

Tabelle 9 stellt die Charakteristika der in das Modell aufgenommenen Variablen dar.

Tabelle 9: Deskriptive Statistik der Variablen des Regressionsmodells

Variable	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweichung	Varianz
<i>KSL (Tsd. UAH)</i>	58	0,81	376,53	54,9023	69,24181	4794,428
<i>GEW (Tsd. UAH)</i>	73	-2141,0	721,0	-380,768	435,1888	189389,3
<i>AK (Anzahl)</i>	72	37	718	209,47	118,621	14070,985
<i>SL (Anzahl)</i>	72	2	28	12,9	5,376	28.906

Quelle: Eigene Berechnung mit SPSS.

Das Modell kann für 58 Fälle der Stichprobe berechnet werden. Eine Zusammenfassung des Modells liefern Tabellen 10 und 11.

Tabelle 10: Modellzusammenfassung

R	R-Quadrat	korrigiertes R-Quadrat	Standardfehler des Schätzers
0,661	0,473	0,406	53,36410

Quelle: Eigene Berechnung mit SPSS.

Tabelle 11: ANOVA des Modells

	Quadratsumme	df	Mittel der Quadrate	F	Signifikanz
Regression	119505,1	3	39835,035	13,988	0,000
Residuen	153777,3	54	2847,727		
Gesamt	273282,4	57			

Quelle: Eigene Berechnung mit SPSS.

Wie den Tabellen entnommen werden kann, ist davon auszugehen, dass zwischen den unabhängigen und der abhängigen Variablen ein statistischer Zusammenhang besteht. Das Bestimmtheitsmaß (R-Quadrat) misst die Güte der Anpassung der Regressionsfunktion an die empirischen Daten. Das Ergebnis besagt, dass 47,3 % der gesamten Streuung auf die drei in das Modell aufgenommenen Variablen zurückzuführen sind. Das korrigierte R-Quadrat berücksichtigt den Sachverhalt, dass das Bestimmtheitsmaß in seiner Höhe durch die Anzahl der Regressoren und den Stichprobenumfang beeinflusst wird. Deshalb vermindert es das einfache Bestimmtheitsmaß um eine Korrekturgröße, die um so größer ist, je größer die Anzahl der Regressoren und je kleiner die Zahl der Freiheitsgrade ist. Im obigen Modell sind nach dieser Korrektur noch 40,6 % der Streuung auf die drei Regressoren zurückzuführen.

Die F-Statistik gibt Aufschluss darüber, ob das geschätzte Modell auch über die Stichprobe hinaus für die Grundgesamtheit Gültigkeit besitzt. Wenn zwischen der abhängigen und den unabhängigen Variablen ein statistischer Zusammenhang besteht, müssen die wahren Regressionskoeffizienten β_j ungleich Null sein. dazu wird der sogenannte F-Test durchgeführt. Weicht der empirische F-Wert stark von Null ab und überschreitet einen kritischen Wert, so ist davon auszugehen, dass in der Grundgesamtheit ein Zusammenhang existiert und somit nicht alle β_j Null sind. Da der empirische F-Wert von 13,988 den kritischen F-Wert von 2,78 (54 Freiheitsgrade, 3 Regressoren, Vertrauenswahrscheinlichkeit 0,95; BACKHAUS et al. 2000) deutlich überschreitet, ist auch für obiges Modell von einem statistischen Zusammenhang auszugehen.

Neben dem Fakt, welche Variable einen Einfluss auf die Kosten für soziale Leistungen haben, interessiert auch der Erklärungsanteil der einzelnen Variable. Tabelle 12 gibt einen Überblick über die errechneten Koeffizienten.

Tabelle 12: Koeffizienten des Regressionsmodells

Modell	Nicht standardisierte Koeffizienten		Standardisierte Koeffizienten	T	Signifikanz
	B	Standardfehler	Beta		
<i>(Konstante)</i>	-8,686	21,044		-4,13	0,681
<i>GEW (Tsd. UAH)</i>	0,05896	0,019	0,335	3,130	0,003
<i>AK (Anzahl)</i>	0,379	0,063	0,669	6,027	0,000
<i>SL (Anzahl)</i>	0,346	1,390	0,026	0,249	0,804

Quelle: Eigene Berechnung mit SPSS.

Für zwei Variablen wurde ein signifikanter Regressionskoeffizient geschätzt - für den *Gewinn* und die *Anzahl der Arbeitskräfte*. Wie aus dem standardisierten Koeffizienten Beta hervorgeht, hat die Variable *Anzahl der Arbeitskräfte* den höchsten Erklärungsanteil. Damit wird die Vermutung bestätigt, dass sich die sozialen Leistungen bis zum Jahr 1999 überwiegend auf personenbezogene Leistungen reduziert haben.

Die Koeffizienten bestätigen ebenfalls die Hypothese aus dem Vergleich der Unternehmensgruppen, dass das wirtschaftliche Ergebnis des Unternehmens die Höhe der sozialen Leistungen beeinflusst, wenngleich dieser Einfluss monetär betrachtet eher marginal einzuschätzen ist. Wie des Weiteren herausgearbeitet wurde, stellt die Anzahl der sozialen Leistungen keine signifikante Einflussgröße auf die Kosten für soziale Leistungen dar. Das jeweils vorhandene Budget wird also auf das Spektrum der sozialen Leistungen aufgeteilt.

3.4 Phänomene des Transformationsprozesses

Der Beginn des Transformationsprozesses in den postsozialistischen Ländern war begleitet von einer Reihe Annahmen westeuropäischer und amerikanischer Experten über dessen weiteren Verlauf. Prognostiziert wurden u.a.

- der Zerfall der landwirtschaftlichen Großbetriebe in kleinere Betriebs-einheiten (z.B. SCHMITT 1991, BECKMANN 1993, WORLD BANK 1993, DEININGER 1995)³⁶, was hauptsächlich mit den hohen Transaktionskosten in den kollektiven landwirtschaftlichen Betrieben begründet wurde. Unabhängig von der Größe der landwirtschaftlichen Unternehmen war zumindest von einem Selektionsprozess zwischen anpassungsfähigen und nicht anpassungsfähigen Unternehmen ausgegangen worden (vgl. LISSITSA 2002).
- unter dem Blickwinkel einer schnellstmöglichen Ausgliederung unrentabler, das Betriebsergebnis beeinträchtigender Bereiche eine sofortige Einstellung sozialer Leistungen bei zeitgleicher Entwicklung ökonomischer und sozialer privatwirtschaftlicher Aktivitäten (z.B. WORLD BANK 1993) sowie
- eine drastische Reduzierung der Arbeitskräfte in den landwirtschaftlichen Unternehmen (siehe z.B. Rückblick von KOESTER 1998). Als Grund hierfür wurde angeführt, dass infolge der praktizierten Vollbeschäftigung in der Planwirtschaft ein beträchtliches Maß versteckter Arbeitslosigkeit herrscht.

Wie das Fallbeispiel des Oblast Sumy zeigt, sind nicht alle Prognosen eingetreten. Vielmehr lassen sich verschiedene Phänomene beobachten, deren theoretische Analyse in den Kapiteln 5 und 6 erfolgen soll.

Die empirische Studie der vorliegenden Arbeit bildet die folgenden Phänomene ab:

- (1) Beständigkeit der ukrainischen Landwirtschaftsunternehmen in Bezug auf ihre Größe, gemessen an Fläche, Viehbestand und Anzahl der Arbeitskräfte, sowie in Bezug auf die Nutzung kollektiven Eigentums,
- (2) fortbestehende Bereitstellung sozialer Leistungen durch die landwirtschaftlichen Großbetriebe, wobei die Gewinn realisierenden Betriebe die höchsten Kosten für soziale Leistungen aufweisen; kein privatwirtschaftliches Angebot an sozialen Leistungen im ländlichen Raum,

³⁶ Einige Wissenschaftler vertraten jedoch auch die Auffassung, dass sich Agrargenossenschaften langfristig als wettbewerbsfähig erweisen könnten, z.B. KÖHNE (1990) und STEDING (1990).

- (3) ein sowohl im Vergleich zu den neuen Bundesländern³⁷, die eine ähnliche Agrarstruktur aufweisen, als auch im Vergleich zu anderen Transformationsländern, wie beispielsweise Tschechien, Ungarn und Slowakei³⁸, hoher Arbeitskräftebesatz; Ausbleiben von Massenentlassungen.

Im Folgenden soll auf die einzelnen Phänomene näher eingegangen werden, um verallgemeinernde Aussagen über die landwirtschaftlichen Unternehmen in der Ukraine treffen zu können. Eine theoretische Analyse der Phänomene erfolgt in den Kapiteln 5 und 6.

3.4.1 Beständigkeit von Großbetrieben

Der Begriff „Großbetrieb“ ist inzwischen eine übliche Bezeichnung für die Nachfolgeunternehmen der Kolchosen und Sowchosen und steht sowohl für deren Größe, gemessen an Fläche, Arbeitskräftezahl und Viehbestand, als auch deren kollektiven Charakter. Aus der Befragung selbst kann nur insofern ein Rückschluss auf die Beständigkeit von Großbetrieben gezogen werden, als dass diese im Jahr 1999 noch existent waren. Da die Daten einmalig im Jahr 1999 erhoben wurden und es Voraussetzung für die Aufnahme in die Stichprobe war, dass die Unternehmen aus einem Kolchos oder Sowchos hervorgegangen sind, kann keine Aussage zur Veränderung des Anteils der Großbetriebe an der Gesamtzahl der landwirtschaftlichen Unternehmen getroffen werden. Aufschluss darüber gibt die offizielle Statistik des Oblasts. Tabelle 13 spiegelt wider, wie sich die Unternehmen des Oblasts im Zeitablauf auf die Unternehmensformen aufteilen.

Wie aus Tabelle 13 ersichtlich ist, gingen aus den Kolchosen und Sowchosen im Untersuchungszeitraum überwiegend KLB hervor. Erst mit dem bereits erwähnten Erlass des Präsidenten wurde die Umwandlung in andere Rechtsformen forciert, wodurch u.a. bis zum 1.1.2003 116 private Pachtbetriebe entstanden. Darunter sind Betriebe zu verstehen, in denen der Betriebsleiter Pächter aller vom Betrieb bewirtschafteten Flächen ist. Die Größe des Unternehmens wird dadurch nicht beeinflusst, da in der Regel keine Teilung des Ursprungbetriebes stattfindet.

³⁷ Der Arbeitskräftebesatz betrug im Jahr 1999 in den NBL ca. 2 Ak/100 ha.

³⁸ Der Arbeitskräftebesatz in diesen Ländern hatte im Jahr 1999 eine Größenordnung von ca. 4 bis 6 Ak/100 ha. Allerdings ist festzustellen, dass einige Transformationsländer einen noch höheren Arbeitskräftebesatz als die Ukraine aufweisen, z.B. Polen und Bulgarien. Diese Länder verfügen über eine relativ klein strukturierte Landwirtschaft.

Tabelle 13: Anzahl der landwirtschaftlichen Unternehmen nach Unternehmensformen im Oblast Sumy, 1990–2003 (zum 1.1.)

	1990	1996	2000	2003
Insgesamt	484*	470	502	577
dar.				
KLB		194	295	3
GmbH		0	68	365
Offene AG		0	24	23
Geschlossene AG		59	89	30
Private Pachtbetriebe		0	13	116
Staatliche Betriebe		51	11	12

Anm.: * Kolchose und Sowchose.

Quelle: Oblasne upravlinnja sil'skogo gospogarstva Sums'koi oblasti (2004), DERŽKOMSTAT (2000).

Verglichen mit anderen Ländern Mittel- und Osteuropas zeichnet sich im Oblast Sumy wie in der Ukraine insgesamt eine klare Dominanz der großbetrieblichen Organisationsstruktur ab (s. auch BREM 2001). Im Jahr 2000 wurden in der Ukraine nur 7 % der LF von Bauernbetrieben und 14 % der LF von persönlichen Nebenwirtschaften bewirtschaftet (NEDOBOROVSKYY 2004).

Allein die Existenz von landwirtschaftlichen Großbetrieben zum Zeitpunkt der Befragung widerlegt die These, dass sich im Verlauf des Transformationsprozesses die für die meisten osteuropäischen Länder typischen Betriebe mit mehreren tausend Hektar Fläche und einigen hundert Arbeitskräften notwendigerweise in kleinere Betriebseinheiten aufspalten werden. Insbesondere in der Gruppe der vergleichsweise besseren Unternehmen wurde nur eine geringfügige Flächenveränderung festgestellt. Inwiefern sich der Großbetrieb als effiziente Unternehmensform herauskristallisieren wird, ist sowohl von den institutionellen Rahmenbedingungen als auch von Betriebsorganisation und Management abhängig.

3.4.2 Verknüpfung von Gewinnerorientierung und sozialen Zielen

An dieser Stelle sei betont, dass ein Unternehmen allein aufgrund seiner Existenz bestimmte Funktionen ausübt – es stellt Arbeitsplätze bereit, es entlohnt seine Beschäftigten und muss eine soziale Mindestabsicherung entsprechend der gesetzlichen Vorgaben gewährleisten. Für die vorliegende Arbeit ist von Interesse, welche Funktionen das Unternehmen über dieses Mindestmaß hinaus

ausübt, welche Ziele für das Unternehmen Priorität besitzen und ob bzw. inwiefern diese Ziele miteinander konkurrieren.

Wie die Ergebnisse der empirischen Studie zeigen, verwenden gerade die Unternehmen mit den besten wirtschaftlichen Ergebnissen am stärksten finanzielle Mittel für die soziale Sphäre. Insofern scheinen sich das ökonomische Ziel der Gewinnmaximierung und soziale Ziele nicht auszuschließen.

Allerdings stellen auch diejenigen Unternehmen soziale Leistungen bereit, die im Verlustbereich wirtschaften. Beispielsweise hat sich die Zahl der Beschäftigten nach Angaben der Unternehmen hauptsächlich durch das Ausscheiden von Arbeitskräften aufgrund des Rentenalters verringert und orientiert sich demzufolge nicht an den ökonomischen Gegebenheiten. Wird der kausale Zusammenhang anders betrachtet, ist die Priorität sozialer Ziele eine der Ursachen für das schlechte wirtschaftliche Ergebnis. Allerdings kann aufgrund des geringen prozentualen Anteils der Kosten für soziale Leistungen (wobei hier nicht die Kosten der Finanzierung von Überbeschäftigung erfasst sind) davon ausgegangen werden, dass die Kosten für soziale Leistungen nicht ausschlaggebend für die wirtschaftliche Situation dieser Unternehmen ist.

3.4.3 Arbeitskräfte in den Großbetrieben

Eine Untersuchung der Einsatzintensität des Faktors Arbeit erfolgt aufgrund des engen Zusammenhanges zwischen der Freisetzung von Arbeitskräften im Zuge einer Strukturanpassung und der daraus resultierenden Absicherungsnotwendigkeit bei Mangel an alternativen Arbeitsplätzen. Das unzureichende staatliche soziale Sicherungssystem sowie mangelndes Bewusstsein bzw. ungenügende finanzielle Möglichkeiten für eine private Absicherung stehen der Forderung an die Unternehmen gegenüber, diese Lücke nicht mehr zu schließen und sich auf ihre originären Aufgaben zu konzentrieren.

Ursache für diese Forderung sind einstige planwirtschaftliche Auflagen. Eine wichtige extensive Methode der Zentralverwaltungswirtschaft war eine künstlich geschaffene Vollbeschäftigung, welche für das System einen hohen Stellenwert hatte, da sie das Gefühl finanzieller Sicherheit vermittelte. Mit dem Zusammenbruch des sozialistischen Systems wurde das Ausmaß der verdeckten Arbeitslosigkeit augenscheinlich. In allen Bereichen der Volkswirtschaft fand eine drastische Reduzierung der Arbeitskräfte statt. Eine Ausnahme im Zuge der Schaffung eines Arbeitsmarktes, der sich an Nachfrage und Angebot orientiert, bildeten dabei die landwirtschaftlichen Unternehmen, deren Arbeitskräftezahl sich weniger drastisch verändert hat.

In der Literatur, die sich mit dem Transformationsprozess in Mittel- und Osteuropa beschäftigt, ist häufig die Rede davon, dass die Anzahl der landwirtschaftlichen Arbeitskräfte nicht auf das „erforderliche Maß“ (siehe z.B. LISSITSA 2002) reduziert worden ist. Es werden jedoch keine konkreten Aussagen darüber getroffen, in welcher Größenordnung eine Strukturanpassung der Arbeitskräftezahl erfolgen sollte. Ausschlaggebend für den inhaltlichen Grundgedanken scheint der in westlichen Ländern anzutreffende Arbeitskräftebesatz (ein Viertel bis ein Fünftel des in der Ukraine vorhandenen) und die vergleichsweise hohe Entlohnung des Faktors Arbeit zu sein (in Anlehnung an Tab. 2 das 50-300fache des in der Ukraine gezahlten Lohnes).

Um einen Orientierungswert für die tatsächlich erforderlichen Arbeitskräfte zur Aufrechterhaltung der Produktion in den ukrainischen Großbetrieben zu ermitteln, wurde anhand der Angaben der befragten Unternehmen zu LF, angebauten Kulturen und Viehbestand ein Beispielbetrieb erstellt (s. Anhang 2). Für diesen Betrieb erfolgte mittels der im KTBL (2002) verfügbaren Daten unter der Maßgabe, dass eine geringe Technisierungsstufe vorliegt und der jeweils höchste Arbeitszeitbedarf anzusetzen ist, eine Berechnung der erforderlichen Arbeitskräfte. Bei einer unterstellten Arbeitszeit von 2200 Stunden/Ak und Jahr ergibt sich hierbei ein Arbeitskräftebedarf von 36 Arbeitskräften. Selbst wenn unterstellt wird, dass die Arbeitskräfte aufgrund schlechter Arbeitsmoral und der Tätigkeit in der persönlichen Nebenwirtschaft nur die Hälfte der Arbeitszeit im Unternehmen tätig sind, ergibt sich ein Arbeitskräftebedarf von 72, was rund einem Fünftel der im Jahr 1999 in der Gruppe der besten Unternehmen beschäftigten Arbeitskräfte entspricht³⁹.

3.5 Zusammenfassung und Ableitung verallgemeinernder Aussagen

Das Ziel der Auswertung der Fallstudie bestand darin, Ansatzpunkte für ein Erklärungsmuster für den Transformationsprozess in den landwirtschaftlichen Unternehmen unter dem Aspekt der Wahrnehmung sozioökonomischer Funktionen herauszuarbeiten. Unabhängig davon, welche Faktoren im Einzelnen dazu geführt haben (darauf wird im theoretischen Teil ausführlich eingegangen), stellt sich entsprechend den empirischen Ergebnissen die Situation in den landwirtschaftlichen Großbetrieben in den ersten zehn Jahren der Transformation wie folgt dar:

³⁹ Zum Vergleich: In den neuen Bundesländern reduzierte sich die Zahl der Beschäftigten in der Landwirtschaft von 850.000 im Jahr 1989 auf 162.000 im Jahr 1995. Das entspricht ebenfalls einer Reduzierung auf ca. ein Fünftel (s. MEHL 1999).

Den landwirtschaftlichen Unternehmen sind aus sozioökonomischer Sicht im wesentlichen drei Funktionen zuzuschreiben – eine Beschäftigungsfunktion, eine Einkommensfunktion und eine Versorgungsfunktion. Trotz des Strukturwandels stellen die landwirtschaftlichen Unternehmen im ländlichen Raum den bedeutendsten Arbeitgeber dar.

Wenngleich die Entlohnung des Faktors Arbeit in der Landwirtschaft wesentlich unter dem Durchschnitt der Volkswirtschaft liegt, so fehlt es im ländlichen Raum an Alternativen, die einen Arbeitsmarkt i.e.S. ermöglichen würden. Ein weiterer Grund für das Verbleiben der Arbeitskräfte im landwirtschaftlichen Unternehmen ist die enge Verflechtung der persönlichen Nebenwirtschaften der Bevölkerung mit dem Großbetrieb.

Die Zugehörigkeit zum landwirtschaftlichen Unternehmen gewährleistet außerdem einen Zugang zu sozialen Leistungen oder Vergünstigungen, die inzwischen zwar im Umfang verringert wurden, aber dennoch existieren. In gewisser Weise stellen sie einen Teil des Einkommens dar und ersetzen Leistungen, die entweder das staatliche soziale Sicherungssystem nicht bieten kann oder aus dem Budget der Haushalte nicht finanzierbar wären. Das landwirtschaftliche Unternehmen behält also auch zehn Jahre nach der Transformation noch seine Pufferfunktion inne (vgl. BIESOLD und MICHAJLOWA 2001).

Aus den empirischen Erhebungen und Beobachtungen lassen sich drei Phänomene formulieren, die sich auf die Größe der Unternehmen, das Beschäftigungsniveau und die Bereitstellung sozialer Leistungen beziehen. Ausgehend davon können folgende verallgemeinernde Aussagen abgeleitet werden:

- (1) Großbetriebe und deren kollektiver Charakter sind weiterhin ein wesentlicher Bestandteil der ukrainischen Landwirtschaft.
- (2) Der Anteil der Kosten für soziale Leistungen an den Gesamtkosten der landwirtschaftlichen Unternehmen hat sich seit 1990 verringert. Dennoch werden trotz der schwierigen wirtschaftlichen Situation soziale Leistungen auf freiwilliger Basis erbracht und bilden weiterhin die Grundlage für soziale Aktivität im ländlichen Raum.
- (3) Der Arbeitskräftebesatz in den landwirtschaftlichen Unternehmen hat sich bis 1999 reduziert, ist aber beispielsweise im Vergleich zu den neuen Bundesländern immer noch überdurchschnittlich hoch.

Der theoretische Hintergrund dieser Aussagen wird in den Kapiteln 5 und 6 geschaffen. Zunächst soll jedoch dargelegt werden, woraus sich die Motivation für die Zusammenführung von ökonomischer und soziologischer Sichtweise ergibt.

4 MOTIVATION DER ZUSAMMENFÜHRUNG VON ÖKONOMIK UND SOZIOLOGIE

*„Economics is all about how people make choices,
sociology is all about how people don't have
any choices to make.“
J. Duesenberry*

4.1 Motivation der Zusammenführung von Ökonomik und Soziologie aus gesamtwirtschaftlicher Sicht

Die Komplexität des Transformationsprozesses, seine unterschätzte Tiefe und Dauer weisen darauf hin, dass weder Ökonomen, Politologen noch Soziologen auf eine Theorie zurückgreifen konnten, um den osteuropäischen Wandel umfassend erklären zu können. MÜLLER (1995) nennt dafür folgende konzeptionelle Gründe:

„Ohne zu sehr zu übertreiben, lässt sich eine bequeme Rollenverteilung zwischen ökonomischer Theorie, politischer Wissenschaft und Soziologie verzeichnen: Neoklassische Ökonomen argumentieren mit den funktionalen Erfordernissen effektiver Märkte; Politikwissenschaftler klagen die Imperative einer Demokratie westlichen Musters ein; die Soziologie verweist auf die institutionellen Voraussetzungen funktionsfähiger Märkte. All dieses macht Sinn, solange man konstatiert, worüber die osteuropäischen Gesellschaften nicht verfügen. Die interessantere Frage ist allerdings, wie rudimentäre Märkte mit ungesicherten Demokratien in Zeiten sozialen Orientierungsverlusts in einem Umfeld delegitimierter Institutionen zusammenwirken und welche Dynamik dies freisetzt“ (ebd. S. 42).

Die Gleichzeitigkeit ökonomischer Reformen und sozialen Wandels beschleunigen den Transformationsprozess keinesfalls. Vielmehr blockiert die soziale Situation ökonomische Effizienz, währenddessen der ausbleibende wirtschaftliche Aufschwung die Lösung sozialer Konflikte behindert. Ein weiteres Problem besteht darin, dass die Wirtschaft nicht als funktional ausdifferenzierter, autonomer und normfreier Bereich der Gesellschaft betrachtet werden kann, da er somit zur moralfreien Zone würde (vgl. BERGER 1992).

Der entscheidende Vorteil der ökonomischen Reformdiskussion liegt nach MÜLLER (1995) darin, dass sie in einer Situation tiefgreifender Verunsicherung klare Alternativen anbietet: Markt statt Plan, Privat- statt Staatseigentum, Geldwirtschaft statt Barter, dezentrale Unternehmenseinheiten statt zentralistische Bürokratie usw. Gradualistische Kompromisse werden ausgeschlossen, und die Zeit selbst wird als entscheidender Parameter in die Reformszenarien einbezogen.

Theoretische Basis der ökonomischen Reformdiskussion ist die neoklassische Gleichgewichtstheorie.

Der z.T. abstrakte Charakter der ökonomischen Reformmodelle hat allerdings auch zahlreiche Kritiken auf sich gezogen, da z.B. für eine rasche Privatisierung keine ausreichenden inländischen Ersparnisse bereitstehen und eine vorschnelle Preisfreigabe nicht zu einer effizienteren Allokation, sondern zu Monopolpreisen führt. Diese Reformmodelle beschränken sich nämlich keineswegs auf die reine Ökonomie; sie verändern die Sozialstruktur, schaffen neue Rechtsverhältnisse – und das, ohne „auf soziale Normen, Gerechtigkeitsempfindungen und politisch gebotene Kompromisse Rücksicht zu nehmen, allein durch die Erzeugung ökonomischer Sachzwänge“ (MÜLLER 1995, S. 48). Es wird also unterstellt, dass Akteure in jedweder gesellschaftlicher Ordnung ihr rational kalkuliertes Eigeninteresse verfolgen und dass das System des Sozialismus nicht reformierbar ist, sondern als Ganzes verschwinden muss.

Doch selbst wenn die Ideologie des Egalitarismus, der Redistribution und der sozialen Gerechtigkeit innerhalb des sozialistischen Systems zu kontraproduktiven Anreizen führte (s. ZASLARSKI 1994), können soziale Normen nicht durch ökonomische Reformen abgeschafft werden. Viele pathologische Erscheinungen der sozialistischen Produktionsweise sind durchaus „rational“ im Sinne individueller Bereicherung, wenngleich gesamtwirtschaftlich auch leistungsschwächend. Da Individuen an Wohlfahrt und Effizienz nur über Institutionen teilhaben, ist sowohl wohlfahrtsökonomisch als auch soziologisch die Reorganisation institutioneller Strukturen entscheidend. Neben den äußeren rechtlich-institutionellen Rahmenbedingungen müssen sich innere Institutionen herausbilden, an die rechtsstaatlichen Rahmenbedingungen anpassen und von den Menschen akzeptiert werden (vgl. MESTMÄCKER 1991).

Die ökonomische Reformdiskussion überschätzt des Weiteren die Organisationsleistung von Märkten hinsichtlich der Aufgaben, die Märkte von sich aus nicht lösen können, von deren Lösung jedoch umgekehrt die Effizienz von Marktwirtschaften abhängt: hinsichtlich der Art der öffentlichen Ausgaben und der Größe des öffentlichen Sektors. Märkte führen zu einer Unterversorgung mit öffentlichen Gütern (dies zeigt sich in den Transformationsländern u.a. in unzureichenden Transportinvestitionen sowie der Schließung von Schulen und Kindergärten).

Wie sehen die *Soziologen* den Reformprozess? Soziokulturelle Forschungsansätze heben darauf ab, dass das Handeln von Akteuren im Transformationsprozess nicht unerheblich von Werten, Sinngebungen, moralischen Kategorien⁴⁰ bestimmt wird (REIBIG 1994, BRÜDERL 1996), und sehen darin einen Erklärungsansatz für die langsamen Fortschritte im Transformationsverlauf. Bereits PARSONS (1937) führt aus, dass Effizienz an sozialen Normen und Werten orientiert ist. Konstruktiver Wandel erfordert demnach Rücksicht auf „Gefühle von Gruppensolidarität“, Sicherheitsbedürfnisse und persönliche Interessen. Die Aufgabe der Soziologie (und ihr Beitrag zu einer revidierten Modernisierungstheorie) bestehen

- (1) in einer handlungstheoretischen Verschiebung des Marktbegriffes zugunsten eines erweiterten Blicks auf die Organisationsleistungen ökonomischer Institutionen,
- (2) im Erkennen des Eigengewichts interpretativer Muster, in welchen sich die Akteure der Transformation selbst wahrnehmen,
- (3) in einer Relativierung der Ordnungsbegriffe des klassischen Modernisierungsansatzes (Verständnis der Soziologie als eine Theorie der Integration).

Erst mit dem Ende des ersten Drittels des 20. Jahrhunderts wird erkennbar, dass in der modernen sozialen Marktwirtschaft die Dynamik von wachsendem Wohlstand und gesellschaftlichem Fortschritt immer weniger im „blinden Wirken von Marktkräften“ und „rücksichtsloser Maximierung der Gewinne“ begründet ist, sondern zunehmend in einem immer komplexeren Gefüge von Institutionen, Normen und Organisationen, wobei die Bereiche Politik, Wirtschaft und privates Leben stark miteinander vernetzt sind (LUTZ 1994). Ein charakteristisches Element dieses Gefüges sind die vielfältigen Einrichtungen und Leistungen der sozialen Versorgung und Betreuung.

4.2 Motivation der Zusammenführung von Ökonomik und Soziologie aus unternehmensorganisatorischer Sicht

4.2.1 Begriffsdefinition: Landwirtschaftlicher Betrieb – landwirtschaftliches Unternehmen

In der betriebswirtschaftlichen Literatur gibt es über die Begriffe Betrieb und Unternehmen recht unterschiedliche Auffassungen. Einen Überblick über die

⁴⁰ An dieser Stelle sei betont, dass individuelle Werte ein sehr breites Spektrum haben und zwischen einzelnen Gesellschaftsmitgliedern stark voneinander abweichen können.

verschiedenen Sichtweisen gibt WÖHE (1993). Für die vorliegende Arbeit sind die folgenden Definitionen maßgeblich:

Der landwirtschaftliche Betrieb ist als offenes, zweckorientiertes System aufzufassen, das aus sich ständig verändernden maschinellen, biologischen und sozialen Subsystemen zusammengesetzt ist (RUTHENBERG 1976). Diese organisierte, räumlich und produktionstechnisch definierte Gesamtheit von Menschen und Mitteln dient der Erzeugung von Gütern und/oder Diensten (KUHLMANN 1978). Eine oder mehrere dieser produktionstechnischen Einheiten können wiederum eine finanzwirtschaftliche Einheit bilden, die dann als Unternehmen bezeichnet wird. Das Unternehmen ist durch eine Rechtsform gekennzeichnet und untersteht einer einheitlichen Unternehmensführung – entweder durch den Unternehmer oder durch ein bestelltes Management (ebd. 1978). Entsprechend den Aufgaben im Unternehmen ist dieses in den Personal-, Beschaffungs-, Produktions-, Absatz- und Finanzierungsbereich aufgegliedert.

Da die Unterscheidung des Betriebs- und Unternehmensbegriffes auf die inhaltlichen Aussagen der Arbeit keinen wesentlichen Einfluss hat und die Trennung beider Begriffe in der Literatur nicht immer konsequent erfolgt, werden sie in der vorliegenden Arbeit synonym gebraucht.

Aus Sicht der Agrarsoziologen stellt ein landwirtschaftliches Unternehmen ein Netz sozialer Beziehungen dar, die sich insgesamt zu einem sozialen System verdichten, das ein Innen und ein Außen hat (PLANCK und ZICHE 1979; BURGHARDT 1978). Das „Äußere“ des landwirtschaftlichen Unternehmens wird dargestellt durch die Rahmenbedingungen des wirtschaftlichen Handelns, wie beispielsweise Gesetze des Staates, gesellschaftliche Erwartungen sowie agrarpolitische und regionalpolitische Maßnahmen.

Mit dem „Innen“ des landwirtschaftlichen Unternehmens wird die horizontale und vertikale Organisationsstruktur bezeichnet. Je größer ein Betrieb ist, desto mehr entfaltet sich seine Organisationsstruktur. Betriebssoziologisch versteht man nach PLANCK und ZICHE (1979) unter Organisation (1) den Rahmen für materielle, auf das Betriebsziel gerichtete Arbeitsvollzüge und Informationsprozesse, (2) den dazu erforderlichen Verwaltungs-, Kontroll- und Kommunikationsapparat sowie (3) ein vorweg geregeltes, arbeitsteilig-koordiniertes Verhalten der Mitarbeiter. Soziologisch bedeutsam für die Organisationsform des Unternehmens sind u.a. Technisierungsgrad und Intensitätsstufe, Marktverflechtung, Erwerbsfunktion und Arbeitsteilung.

Soll das Unternehmen hinsichtlich seiner individuell-sozialen Interaktionen betrachtet werden, bietet sich auch eine Definition über den Organisationsbegriff an. Nach STAEHLE (1994, S. 389) sind Organisationen „zielorientierte soziale

Gebilde.... Der Anspruch der beteiligten Organisationsmitglieder, die gestellten Ziele möglichst rational zu erreichen und entsprechend effizient zusammenzuarbeiten, führt zur zielorientierten Institutionalisierung ... von Regeln“. Neben den formellen Aspekten von Struktur und Handeln kennzeichnen eine Organisation eine Vielzahl ungeplanter, unvorhergesehener Ereignisse und Verhaltensweisen (=informelle Aspekte), welche die rationalen Zielvorstellungen modifizieren.

4.2.2 Ziel und Prinzip des Wirtschaftens

Menschen entscheiden und handeln zum Zweck der Erreichung bestimmter Ziele. Im theoretischen Modell des marktwirtschaftlich orientierten Unternehmens ist die langfristige Gewinnmaximierung oberstes Ziel. Das Modell geht davon aus, dass der Unternehmer „als ökonomische Entscheidungseinheit (,Homo oeconomicus‘) unter bestimmten Prämissen (u.a. vollkommene Voraussicht, vollkommene Markttransparenz, unendlich große Reaktionsgeschwindigkeit) seine Entscheidungen so trifft, dass der maximale Gewinn erzielt wird (KORNDÖRFER 1989, S. 36)“. In der Praxis wird dieses Ziel jedoch nicht isoliert, sondern im Zusammenhang mit weiteren Zielsetzungen verfolgt, die ebenfalls ihren Niederschlag in der Zielfunktion des Betriebes finden. Es liegt dann ein sogenanntes Zielbündel vor, das stets eine Kompromisslösung zwischen den Zielvorstellungen der Entscheidungsinstanzen (wie z.B. Eigentümer, Geschäftsführung) darstellt und neben ökonomischen auch ethische und soziale Prinzipien berücksichtigt.

Die möglichen Zielvorstellungen lassen sich nach monetären und nicht-monetären Zielen systematisieren (vgl. WÖHE 1993). Monetäre Zielvorstellungen spiegeln sich in Zielen wider, die sich in Geldeinheiten messen lassen (z.B. Umsatzstreben, Kapitalerhaltung). Nicht-monetäre Zielvorstellungen können hingegen sowohl ökonomischer als auch außerökonomischer Art sein. Bei anhaltend guter Wirtschaftslage gewinnen letztere an Bedeutung, während sie bei sich verschlechternder Ertragslage hinter die monetären zurücktreten. KUHLMANN (1978) versteht die nicht-monetären Zielvorstellungen auch als Beweggründe eines bewussten Wollens, welches das menschliche Handeln auf Ziele hin ausrichtet. Es handelt sich hierbei neben der Bedürfnisbefriedigung um psychologische Kategorien wie Macht- und Prestigestreben, Selbstverwirklichung, Unabhängigkeitsstreben u.a. Obwohl kaum quantifizierbar, konkretisieren sich diese Motive jedoch in Zielen.

Entsprechend dem angestrebten Zeithorizont der Zielverwirklichung sowie ihrer Spezifität lassen sich Ziele in langfristige, eher allgemein gehaltene und gewöhnlich nicht operationalisierbare (z.B. Erhöhung des Grades der Bedürfnisbefriedigung, Steigerung des Einkommens) auf der einen Seite sowie

kurzfristige, durch einen Zielerreichungsgrad konkretisierte Ziele (z.B. Steigerung der Erträge des Unternehmens im nächsten Jahr um x %) auf der anderen Seite untergliedern. Außerdem ist eine Unterscheidung der Ziele in Abhängigkeit des angestrebten Ausmaßes der Zielerreichung nach Begrenzungszielen und Extremalzielen möglich. Unter Extremalzielen sind Größen zu verstehen, die sich minimieren oder maximieren lassen, wogegen Begrenzungsziele einen bestimmten Erreichungsgrad beinhalten. Oft handelt es sich hierbei um Sicherheitsziele. Das zentrale Begrenzungsziel in jedem Unternehmen ist die Aufrechterhaltung der Liquidität.

Das Zielsystem des Unternehmens ist hierarchisch aufgebaut. Die Einzelziele stehen in einem Mittel-Zweck-Verhältnis zueinander, wobei die Unterziele jeweils Mittel bzw. Voraussetzung zur Erreichung eines Oberzieles darstellen. Ziele einer Zielhierarchie können indifferent oder interdependent zueinander sein. Handelt es sich um interdependente Ziele, besteht also eine Beziehung zwischen diesen, ist zwischen komplementären, konkurrierenden und antinomen Zielen zu unterscheiden. Beziehungen zwischen einander übergeordneten Zielen müssen immer komplementär sein, da die Zielhierarchie ansonsten inkonsistent ist. Dagegen können Ziele auf gleicher Ebene sowohl komplementär, konkurrierend, antinom oder aber indifferent sein (KUHLMANN 1978; WÖHE 1993).

Das Oberziel in der Zielhierarchie des Unternehmens wird von WÖHE (1993) als Unternehmensleitbild verstanden. In diesem Leitbild kommt zum Ausdruck, welche Wertvorstellungen die Unternehmensführung im Hinblick auf ihre Umwelt enthält und welche Normen im unternehmerischen Handeln gesetzt werden. Die mit diesem Leitbild festgelegten Kriterien beziehen sich u.a. auf das Tätigkeitsfeld des Unternehmens, das Verhalten des Unternehmens gegenüber Mitarbeitern, Kunden, Aktionären, Staat und Gesellschaft, die Einstellung des Unternehmens zu Wachstum, technischem Fortschritt und Gewinnerzielung.

Die Festsetzung der Ziele erfolgt nicht unabhängig von Umweltvariablen, worunter diejenigen Größen verstanden werden, die zwar auf die Handlungen des einzelnen Wirtschaftssubjektes Einfluss ausüben, die von diesem in ihren Werten jedoch nicht oder nicht merklich beeinflusst werden können. Darunter fallen z.B. technische, organisatorische, institutionelle und personelle Alternativen für die Gestaltung von Maßnahmen, Preise für Produktionsmittel und Produkte, aber auch politisch-kulturelle Rahmenbedingungen formaler und informaler Art. Letztere finden in der vorliegenden Arbeit besondere Berücksichtigung.

Die Zielhierarchie des Unternehmens stimmt nicht notwendigerweise mit den subjektiven Zielen jedes einzelnen Mitarbeiters überein; das Interesse der Wirtschaftseinheit werden die Individuen aber nur dann verfolgen, wenn es mit ihrem individuellen Interesse vereinbar ist.

In den Zielen spiegeln sich in erster Linie die Bedürfnisse der Individuen wider, welche Entscheidungen treffen. Das Wirtschaften erfolgt mit dem Zweck, die bestehende Knappheit der Güter, gemessen an den Bedürfnissen der Menschen, zu verringern. Diesem Handeln liegt das Rationalprinzip als ökonomischen Prinzip zugrunde⁴¹. Dieses Prinzip verlangt, ein vorgegebenes Ziel mit dem geringsten Mitteleinsatz zu erreichen (Minimumprinzip) oder mit einem gegebenen Aufwand an Produktionsfaktoren eine möglichst weitgehende Zielerreichung zu bewirken (Maximumprinzip) (NEUS 1998, S. 4). Das Rationalprinzip lässt sich auch wertbezogen formulieren. Die wertmäßige Definition besagt, dass mit einem gegebenen Geldaufwand ein maximaler Erlösbetrag oder ein bestimmter Erlös mit minimalem Geldeinsatz zu erwirtschaften ist (WÖHE 1993). Das ökonomische Prinzip selbst sagt jedoch nichts über die Motive und Zielsetzungen des wirtschaftlichen Handelns aus.

NEUS (1998) wirft die Frage auf, ob auch positive betriebswirtschaftliche Aussagen stets mit dem Rationalprinzip vereinbar sein müssen. Es bestünde bei einer ausschließlich auf das rationale Verhalten orientierten Sichtweise die Gefahr, dass weite Bereiche tatsächlichen Verhaltens von Menschen in Betrieben nicht erklärt würden. Oder aber den Individuen werden genau jene Bedürfnisse unterstellt, welche dazu führen, dass das beobachtete Verhalten rational ist. Diese Vorgehensweise bringe jedoch keinen Erkenntniszuwachs. Damit unterstützt auch NEUS eine interdisziplinäre Zusammenarbeit von Wissenschaftsbereichen zur Erforschung wirtschaftlicher Erscheinungen und ihrer Zusammenhänge bei der Verteilung der knappen Güter auf die einzelnen Individuen und Gemeinschaften. Da das Wirtschaften – ganz gleich, ob in Betrieben oder in privaten und in öffentlichen Haushalten – auf menschlichem Handeln und Zusammenleben basiert, ist es nicht nur durch ökonomische Zweckmäßigkeit überlegungen bestimmt, sondern auch ein soziales Phänomen und sollte deshalb auch als solches untersucht werden.

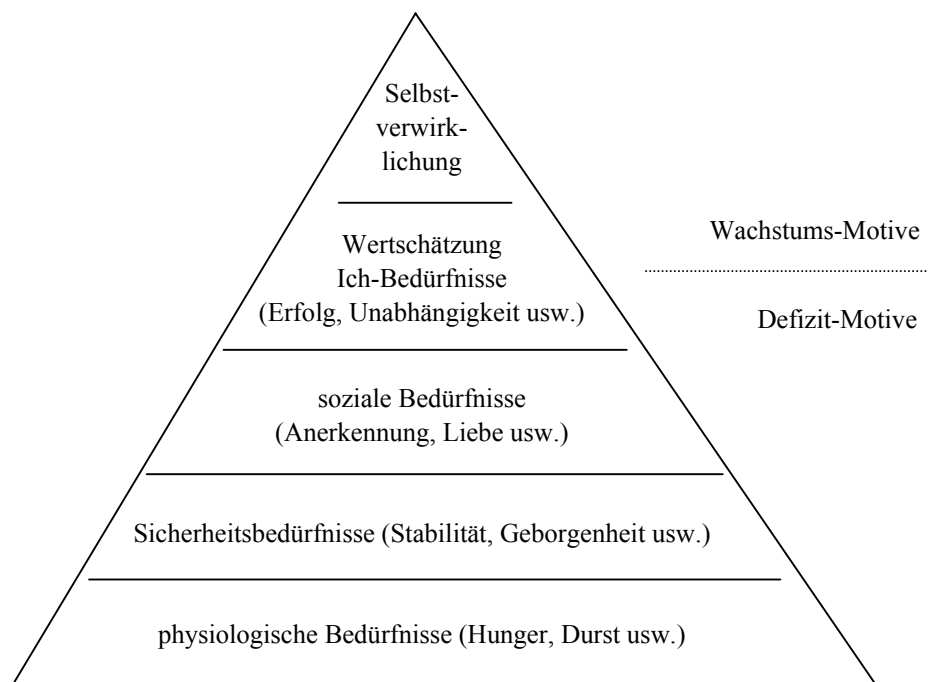
Die landwirtschaftliche Betriebslehre hat schon früh erkannt, dass die Zielvorstellungen landwirtschaftlicher Unternehmen nicht nur ökonomischer Natur sind, was wiederum wesentlichen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten im landwirtschaftlichen Unternehmen hat. THAER legte bereits um 1800 dar, dass die Gewinnung eines möglichst hohen Geldertrages zwar die wirtschaftliche Aufgabe der Landwirtschaft ist, dies jedoch nicht für alle Landbauer zutreffend

⁴¹ Nach BRANDES und WOERMANN (1982) sind neben dem rationalen Verhalten folgende Verhaltensweisen denkbar: emotionelles Handeln, traditionales oder habituelles Handeln, zufälliges, unorientiertes Handeln sowie inkonsistentes Handeln. Alle diese Formen spielen für die Betriebslehre eine beachtliche Rolle.

sei (s. BRANDT 1994). Auch AEREBOE erweiterte die bis zu diesem Zeitpunkt unterstellte Zielfunktion der Gewinnmaximierung. „Die privatwirtschaftliche Aufgabe der Landbewirtschaftung bestehe darin, eine möglichst vollkommene Befriedigung der Bedürfnisse des Landwirts und seiner Familie zu erreichen; Geldverdienen ... sei nur eines der dabei in Betracht kommenden Mittel. Landwirtschaft, privatwirtschaftlich betrieben, trachte danach, dem Landwirt und seinen Familienmitgliedern neben dem Lebensunterhalt auch Lebensinhalt zu gewähren (nach AEREBOE 1923, S. 7).“ Das Maß der Befriedigung geistiger Bedürfnisse spiele eine wichtige Rolle, wenngleich sich rechnermäßig nur das erfassen lässt, was zum körperlichen Unterhalt geleistet wird.

Diese Aussagen werden auch durch Erkenntnisse der Verhaltensforschung untermauert. Sie stellt die Bedürfnisbefriedigung als übergeordnetes Prinzip menschlichen Verhaltens heraus, wobei sowohl Bedürfnisarten als auch gewünschtes Ausmaß der Bedürfnisbefriedigung von Individuum zu Individuum differieren. Das heißt, Bedürfnisbefriedigung und Nutzen sind subjektive und kulturgebundene Kategorien, für die kein objektiver und interpersonell verbindlicher Maßstab existiert. Prinzipiell strebt jedes Individuum danach, die eigenen Bedürfnisse weitestgehend zu befriedigen. Die Knappheit von Mitteln (Gütern, Diensten, Ressourcen, Zeit) verhindert jedoch eine totale Bedürfnisbefriedigung und zwingt zum Streben nach einem möglichst hohen Gesamtnutzen, d.h. nach Nutzenmaximierung.

Abbildung 14: Bedürfnispyramide von Maslow



Quelle: MASLOW (1954).

Die Bedürfnisse des Menschen unterliegen einer hierarchischen Ordnung (vgl. Bedürfnispyramide von MASLOW, Abb. 14). Der Mensch ist stets bestrebt, seine Grundbedürfnisse weitestgehend zu befriedigen, erst dann werden Bedürfnisse höherer Ordnung dominant.

Eine andere Klassifizierung der ursächlichen Bedürfnisse nimmt ALDEFER (1972) vor. Er unterscheidet in seiner ERG-Theorie drei Motivklassen: Existence (Existenzbedürfnisse), Relatedness (Beziehungsbedürfnisse) und Growth (Wachstumsbedürfnisse). Für die Ausprägung der Motive ist der Einfluss der sozialen Umwelt besonders bedeutungsvoll. Während in städtischen Gesellschaften zweckrationale Kooperation aufgrund der starken Spezialisierung unumgänglich ist, beruht ländliche Kooperation hauptsächlich auf dem Unvermögen des Einzelnen, seine Probleme allein zu bewältigen. Kooperatives Verhalten ist erforderlich, um die Versorgung zu gewährleisten, um Produktionsfaktoren zu beschaffen, Bauvorhaben zu meistern und dergleichen mehr. Hinter eigener Hilfsbereitschaft verbirgt sich gleichzeitig der Wunsch, im Notfall die Hilfe des anderen beanspruchen zu können.

Insgesamt wird deutlich, dass sowohl jedes Individuum innerhalb des Systems „landwirtschaftliches Unternehmen“ als auch das System als Ganzes betrachtet nach der Erreichung bestimmter Ziele streben, die zwar nicht notwendigerweise übereinstimmen müssen, aber durch die Interaktionen auf höherem Niveau verwirklicht werden können als dies beim Handeln als unabhängiges Individuum der Fall wäre.

4.2.3 Das landwirtschaftliche Unternehmen als ländliches Sozialsystem

Häufig wird das landwirtschaftliche Unternehmen nur als produzierende Einheit, die durch Gewinnorientierung geprägt ist, betrachtet (vgl. LEIBER 1984, KUHLMANN 1978). Es wäre jedoch zu einseitig, das Unternehmen lediglich als Ort der Schaffung von ökonomischen Werten aufzufassen, da gerade dieser Prozess der Schaffung von materiellen Werten Interaktionen von Personen erfordert, die bestimmte Aufgaben erfüllen und eine bestimmte soziale Position einnehmen. Deshalb wird in der Agrarsoziologie das landwirtschaftliche Unternehmen auch als *ländliches Sozialsystem* aufgefasst⁴².

Nach PLANCK und ZICHE (1979, S. 118) versteht man „unter einem sozialen System ... jede Handlungseinheit von zwei und mehr Personen, die auf die

⁴² Im Gegensatz zum Betriebssystem, worunter das Gesamtbild der Nutzung von Boden, Arbeit und Kapital in einem Betrieb oder einer Gruppe von Betrieben, gekennzeichnet durch die relative Umfangbemessung der Betriebszweige, zu verstehen ist. Das Betriebssystem umfasst die Subsysteme der Bodennutzung und Verwertung (BRANDT 1994).

Erreichung eines Zieles gerichtet ist, sich gemeinsamer Symbole bedient und von gegenseitigen Erwartungen gesteuert wird“. Kennzeichnend ist, dass die Elemente eines sozialen Systems aufeinander einwirken, voneinander abhängen und einander so zugeordnet sind, dass Ziele besser als bei unverbundenem Wirken erreicht werden können. Einem sozialen System wohnt das Prinzip inne, seine Strukturen zu bewahren und das innere Gleichgewicht zu erhalten. Die Grenzen des Systems sind zur Umwelt mehr oder weniger offen, d.h. es können Impulse und Funktionen abgegeben oder empfangen werden.

Aufgrund des Interdependenzmerkmals wirken Veränderungen innerhalb und außerhalb des Systems mittelbar oder unmittelbar auf alle anderen Elemente. Ihren Zweck können soziale Systeme deshalb nur dann erfüllen, wenn ein funktionales Zusammenwirken der Elemente gegeben ist. Funktion ist somit ein zentraler Begriff in der Systemtheorie. Darunter sind weder die Aufgaben, noch die Zwecke, noch die sozialen Positionen zu verstehen, sondern die Wirkungen der Elemente im Hinblick auf die Systemziele. Dabei können die internen Prozesse der Zielverwirklichung dienen oder diese beeinträchtigen (PLANCK und ZICHE 1979).

Soziale Systeme lassen sich mittels bestimmter *Schlüsselbegriffe* beschreiben und analysieren. Solche Schlüsselbegriffe sind beispielsweise Werte, Ziele, Normen, Positionen, Rollen, Macht, Ausstattung, Zusammenhalt. Einige dieser Begriffe sollen im folgenden näher erläutert werden, da sich gerade hierin widerspiegelt, wie stark Entscheidungen im ländlichen Sozialsystem und damit auch im landwirtschaftlichen Unternehmen von sozialen Einflussfaktoren abhängen.

Nach DE JAGER und MOK (1972, S. 305) sind Werte „kollektive Vorstellungen innerhalb einer Gesellschaft von dem, was gut, richtig und deshalb erstrebenswert ist“. Danach wird entschieden, was getan werden soll (Ziele), wie etwas getan werden soll (Normen) und wie Handlungen beurteilt werden (Werturteile). Neben diesen „hohen“ Werten sind für das Handeln aber auch Zweckmäßigkeit- und Nützlichkeitsabwägungen bestimmend. Wertvorstellungen unterscheiden sich von Kultur zu Kultur. So werden auch den Agrargemeinschaften sehr unterschiedliche Wertvorstellungen zugeschrieben. Amerikanischen Farmern wird beispielsweise eine hohe Wertschätzung des materiellen Erfolgs nachgesagt, dem deutschen Bauern sind Fleiß und Arbeitsamkeit hohe Werte, in afrikanischen Gesellschaften wird Muße geschätzt, in anderen Gesellschaften werden der Ehre alle Werte untergeordnet.

Die sozialen Normen haben in sozialen Systemen Steuerungs- und Ordnungsfunktionen und äußern sich in verbindlichen Vorstellungen über angemessenes Verhalten der Mitglieder des Systems entsprechend ihrer Position und der Situation. Insbesondere für ländliche Sozialsysteme ist kennzeichnend, dass das

Verhalten stärker von impliziten Normen wie Sitten, Bräuchen und sozialen Gewohnheiten als von expliziten Normen wie Gesetzen, Vorschriften, Satzungen geregelt wird. Oft erweisen sich die sozialen Normen als äußerst zählebig⁴³. Dies ist einerseits in der menschlichen Trägheit begründet, andererseits erleichtern soziale Normen bestimmten Mitgliedern die Ausübung ihrer Rollen (PLANCK und ZICHE, 1979).

Von Rollen spricht man, wenn soziale Normen in konkretes Handeln umgesetzt werden. Die damit verbundenen Verhaltenserwartungen richten sich jedoch nicht an den Mitmenschen an sich, sondern stets an die Person als Inhaber einer bestimmten Position. Die soziale Position innerhalb des sozialen Systems kann einer Person durch Geburt, Geschlecht, Alter, Herkunft und andere Kriterien angeboren (z.B. Kastengesellschaften) oder zugeschrieben sein oder durch besondere Qualifikationen und Leistungen erworben werden (z.B. Industriegesellschaften).

Voraussetzungen für das Funktionieren sozialer Systeme sind nach PLANCK und ZICHE (1979) ein bestimmtes Territorium, die Ausstattung mit Hilfsmitteln sowie ein Mindestgrad an Zusammenhalt. Gerade für bodenabhängige soziale Systeme wie landwirtschaftliche Unternehmen können Raumfaktoren für die Funktionsfähigkeit ausschlaggebend sein. Gemeint ist hierbei nicht nur die flächenmäßige Ausdehnung, sondern auch die Standortwahl. Im Prinzip ist das Territorium für das soziale System in dreifacher Hinsicht von Bedeutung. Zum einen ist es von wirtschaftlicher Bedeutung, sofern es über notwendige Ressourcen verfügt, zweitens impliziert das Territorium eine räumliche Zuordnung zu einer bestimmten Verfügungsgewalt – ist also politisch von Bedeutung. Drittens ist das Handeln der Individuen an bestimmte raumbezogene Verhaltenserwartungen gebunden.

Die emotionale Ortsgebundenheit (Heimatgefühl, bestimmte Formen der Kommunikation) der Individuen des sozialen Systems stärkt gleichzeitig den Gruppenzusammenhalt. DURKHEIM (1893) erklärt diesen Zusammenhalt mit dem Gefühl bzw. Bewusstsein der Zusammengehörigkeit (Solidarität). Diese beruht sowohl auf der Gleichheit als auch der Verschiedenheit der Elemente des sozialen Systems. Gleichartigkeit von Herkunft, Beruf, Kultur, Lebensstil u.a. führen zu gleichen Interessen, die verbindende Wirkung haben. Hingegen folgt aus der differenzierenden Arbeitsteilung ein wechselseitiges Aufeinanderangewiesensein. Je höher der Grad der Spezialisierung ist, desto größer wird die gegenseitige Abhängigkeit und desto stärker wächst der Zusammenhalt.

⁴³ WILLIAMSON (2000) geht davon aus, dass der Wandel informeller Institutionen eine Zeit von 100 bis 1000 Jahren in Anspruch nimmt.

In der Literatur sind verschiedene Dorftypen charakterisiert. Von besonderem Interesse ist in dieser Arbeit das genossenschaftlich verfasste Dorf. Hier dominiert die Landwirtschaft und impliziert beispielsweise Flurzwang, Anrechte auf Gemeindennutzungen und Allmende, die Benutzung gemeinsamer Einrichtungen (Kindergarten, Molkerei, Lagerhaus), gemeinsames Interesse hinsichtlich der Wegeinfrastruktur. Verstärkt wird der Zusammenhalt durch verwandtschaftliche Bande, das Gebot der Nachbarschaftshilfe und in unsicheren Zeiten – und hiervon muss im Transformationsprozess notwendigerweise gesprochen werden – durch gegenseitigen Beistand und Schutz.

Zusammenhalt erhält ein Dorf auch durch die örtlichen Organisationen, welche kulturelle, religiöse und wirtschaftliche Bedürfnisse stillen. Sind auch viele dieser Organisationen durch die umfassenden Veränderungen im wirtschaftlichen und kulturellen Dorfleben formal nicht mehr existent, so geht die Autorin dennoch von einem dörflichen Zusammenhaltsgefühl aus, das noch stark von einstigen Organisationen und auch Machtstrukturen geprägt ist. Diese festen Strukturen bieten der ländlichen Bevölkerung unter den gegenwärtigen Bedingungen zwar persönlich ein gewisses Maß an Sicherheit, verhindern aber auch die Etablierung neuer Strukturen, die sich langfristig positiv auf den Lebensstandard auswirken könnten.

Wie eingangs erwähnt, spielt nicht zuletzt die Ausstattung des sozialen Systems eine entscheidende Rolle für seine Funktionsfähigkeit. Es ist zu unterscheiden zwischen zeitlicher (Arbeitszeit), sozialer (Hilfskräfte, Assistenten), physischer (Arbeitsgeräte, Gebäude) und symbolischer (Schutzmarken, Rituale) Ausstattung. Ländliche Sozialsysteme sind häufig völlig unzureichend ausgestattet und deswegen in ihrer Funktionsfähigkeit eingeschränkt. Dieses Defizit bezieht sich insbesondere auf die Infrastruktur, die Ausstattung mit Maschinen und Geräten sowie die Kapitalausstattung.

Mit der Ausstattung im Zusammenhang steht auch das Problem der Ertragsverteilung. Für das System ist es unter Umständen entscheidend, welcher Anteil des Ertrages für die Erhaltung oder Verbesserung der Ausstattung reinvestiert wird. In einigen Transformationsländern (z.B. Russland, Ukraine) ist zu beobachten, dass die Leistungsfähigkeit zahlreicher landwirtschaftlicher Unternehmen dadurch beeinträchtigt ist, dass nicht genügend reinvestiert werden kann, da die Erträge laufend aufgezehrt werden, dass Überschüsse durch einzelne Personen angeeignet werden oder dass nichtproduktive Investitionen bevorzugt werden.

Die Ertragsverteilung muss so erfolgen, dass die Systemmitglieder ermuntert werden, ihr Verhalten in Einklang mit den Systemzielen zu bringen. Da eine derartige Ertragsverteilung in vielen Transformationsländern nicht stattfindet bzw. nicht stattfinden kann, sind die Arbeitskräfte in den landwirtschaftlichen Unternehmen stark demotiviert und richten ihre Bestrebungen auf die Erfüllung eigener Interessen. Langfristig hat dieses Verhalten zur Folge, dass das soziale System „landwirtschaftliches Unternehmen“ seine Funktionsfähigkeit einbüßt.

Die *Organisationsform* des landwirtschaftlichen Unternehmens wird von verschiedenen Kriterien bestimmt. Soziologisch bedeutsam sind beispielsweise der Technisierungsgrad und die Intensität der Produktion, weil hierdurch Arbeitsrollen und soziale Ränge definiert werden. Aber auch der Marktverflechtungsgrad hat wesentlichen Einfluss auf die innere Betriebsorganisation. Der marktorientierte Landwirt muss seine Aufmerksamkeit gleichermaßen auf die internen Betriebsvorgänge und das äußere Marktgeschehen richten. Beziehungen zu Kooperationspartnern sind meist geschäftlicher Art. Im Gegensatz dazu dient die Produktion des Subsistenzlandwirts gleichermaßen der Ernährungssicherung und der Pflege seiner sozialen Beziehungen. Die Notwendigkeit der täglichen Bedarfsdeckung erfordert eine Minimierung des eigenen Risikos durch Festhalten an altbewährten Verfahren und durch Absicherungsmechanismen, wie es zum Beispiel das soziale System einer Großfamilie oder eines Dorfes darstellt.

Die Betriebsorganisation wird außer vom Erwerbstyp durch Grad und Art der Arbeitsteilung mitbestimmt. Während es in einigen Betrieben keine spezialisierten Arbeitsrollen gibt und jeder Angestellte alle Arbeitsvorgänge beherrscht, sind in anderen Betrieben hochmechanisierte Arbeitsverfahren vorzufinden, die spezialisierte Arbeitsrollen erfordern. Letzteres trifft vor allem auf Großbetriebe zu, die eine industriemäßige Produktion betreiben, wie sie überwiegend in Osteuropa anzutreffen sind. Die Rollenstruktur prägt das soziale Gefüge eines Betriebes wesentlich, da zum einen jede Rolle einer sozialen Bewertung unterliegt und zum anderen die Betriebsführung stark davon abhängt, ob leitende und ausführende Tätigkeiten vereint oder getrennt ausgeführt werden. Für Familienbetriebe typisch ist die Vereinigung der Management- und Produktionsaufgaben, deren Trennung ist charakteristisch für Produktionsgenossenschaften und andere Großbetriebe.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass das landwirtschaftliche Unternehmen Bestandteil eines umfassenden Netzwerkes ist, welches keineswegs nur ökonomischen Einflussfaktoren und einer ökonomisch orientierten Motivation unterliegt. Vielmehr ist das Unternehmen mit seinen Arbeitskräften in ein komplexes soziales System eingebunden, woraus sich eine Erklärung dörflicher und

landwirtschaftlicher Phänomene ableitet, die aus rein ökonomischer Sicht nicht möglich ist.

4.3 Motivation der Zusammenführung von Ökonomik und Soziologie aus Sicht des Individuums

Wirtschaftlich betrachtet ist der Faktor Arbeit aus der Sicht des Nachfragers durch den Beitrag zur Ertragssteigerung und die erforderliche Abgeltung des Arbeitseinsatzes, aus der Sicht des Anbieters durch den Arbeitslohn und das hinzunehmende „Arbeitsleid“⁴⁴ gekennzeichnet. Wird das Arbeitsleid durch sein monetäres Äquivalent ersetzt, lässt sich der Produktionsfaktor Arbeit wie alle anderen Produktionsfaktoren auch erfassen. Die Besonderheit dieses Produktionsfaktors liegt also nicht darin, dass es Menschen sind, die diese Arbeitsleistung abgeben, sondern dass die Arbeitsleistung untrennbar mit ihrem Anbieter verbunden ist und der Produktionsfaktor Arbeit somit gleichzeitig eigene Ziele verfolgt.

Ein Anbieter des Faktors Arbeit ist laut der Beitrags-Anreiz-Theorie nur dann „zur Partizipation an einer Organisation bereit, wenn aus seiner individuellen Sicht die Beiträge, die er für die Organisation leistet, nicht größer sind als die Anreize, die ihm die Organisation bietet. Solche Anreize bestehen im wesentlichen im monetären Entgelt, können aber auch andere Arten von Gratifikationen umfassen (NEUS 1998, S.192, vgl. auch JOST 2000)“. Der Arbeitnehmer erbringt also qualitativ hochwertige Arbeit nur in einem solchen Umfang, wie er für ihn zum Zeitpunkt der Leistungserbringung und unter Berücksichtigung der vertraglichen Vereinbarungen von Vorteil ist.

Neben dem Arbeitsentgelt und dem persönlichen Leistungspotential des Arbeitnehmers sind für die Leistungserbringung auch die Arbeitsbedingungen ausschlaggebend. KUHLMANN (1978) nimmt eine Untergliederung in psychische und materielle Arbeitsbedingungen vor. Erstere lassen sich kennzeichnen durch das Verhältnis des Arbeitnehmers zum Arbeitsinhalt selbst, das Verhältnis zu den Arbeitskollegen und das Verhältnis zu außerbetrieblichen Umständen. Die materiellen Arbeitsbedingungen lassen sich charakterisieren durch Begriffe wie Arbeitszeitgestaltung, Faktoren der Arbeitsermüdung, Gestaltung des Arbeitsplatzes.

Eine gewisse Bindung oder auch Abhängigkeit vom Arbeitgeber entsteht durch die Erbringung gewisser Vorleistungen durch den Arbeitnehmer. Für die Wahrnehmung bestimmter Arbeitsmöglichkeiten ist häufig eine Anpassung der

⁴⁴ Diesen Begriff verwenden Weise et al. (2002) für die Grenzrate der Substitution zwischen Arbeit und Freizeit (vgl. Kapitel 5.3.3).

privaten Sphäre erforderlich, so dass die erbrachten Anpassungslasten (Verlust des Freundeskreises, Arbeitsplatzwechsel des Partners u.a.) einen erneuten Arbeitsplatzwechsel erheblich verteuern würden. Die so hervorgerufene Abhängigkeit setzt den Arbeitnehmer der Gefahr aus, dass der Arbeitgeber diese Bindung zu seinen Gunsten ausnutzt.

Aus soziologischer Sicht ist der Arbeitsplatz für den Arbeitnehmer weitaus mehr als ein Ort der Leistungserbringung, für die er entlohnt wird. Das resultiert zum einen aus den Interaktionen, die zur Leistungserbringung erforderlich sind und zum anderen aus den Bedürfnissen, die sich der Arbeitnehmer mit der Teilnahme am Produktionsprozess befriedigen möchte. Auf diesen Sachverhalt wurde bereits in Kapitel 4.2.2 näher eingegangen. Um also das landwirtschaftliche Unternehmen als Organisation zu verstehen, sind die einzelnen Individuen mit ihren Interessen, Bedürfnissen und ihrem Verhalten als grundlegendes Analyseobjekt heranzuziehen, denn es sind die Individuen, die entscheiden und handeln und mit ihrem Verhalten letztlich den Erfolg des Unternehmens bestimmen.

Nach JOST (2000) sind neben den ökonomischen Transaktionen in einer Organisation auch soziale Transaktionen, die zur Begründung, Aufrechterhaltung und Veränderung der Organisation notwendig sind, von Bedeutung. Dabei agiert der Einzelne nicht unabhängig, sondern als Ergebnis des Zusammenspiels der anderen Organisationsteilnehmer mit ihren jeweiligen Zielen und Bedürfnissen. Innerhalb des Systems lässt sich jedem Individuum eine formelle und eine informelle Rolle zuschreiben. Die formelle Rolle – auch organisatorische Rolle – wird durch die Gesamtheit der Erwartungen aller Organisationsteilnehmer bezüglich seines aufgabenbezogenen Handelns innerhalb der Organisation definiert. Die Gesamtheit der Erwartungen bezüglich des nicht aufgabenbezogenen Verhaltens legt die informelle Rolle fest. Sie bildet sich im Zusammenhang mit der Erfüllung von Bedürfnissen und Interessen, die nicht primär mit den Zielen des Unternehmens im Zusammenhang stehen.

4.4 Motivation der Zusammenführung von Ökonomik und Soziologie aus Sicht der beiden wissenschaftlichen Disziplinen

BECKER (1993) stellte treffend fest, dass sich die *Ökonomik* als Disziplin von anderen Disziplinen in den Sozialwissenschaften nicht hauptsächlich in ihrem Gegenstand, sondern in ihrem Ansatz unterscheidet. Der ökonomische Ansatz unterstellt expliziter und extensiver als andere Ansätze nutzenmaximierendes Verhalten, er unterstellt Marktgleichgewicht, und er nimmt an, dass sich die Präferenzen im Zeitablauf nicht substanziell ändern und sich in verschiedenen Gesellschaften und Kulturen nicht sehr voneinander unterscheiden. Der ökonomische Ansatz unterstellt nicht, dass alle Marktteilnehmer vollständige

Information haben oder dass Transaktionen kostenfrei sind. „Die Annahme, dass Informationen oft deshalb sehr unvollständig sind, weil sie teuer zu beschaffen sind, wird im ökonomischen Denken benutzt, um genau jenes Verhalten zu erklären, das in anderen Diskussionszusammenhängen als irrationales und sprunghaftes Verhalten, traditionales oder ‚nicht-rationales‘ Verhalten erklärt wird.“ (BECKER 1993, S. 5) Nach BECKER ist der ökonomische Ansatz so umfassend, dass er auf alles menschliche Verhalten anwendbar ist und einen wertvollen, einheitlichen Bezugsrahmen für dessen Verständnis bietet. Dennoch ist ein Großteil des Verhaltens ungeklärt, so dass auch nicht-ökonomische Variable ihren Erklärungsbeitrag zu leisten haben.

In der traditionellen ökonomischen Theorie wird nach BECKERSchem Verständnis menschliches Verhalten so betrachtet, als habe man es mit Akteuren zu tun, die ihren Nutzen, bezogen auf ein stabiles Präferenzsystem, maximieren und sich in verschiedenen Märkten eine optimale Ausstattung an Information und anderen Faktoren schaffen. Die Ökonomie geht davon aus, dass diese Rationalität *die* allgemeine Grundregel des menschlichen Handelns sei. Die Soziologie geht genauso selbstverständlich davon aus, dass Rationalität *kein* allgemeiner Grundzug menschlichen Handelns ist. Rational im soziologischen Sinne heißt Maximierung der Nutzenerwartung, aber auch dann, wenn die Ziele und Erwartungen der Akteure vollkommen subjektiv sind und objektiv keinerlei Grundlage haben (ESSER 1999). Dennoch kommt BECKER (1993) zu dem Schluss, dass die ökonomische Theorie in sehr viel stärkerem Maße mit irrationalem Verhalten zu vereinbaren ist, als bislang angenommen wurde.

Die *Soziologie* (ESSER 1999, S. 312 f.) geht auf vier Besonderheiten des empirischen Entscheidungshandelns der Menschen ein, die eine Begründung dafür liefern, warum das Modell des rationalen Verhaltens nicht in jedem Fall die Realität widerspiegeln kann:

- (1) Sofern es etwas zu gewinnen gibt, wird Sicherheit dem Risiko vorgezogen, bei drohendem Verlust werden Menschen wagemutig.
- (2) Vergangene Investitionen, Entscheidungen, Handlungen werden nicht vergessen. Einmal aufgebaute Handlungslinien werden weiter verfolgt – auch bei Änderung der objektiven Gründe.
- (3) Unmittelbare Aspekte der Situation, z.B. der aktuelle Besitz, spielen eine größere Rolle als zukünftige oder nicht unmittelbar verfügbare.
- (4) Menschen können offenbar nur sehr begrenzt nicht verfügbare, aber für die Entscheidung wichtige Informationen durch „richtige“ logische Operationen ergänzen.

Menschen neigen also – wie andere lebende Organismen auch – dazu, lokale oder „nur“ zufriedenstellende Optima ihres Nahbereiches gegenüber den globalen und maximierenden Optima einer zeitlich, sachlich und sozial fernerer Welt vorzuziehen.

Im Unterschied zum ökonomischen Ansatz geht jeder *soziologischen* Erklärung eine Analyse der institutionellen und kulturellen Tiefenstrukturen voraus. Die institutionelle und kulturelle Tiefenstruktur einer Gesellschaft ist nach ESSER (1999) mit den Strukturen des Rechts (formell) und denen des Prestiges (informell) festgelegt. Recht und Prestige bestimmen darüber, für welche Leistungen und Objekte es soziale Wertschöpfung und physisches Wohlbefinden – als die beiden grundlegenden Bedürfnisse des Menschen – geben kann. Ohne Kenntnis der Tiefenstruktur bleibt das Handeln der Menschen unverständlich; es bliebe unerschlossen, was den Menschen in einer bestimmten Situation wichtig ist und wonach sie jeweils ihr Streben richten.

Nachdem sowohl bei den Ökonomen als auch bei den Soziologen in den 70er und 80er Jahren individualistische Theorien (z.B. Rational Choice Ansatz) dominierten, entwickelten sich vor allem in den 90er Jahren die Institutionen zum gemeinsamen Interessengebiet. Während für die Neue Institutionenökonomik die Entstehung von Institutionen im Vordergrund steht, setzen soziologische Analysen an ihrer Wirkung an.

Ökonomik und Soziologie vertreten in ihrer klassischen Theorie zwei unterschiedliche Paradigmen. Während das Homo Oeconomicus-Paradigma den Menschen als nutzenmaximierenden und interessengetriebenen Akteur betrachtet, geht das Homo Sociologicus-Paradigma von einem normbefolgenden Akteur aus. „Sowohl der homo oeconomicus als auch der homo sociologicus erweisen sich als zu einseitige Menschenbilder. Sie sind nicht universal gültig, sondern eher komplementär. Ihre Anwendungsvoraussetzungen lassen sich zu einem großen Teil über Institutionen bestimmen (JANSEN 2000, S. 16)“.

Institutionen können also als Schnittstelle von Ökonomik und Soziologie betrachtet werden. In diesem Zusammenhang gewinnt der Netzwerkansatz als gemeinsamer methodischer Ansatz an Bedeutung, da er der sozialen Einbettung ökonomischen Handelns gerecht wird (vgl. GRANOVETTER 1985). Aufgrund der Gleichzeitigkeit der Prozesse während der Transformation ist der Netzwerkansatz auch in der Transformationsforschung hinsichtlich der Untersuchung und Klärung von Phänomenen vielversprechend. In den vergangenen Jahren wurden aber auch modernere Rational Choice-Ansätze entwickelt – wiederum durch die Einführung von Institutionen als generalisierte Handlungsmuster und durch die Berücksichtigung situationsabhängiger Interessen- und Wissenskapazitäten (s. ESSER).

In den Kapiteln 5 und 6 soll nun der Versuch unternommen werden, die in der vorliegenden Arbeit herausgearbeiteten Phänomene sowohl vom Standpunkt der Ökonomik als auch vom Standpunkt der Soziologie zu erklären. Aufgrund des gemeinsamen Interesses beider Forschungsrichtungen an der Transformationsproblematik und der zunehmenden Verknüpfung des ökonomischen und soziologischen Ansatzes werden beide Paradigmen in der Literatur nicht immer exakt getrennt, so dass es in den beiden nachfolgenden Kapiteln zu Überschneidungen kommen kann. Diese können jedoch als erster Erfolg hinsichtlich einer Überwindung des Spannungsverhältnisses zwischen Ökonomik und Soziologie interpretiert werden.

5 THEORETISCHE ERKLÄRUNGSANSÄTZE FÜR DIE PHÄNOMENE – ÖKONOMISCHE PERSPEKTIVE

*„Ökonomie ist die Kunst, das Beste
aus dem Leben zu machen.“
George Bernard Shaw*

Wie im vorangegangenen Kapitel erwähnt, bezieht sich das neoklassische ökonomische Forschungsparadigma auf das Modell des homo oeconomicus, dem rationales Verhalten, vollkommene Information, stabile, weitgehend situationsunabhängige Präferenzen sowie unendlich hohe Anpassungsgeschwindigkeit unterstellt werden. Diese Modellannahmen werden in der Neuen Institutionenökonomik zugunsten einer eingeschränkten individuellen Rationalität aufgegeben. Es kommt zum Bruch mit einer zentralen Prämisse der Neoklassik: der Annahme, dass Institutionen keinen Einfluss auf den Einsatz von Produktionsressourcen haben. Dieser Bruch ist wesentlich auf die Entdeckung der Relevanz von Transaktionskosten zurückzuführen (COASE 1937). Zur Minimierung dieser Kosten ist es für die Akteure sinnvoll, sich zu organisieren und konsistente Regeln und Handlungsnormen einzuführen. Diese Institutionen sind definiert als „ein System formgebundener (formaler) und formungebundener (informeller) Regeln einschließlich der Vorkehrungen zu deren Durchsetzung“ (RICHTER und FURUBOTN 1999, S. 7).

Institutionen verdanken ihre Entstehung dem Bestreben von Akteuren, die Unsicherheit riskanter Transaktionen zu minimieren (BATES 1999). Die Aufrechterhaltung von Institutionen geschieht nicht durch spontanes Handeln, sondern routinemäßig. Institutionen „beeinflussen das Handeln dadurch, dass sie Kalkulationen über wahrscheinliches Handeln von anderen bestimmen. Damit bieten sie Handlungsmöglichkeiten an, zeigen Koordinationsmöglichkeiten auf und erhöhen die Chancen für individuellen und kollektiven Nutzen“ (JANSEN 2000, S. 3). Insofern haben Institutionen einen stabilisierenden Effekt, der auf der Wirkung von Sicherheit und Vertrauen basiert. Aber Institutionen schränken Akteure in ihrer individuellen Freiheit auch ein, indem Sanktionen greifen und individuell hoch bewertete Handlungsziele, die nicht den allgemeinen Normen entsprechen, aufgegeben werden müssen. Institutionenökonomische Ansätze sind in der Transformationsforschung ein zentrales Element geworden, da sie die Entstehung und Auswirkung von Regeln analysieren und dabei auch unvollkommene Märkte einbeziehen.

Im Folgenden geht es darum, die auf Grundlage der empirischen Studie und des Literaturstudiums herausgearbeiteten Phänomene des ukrainischen Transformationsprozesses vor allem mit Hilfe der Erkenntnisse der Neuen Institutionenökonomik, aber auch mit neoklassischen Modellen zu hinterfragen. Damit soll ein Zugang zu diesen Phänomenen aus ökonomischer Perspektive geschaffen werden.

5.1 Beständigkeit von Großunternehmen

Warum erfolgt im Zusammenhang mit den sozioökonomischen Funktionen landwirtschaftlicher Unternehmen eine Betrachtung der Betriebsstruktur und -größe? Wie in Kapitel 2 ausgeführt, hatten die großflächigen landwirtschaftlichen Unternehmen in der Planwirtschaft charakteristische sozioökonomische Funktionen. Es stellt sich die Frage, ob gerade diese Funktionen den Strukturwandel in der Landwirtschaft behindern bzw. welche Auswirkungen eine Veränderung der durch die Planwirtschaft geprägten Strukturen auf die sozioökonomischen Funktionen der landwirtschaftlichen Unternehmen hat. Hier interessieren in besonderem Maße die Auswirkungen auf den ländlichen Arbeitsmarkt, auf die soziale Infrastruktur im ländlichen Raum, auf das innerbetriebliche Leistungsspektrum, auf das Einkommensniveau der ländlichen Haushalte sowie auf das Betreiben der persönlichen Nebenwirtschaften.

Unter den Agrarökonomen wird die Frage nach der anzustrebenden Betriebsstruktur und -größe leidenschaftlich diskutiert (z.B. SCHMITT 1997, KISLEV und PETERSON 1991, BALMANN 1994). Die Befürworter der Familienbetriebe⁴⁵ argumentierten u.a. mit der höheren Flexibilität des Arbeitseinsatzes (vgl. BECKMANN 2000) und geringeren Kontroll- und Überwachungskosten, während die Befürworter der großflächigen Betriebsstrukturen deren Vorteil hauptsächlich in der Ausnutzung von Skaleneffekten und Spezialisierungsmöglichkeiten sehen (vgl. MANN 2003).

In den MOEL hat der Transformationsprozess zu unterschiedlichen Betriebsstrukturen geführt. Während in einigen Ländern (z.B. Albanien, Lettland), gemessen an der landwirtschaftlichen Fläche, kleine und mittlere Betriebe dominieren, überwiegen in anderen Ländern (z.B. Tschechien, Ukraine) Großbetriebe. Allerdings gibt es auch Länder (z.B. Bulgarien, Ungarn), in denen sich eine duale Betriebsstruktur etabliert hat. Worin sind nun die Ursachen für das Vorherrschen von Großbetrieben in der Ukraine zu suchen bzw. wodurch wird

⁴⁵ Diese sind in Deutschland i.d.R. auch durch eine wesentlich geringere LF gekennzeichnet, weshalb in der Literatur der Begriff des Familienbetriebes häufig sowohl Betriebsgröße als auch Organisationsstruktur betreffend gebraucht wird.

die Gründung von kleineren Betrieben behindert, obwohl noch 1999 über 90 % der ukrainischen Großbetriebe im Verlustbereich wirtschafteten?

In der Literatur sind verschiedene Ansätze zu finden, die zu einer Erklärung der sich entwickelten Betriebsstrukturen und -größen in den Transformationsländern beitragen. Genannt seien der von BECKMANN (1997) dargestellte Einfluss der Transaktionskosten, die von BALMANN (1995) erläuterte Pfadabhängigkeit, die von SWAIN (1998) beschriebenen Kollektivierungsmuster sowie eine Arbeit von HUGHES (1998), in der er die ökonomischen Vorzüge und Nachteile von Groß- und Kleinbetrieben diskutiert⁴⁶. KOESTER (2003) unternimmt einen ansatzübergreifenden Erklärungsversuch für die Dominanz der großbetrieblichen Strukturen in Russland.

In der vorliegenden Arbeit sollen aus dem Theoriegebäude der Neuen Institutionenökonomik insbesondere der Transaktionskostenansatz und der Ansatz der Pfadabhängigkeit kurz erläutert werden, da beide eine besondere Rolle in der Transformationsforschung spielen und für die Betriebsstruktur und -größe in der Ukraine eine plausible Erklärung bieten.

5.1.1 Transaktionskostenansatz

Die *Transaktionskostenökonomik* wird innerhalb des institutionenökonomischen Ansatzes als „paradigmatischer Kern“ angesehen (REICHHARDT 1995). Sie erklärt die Entstehung institutioneller Regelungen durch ein begrenzt rationales Wahlkalkül opportunistisch agierender Individuen, die zwischen verschiedenen institutionellen Alternativen wählen.

In der Begrifflichkeit der Transaktionskostentheorie stellt ein Unternehmen eine komplexe, hierarchische Organisationsstruktur vertikaler und horizontaler Beherrschungs- und Überwachungsmechanismen zwischen Akteuren dar, die über vertragliche Beziehungen den Transfer von Gütern und Dienstleistungen intern im oder extern zum Unternehmen koordinieren (nach BREM 2001). Diese Beherrschungs- und Überwachungsmechanismen verursachen Kosten, die sogenannten Transaktionskosten.

Es war vor allem ein Beitrag des Nobelpreisträgers COASE aus dem Jahre 1937, der das Konzept der Transaktionskosten einführte. In den 70er Jahren griff WILLIAMSON diesen Ansatz wieder auf und entwickelte ihn weiter. Dem Ansatz von COASE liegt die Überlegung zu Grunde, dass eine Abstimmung und Koordination von Aktivitäten in einer arbeitsteiligen Ökonomie nicht nur über Märkte mit Hilfe des Preismechanismus erfolgt, sondern auch innerhalb von

⁴⁶ Zusammengefasst in SCHULZE (2003).

Unternehmen. Die Existenz von Unternehmen begründet sich aus der Tatsache, dass die Nutzung des Marktmechanismus Kosten verursacht, die durch unternehmensinterne Koordination gesenkt werden können. Allerdings ist der Markt nicht (immer) durch Unternehmen ersetzbar, da auch innerhalb von Unternehmen Transaktionskosten auftreten, die der Unternehmensgröße Grenzen setzen.

RICHTER und FURUBOTN (1996) fassen den Begriff der Transaktionskosten enger als COASE und verstehen darunter die Kosten der Errichtung, Aufrechterhaltung und Anpassung von Institutionen. Zentrales Problem der Abwicklung von Transaktionen ist Unsicherheit (BECKMANN 2000), d.h. für bestimmte Ereignisse können keine Eintrittswahrscheinlichkeiten definiert werden. Diese Verhaltensunsicherheit steht in engem Verhältnis zur begrenzten Rationalität⁴⁷ und zum opportunistischen Verhalten⁴⁸. Neben diesen Aspekten spielt für die Durchführung von Transaktionen die wirtschaftliche und institutionelle Umwelt eine entscheidende Rolle. Dabei hat WILLIAMSON (1975) schon relativ früh auch auf die Bedeutung des kulturellen Umfelds hingewiesen.

Die kulturellen Einflussfaktoren können insbesondere das opportunistische Verhalten stark beeinflussen. Beispielsweise sind gemeinsame Wertvorstellungen geeignet, kooperatives Verhalten zu fördern und opportunistisches Verhalten einzuschränken. WILLIAMSON (1991) vermutet, dass sich die gemeinsamen Wertvorstellungen weniger auf die externen Transaktionskosten von Tauschprozessen über Märkte auswirken, als auf die internen Transaktionskosten der Unternehmensorganisation.

Wirtschaftliche Institutionen werden entwickelt, um die Transaktionskosten bzw. -risiken zu senken. Allerdings können nicht alle Transaktionsrisiken durch die vorteilhafte Gestaltung von Institutionen ausgeschaltet werden, da die Errichtung, Aufrechterhaltung und Anpassung von Institutionen selbst mit Kosten verbunden sind. Nach dem Ansatz der Transaktionskostentheorie wird die Höhe der Kosten von Transaktionen von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst, die sowohl in den Verhaltensweisen der Individuen, den Eigenschaften der Transaktion, der

⁴⁷ Die begrenzte Rationalität gründet sich auf der Annahme der begrenzten kognitiven Kapazität der Individuen zur Informationsaufnahme und -verarbeitung. Der Transaktionskostenansatz unterscheidet sich damit vom strengen Rationalitätsprinzip der ökonomischen Theorie, das von einer Nutzenmaximierung unter Restriktionen ausgeht (nach BECKMANN 2000).

⁴⁸ WILLIAMSON (1985) bezeichnet als Opportunismus ein Verhalten, das bestehende Informationsasymmetrien zum eigenen Vorteil ausnutzt und das Eigeninteresse unter Zuhilfenahme von List und krasserer Formen der Informationsselektion und -manipulation verfolgt.

Koordinations- und Kontrollform sowie der Umwelt der Transaktion begründet liegen.

WILLIAMSON (1985) bestimmt vor allem drei Eigenschaften von Transaktionen:

- (1) Ausmaß spezifischer Investitionen,
- (2) Unsicherheit und
- (3) Transaktionshäufigkeit.

Die Überlegungen zu *spezifischen Investitionen* gehen auf KLEIN et al. (1978) und WILLIAMSON (1979) zurück und decken sich in ihrer Aussage mit den versunkenen Kosten aus dem Konzept der Pfadabhängigkeit.

„Spezifisch sind Investitionen in einer Transaktion dann, wenn sie in anderer Verwendung als der Transaktion nur einen geringeren Wert besitzen. Durch spezifische Investitionen entstehen Quasi-Renten, welche die Wertdifferenz der Investition zwischen der ursprünglichen und der nächstbesten Verwendung angeben. Die Aufrechterhaltung der Leistungsbeziehung erhält durch spezifische Investitionen einen Wert, da die Quasi-Rente bei Abbruch der Beziehung verloren geht. Der mögliche Verlust der Quasi-Rente ist als Transaktionsrisiko zu betrachten (BECKMANN 2000, S. 53).“

WILLIAMSON (1985) unterscheidet vier Formen spezifischer Investitionen: Standortspezifität, Spezifität des Sachkapitals, Spezifität des Humankapitals sowie Spezifität zweckgebundener Sachwerte. WEILAND (1995) nennt als weitere Erscheinungsformen der Spezifität u.a. die Spezifität aufgrund von Reputation und Spezifität aufgrund der zeitlichen Koordination. In der Literatur werden insbesondere diese spezifischen Investitionen als Ursache für den verzögerten agrarstrukturellen Wandel angeführt.

Unsicherheit steht in engem Zusammenhang mit begrenzter Rationalität und unvollkommener Information. Zur Reduzierung der Unsicherheit sind Informationen erforderlich, deren Beschaffung und Verarbeitung mit Kosten verbunden sind.

Der Begriff der *Häufigkeit* kennzeichnet die wiederholte Durchführung gleicher oder ähnlicher Transaktionen. Einige Transaktionen erfordern hohe ex-ante Transaktionskosten, die sich nur lohnen, wenn die entsprechende Transaktion entsprechend häufig stattfindet. Kostensenkend wirken dabei außerdem Lerneffekte und die Ausnutzung unteilbarer Faktoren.

Welche Auswirkungen hat der Transformationsprozess auf die Transaktionskosten? Zwischen den Elementen einer Volkswirtschaft bestehen Beziehungen verschiedener Art, die durch einen Systemwechsel neu institutionalisiert werden. Die Transformation führt also zu einem Abbruch alter und zur Aufnahme neuer

Beziehungen zwischen Wirtschaftssubjekten, die den Austausch von Handlungsrechten zum Gegenstand haben (nach REICHHARDT 1995). Beispielhaft lassen sich hier anführen

- die Veränderung der Eigentumsstruktur, die zu einem Wandel der Prinzipal-Agenten-Beziehungen führt,
- die Veränderung des Koordinationsmechanismus durch die Abkehr von zentraler Planung (veränderte Abnehmer- und Zulieferbeziehungen, neue Produktionsmöglichkeiten, andere Kommunikationsmedien usw.),
- die Umgestaltung des Steuer- und Finanzsystems,
- neue Transaktionspartner durch eine Liberalisierung des Außenhandels.

Nur unter den theoretischen Bedingungen eines vollkommenen Marktes wäre ein solcher institutioneller Wandel nicht mit Transaktionskosten verbunden. Jedoch sind diese Bedingungen in Transformationsländern in noch geringerem Umfang erfüllt als in Volkswirtschaften, die sich nicht im Umbruch befinden.

Entsprechend dem Transaktionskostenansatz wird unter veränderten Rahmenbedingungen die Organisationsform gewählt, die c.p. die Transaktionskosten minimiert. In den Transformationsländern wurde eine Umwandlung der Großbetriebe in einzelunternehmerische Produktionseinheiten mit der Begründung erwartet, dass die landwirtschaftliche Produktion aufgrund der Agency-Kosten (Zuordnung von Output zu individueller Leistung) vorteilhafter in Einzelunternehmen zu organisieren sei.

Bei dieser Argumentation wurden offensichtlich die Rolle der Unsicherheit sowie die Größenordnung der spezifischen Investitionen unterschätzt. Unberücksichtigt blieben die Kosten des Wandels, mit denen eine Reorganisation der bereits existierenden privatisierten Vermögenswerte verbunden wäre und die wesentliches Element der Transaktionskostentheorie sind. Da die Kosten der Veränderung geschichtlich, institutionell und durch die Eigentums- und Managementstruktur determiniert sind, erklären sich hieraus unterschiedliche Restrukturierungsverläufe. Für sich genommen lassen diese Kosten „eine Fortführung der gemeinschaftlichen Organisationsform als ökonomisch rational erscheinen ..., wenn diese strukturverändernden Kosten aus Sicht des einzelnen Betroffenen nicht externalisierbar sind (BREM 2001, S. 119)“.

SCHNEIDER (1985) stellt allerdings die effiziente Wahl von Organisationen in Frage. Aus seiner Sicht widerspricht sich die Transaktionskostentheorie selbst,

indem sie unter der Annahme der begrenzten Rationalität davon ausgeht, dass Individuen Institutionen effizient und rational wählen sollten.

Ein weiteres Argument der Transaktionskostentheorie dafür, dass sich die effizienten Organisationsformen durchsetzen, ist die Selektion durch Wettbewerb. Allerdings muss mit Bezug zur Ukraine darauf verwiesen werden, dass dieser Mechanismus nur dann greift, wenn von Seiten der Politik Wettbewerb zugelassen wird. Das ist nicht der Fall, so lange verlustwirtschaftende Unternehmen vom Staat durch Schuldenerlass erhalten werden. Auch SWINNEN (1992) und HAGEDORN (1992) betonen, dass für die Organisationsstruktur u.a. Interdependenzen von wirtschaftlichen und politischen Kräften entscheidend sind. Die Gestaltung von wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen wird häufig von politischen Leitbildern und in Abhängigkeit von Interessengruppen bestimmt.

Die Transaktionskostentheorie kann somit nur eine partielle Erklärung für das Beharren der großbetrieblichen Strukturen in der Ukraine liefern, da sie sich zu einseitig auf das Prinzip der Kostenminimierung konzentriert. Soziale Motive wie das Streben nach Anerkennung und Macht sowie die soziale und moralische Einbettung ökonomischen Handelns bleiben unberücksichtigt. Die Vernachlässigung der historisch bedingten Identität von Organisationen erkennt WILLIAMSON selbst als Kritikpunkt an (nach KLAUS 2002). Des Weiteren wird Kritik an den Verhaltensannahmen der Transaktionskostentheorie geübt. Zwar wird durch die Anerkennung begrenzter Rationalität ein wesentlicher Fortschritt gegenüber der neoklassischen Modellvorstellung erzielt, allerdings unterstellt die Annahme generellen opportunistischen Verhaltens ein von grundsätzlichem Misstrauen geprägtes Menschenbild. Vertrauen, das langfristig aufgebaut wird und wesentlich zur Reduzierung von Transaktionskosten beitragen kann, wird hingegen als Verhaltensannahme vernachlässigt. In Kapitel 6 soll daher Vertrauen als Verhaltensannahme in die Betrachtung einbezogen werden.

5.1.2 Ansatz der Pfadabhängigkeit

Der Ansatz der Pfadabhängigkeit geht auf ARTHUR (1989) und DAVID (1985) zurück. Im Gegensatz zum Transaktionskostenansatz berücksichtigt er den historischen Bezug ökonomischen Handelns. Der Begriff „Pfadabhängigkeit“ drückt aus, dass die weitere Entwicklung eines ökonomischen Systems in besonderer Weise von seiner vergangenen Entwicklung beeinflusst wird. Pfadabhängige Systeme verlassen im Laufe ihrer Evolution erreichte Zustände oder Entwicklungspfade nicht, wenngleich alternative Entwicklungsmöglichkeiten existieren oder existierten (BALMANN und REICHEL 2003).

NORTH (1997) führt Pfadabhängigkeit auf drei Aspekte zurück:

- (1) Die Etablierung neuer Institutionen ist mit hohen Fix- und Lernkosten verbunden, so dass institutionelle Beschränkungen hartnäckig beibehalten werden, da sie durch steigende Erträge gekennzeichnet sind.
- (2) Zwischen den verschiedenen Institutionen besteht ein komplementäres Verhältnis, was Trägheiten beim institutionellen Wandel hervorruft. Dabei sind es insbesondere die informellen Institutionen, die ein starkes Beharrungsvermögen aufweisen, und auf diese Weise zu Spannungen zwischen den formellen und informellen Institutionen führen können.
- (3) Als dritte Ursache für Pfadabhängigkeit nennt NORTH Netzwerkexternalitäten. Diese treten auf, wenn es für ein Individuum sinnvoll ist, eine Institution nur aus dem Grund heraus zu wählen, weil sie bereits von vielen anderen Akteuren gewählt worden ist.

Die möglichen ökonomischen Ursachen von Pfadabhängigkeiten diskutiert auch BALMANN (1995). Auf einzelbetrieblicher Ebene unterscheidet er hierbei rentenschaffende Kräfte und Transformationskosten. Auf der zwischenbetrieblichen Ebene werden vor allem die Transaktionskosten als Ursache von Pfadabhängigkeiten betont. Für die sektorale und regionale Ebene erwähnt er insbesondere Netzwerkexternalitäten und endogene Veränderungen der Umwelt.

MCGUIRE et al. (1993) untersuchten im Zusammenhang mit den Ursachen für Pfadabhängigkeit in der Elektrizitätswirtschaft der USA das Phänomen der „sozialen Konstruktion“. Hinter dem Begriff der *sozialen Konstruktion* verbirgt sich, dass Strukturveränderungen komplexe Koordinationsprobleme darstellen, die eine Veränderung einer Vielzahl von Systemelementen, d.h. eine gleichzeitige Neuordnung verschiedener Institutionen erfordert. So ist neben formalen Veränderungen vor allem ein Umdenken der Akteure erforderlich. Nach der Einschätzung von SCHUBERT (1994) gingen dem Transformationsprozess in der Ukraine wesentliche Triebkräfte dadurch verloren, dass Handlungsspielraum und Nutzenorientierung durch gewohnte Handlungsmuster aus der Zeit der Planwirtschaft bestimmt und gestaltet wurden und z.T. noch werden. Die geringe Geschwindigkeit bei der Umsetzung marktwirtschaftlicher Grundsätze war u.a. auf das weitgehende Unvermögen der betroffenen Landbevölkerung zurückzuführen, die Bedeutung des Privateigentums zu erfassen und daraus Nutzen zu ziehen.

Aus den genannten Ursachen für Pfadabhängigkeit ergibt sich, dass infolge der vorhandenen Strukturen und der Kosten, die mit einer Änderung dieser Strukturen verbunden sind, das Erreichen eines „optimalen“ Zustandes in manchen Fällen unmöglich ist (vgl. BRANDES 1978). Pfadabhängigkeit bedeutet dabei jedoch

nicht, dass jeweils nur noch eine Handlungsmöglichkeit besteht, sondern dass die zur Verfügung stehenden Alternativen durch die in der Vergangenheit existierenden Institutionen und Ideologien beschränkt werden (NORTH 1992).

Das Phänomen der Verlaufsabhängigkeit beeinflusst in starkem Maße das Konzept der ökonomischen Effizienz. BREM (2001) äußert die Vermutung, dass Pfadabhängigkeit um so eher zu Ineffizienzen führt, je länger die Institutionen Gültigkeit besitzen, je geringer der Wettbewerb zwischen den Institutionen ist, je höher die Anpassungskosten des institutionellen Wandels und je interdependent die institutionellen Regeln sind.

Welchen Schluss lässt der Ansatz der Pfadabhängigkeit für die Ukraine zu? Seit der Zwangskollektivierung zu Beginn der 30er Jahre dominieren in der Ukraine großflächige landwirtschaftliche Unternehmen. Und auch heute noch erfahren diese Unternehmen im Glauben an deren relative Vorzüglichkeit von politischer Seite Unterstützung, was sich beispielsweise darin zeigt, dass ineffizienten, zahlungsunfähigen Unternehmen immer wieder Schulden erlassen werden.

Vielfach fühlt sich auch das Management noch der einstigen Rolle der landwirtschaftlichen Unternehmen verbunden. Die Unternehmen waren und sind nicht gewinnorientiert ausgerichtet (vgl. KOESTER 2003) und können sich nicht von ihrer sozialen Verantwortlichkeit, die über die originäre Aufgabe eines Unternehmens hinausgeht, lösen. In vereinzelt Fällen mag auch heute noch die Unwissenheit über marktwirtschaftliche Zusammenhänge zu dieser Einstellung führen.

Wie empirische Untersuchungen (z.B. WORLD BANK 1994, SCHULZE et al. 1999) zeigen, besteht auch bei den meisten landwirtschaftlichen Arbeitskräften kein Interesse an einer Veränderung des eingespielten Produktions- und Arbeitsablaufs. Sie sind es gewohnt, in der traditionellen Betriebsstruktur, die auch nach formalen Rechtsformwechseln erhalten blieben, zu arbeiten und gleichzeitig in den Genuss des Vorteils dieser Beschäftigung, verglichen mit Alternativen im ländlichen Raum, zu kommen. Eine entscheidende Rolle spielt in diesem Zusammenhang der vergleichsweise hohe Anteil an Rentnern unter den Mitgliedern der kollektiven Betriebe und der hohe Anteil an Arbeitskräften im Vorrentenalter in den ersten Jahren der Transformation. So war es üblich, dass ihnen kollektive und staatliche Betriebe einen zuverlässigen sozialen Schutz gewährten, und man fürchtete, bei vollständiger Privatisierung des Bodens die eigenen Probleme nicht allein lösen zu können (SABLUK und RYBINZEW 1997).

Das landwirtschaftliche Unternehmen stellt nicht nur eine Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehung dar, sondern ist eine ‚soziale Konstruktion‘, die zu einer gewissen Trägheit führt, die vorhanden Strukturen zu verändern. Teil dieser

Konstruktion ist das Beziehen preiswerter oder kostenloser Inputs für die persönliche Nebenwirtschaft ebenso wie die Akzeptanz von persönlicher Bereicherung des Managements über die Beziehungskanäle des Unternehmens seitens der Beschäftigten.

Ein offensichtliches Übergangshindernis ergibt sich des Weiteren aus den versunkenen Kosten (vgl. BALMANN und REICHEL 2003). Als versunkene Kosten wird der Teil der mit einer Investition verbundenen Kosten verstanden, der bei vorzeitiger Beendigung der Nutzung nicht zurückgewonnen werden kann. Ist also ein Teil der Kosten nicht entscheidungsrelevant, gewinnt die aktuelle Nutzung an Vorteilhaftigkeit. Insbesondere die landwirtschaftlichen Unternehmen sind durch spezifische langfristige Investitionen (z.B. Maschinen und Anlagen) charakterisiert, so dass eine Teilung oder Auflösung des Unternehmens mit hohen Transaktionskosten verbunden wäre. Da für den Agrarsektor außerdem eine Komplementarität der Faktoren Boden, Arbeit und Kapital typisch ist, hinkt der Strukturwandel der technischen Entwicklung hinterher.

Erschwert wurde ein Strukturwandel auch durch die Privatisierung nach dem Verfahren einer gleichberechtigten Anspruchsrealisierung. Aufgrund der hohen Arbeitskräftezahlen in den landwirtschaftlichen Unternehmen konnten nur geringe Flächengrößen und anteilige Inventarwerte berücksichtigt werden, so dass die Gründung von Bauernwirtschaften aufgrund der geringen Ressourcenausstattung nur in wenigen Fällen oder überhaupt nicht realisierbar war (SCHUBERT 1994). Für eine freie Bewegung der Agrarressourcen sind bisher noch keine Voraussetzungen geschaffen. So ist beispielsweise nach dem Bodengesetz von 2001 der Kauf und Verkauf von Boden bis zum Jahr 2005 verboten (BODENKODEX DER UKRAINE 2001).

Unsichere rechtliche Rahmenbedingungen zu Beginn der Transformation wirkten sich ebenfalls kostenerhöhend auf eine mögliche Überwindung der vorhandenen Strukturen aus, was die nur zögerliche Neugründung von Betrieben zeigt. Diese Unsicherheit erzeugte Misstrauen, Risikoaversion und Festhalten am gewohnten Lebensstil (vgl. WORLD BANK 1994). Aber auch die umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren (vgl. BECKER et al. 1999) sind neben den rechtlichen Rahmenbedingungen für die Motivation zur Neugründung von Wirtschaftseinheiten ausschlaggebend. Zu den Umfeldfaktoren zählen u.a. die regionale Ansiedlung des Betriebes, Anbindung an einen bestehenden Betrieb sowie die Struktur des Lieferanten- und Kundenkreises. In der Regel erhöht ein hohes Nachfragepotential die Chancen für Neugründungen. Die meisten Markttheorien sagen voraus, „dass Eintritt [Markteintritt] solange auftritt, wie der Gewinn in dem Markt die Eintrittskosten übersteigt (SCHULZ 1995, S. 52)“. Unter den Eintrittskosten versteht SCHULZ die Kosten, die ein Unternehmer aufwenden

muss, um sich auf dem entsprechenden Markt etablieren zu können. Dazu zählen z.B. Gründungskosten, Kosten zur Überwindung von Markteintrittsbarrieren sowie Personalkosten. Aufgrund des geringen Einkommensniveaus im ländlichen Raum der Ukraine sind die Gewinnerwartungen für neugegründete Unternehmen jedoch branchenunabhängig gering.

5.2 Verknüpfung von Gewinnerorientierung und sozialen Zielen

Erklärungsbedarf bezüglich dieses Phänomens besteht dahingehend, dass im Ergebnis der empirischen Studie sowohl gewinnerzielende als auch im Verlustbereich wirtschaftende Unternehmen soziale Leistungen bereitstellen. Unabhängig davon, dass die Übergabe der sozialen Objekte im Verlauf der ersten Transformationsphase gesetzlich geregelt wurde, ist diese „Investition“ aus Sicht der ökonomischen Theorie nicht rational. Seit die landwirtschaftlichen Unternehmen staatlicherseits weder zu diesen sozialen Aufgaben verpflichtet sind, noch einen finanziellen Ausgleich erhalten, stellen soziale Leistungen ein moralisch erwünschtes, zusätzlich produziertes Gut dar, das Kosten verursacht, aber keinen monetären Gegenwert für das Unternehmen einbringt. Deshalb sollte davon auszugehen sein, dass es sich ein verlusterwirtschaftendes Unternehmen nicht leisten kann, ein derartiges Gut zu produzieren – erst recht nicht unter den neuen Bedingungen des Wettbewerbs.

Wie sieht es mit den gewinnerzielenden Unternehmen aus? Aufgrund der geringen Anzahl der gewinnerzielenden Unternehmen liegt die Vermutung nahe, dass diese Gewinnerzielung nur durch eine konsequente Ausgliederung der sozialen Leistungen möglich war. Die Bereitstellung sozialer Leistungen als Managementinstrument zur Verbesserung des ökonomischen Ergebnisses scheint jedoch ebenfalls auszuschneiden, da die sozialen Leistungen – wie die empirische Studie belegt – gleichermaßen über gewinnerwirtschaftende und verlusterzielende Großbetriebe verteilt sind. Auch die Literatur (BORTNIK 2000, ZVETKOVA 2000) bestätigt, dass die euphorischen Erwartungen hinsichtlich neuer Motivationsstrukturen nicht erfüllt wurden.

In der Planwirtschaft wie auch in den Anfängen der Transformation war die Bereitstellung sozialer Leistungen (hierunter zählt auch die Unterhaltung sozialer Objekte) formal über die landwirtschaftlichen Unternehmen geregelt. Seit der Enthebung der Unternehmen aus dieser Pflicht ist nach dem Verständnis des Institutionenbegriffes aus dieser formalen Institution eine informelle Institution geworden. Aus diesem Grund ist für das Verstehen dieses Phänomens die *Theorie des institutionellen Wandels* hilfreich.

Ein Vertreter der darunter einzuordnenden Effizienztheorien ist wiederum NORTH, der zunächst davon ausging, dass die Kraft des Wettbewerbs zu einem effizienten System der Institutionen führen würde. Zunehmend gelangte er jedoch zu der Überzeugung, dass sich institutioneller Wandel nicht zwangsläufig in Richtung eines effizienteren Systems bewegt, sondern dass institutionelle Systeme häufig in ineffizienten Zuständen gefangen sind (nach SCHLÜTER 2001). Daher berücksichtigte er in seiner weiteren Forschungsarbeit neben den Transaktionskosten institutionelle Pfadabhängigkeiten und die Rolle von Ideologie, Werten und Normen, um der Frage nachzugehen, warum der Wandel so wenig effiziente Lösungen hervorbringt.

Triebkraft des institutionellen Wandels sind die Akteure, wobei nach LIBECAP (1989) der Akteur, der den höchsten Nutzen für sich erwartet, die wesentliche treibende Kraft sein wird. Auch NORTH (1992) sieht in einer *Akteurstheorie* einen zwingenden Bestandteil der Theorie des institutionellen Wandels. Akteure (Unternehmer und Organisationen) sind die treibenden Kräfte des Wandels, indem sie auf das Anreizsystem, welches durch die bereits existierenden Institutionen gegeben ist, reagieren. Institutionswandel geschieht also nicht willentlich, sondern unabsichtlich aus der Motivation heraus, potentielle Gewinne zu realisieren. Wird dabei der Gewinnbegriff nicht als rein monetäre Größe verstanden, so ist es aus Sicht der Akteure auf betrieblicher Ebene mit Blick auf die Situation im ländlichen Raum durchaus rational, das soziale Netz, in welches bereits viele spezifische Investitionen geflossen sind, aufrecht zu erhalten, um so quasi einen Gewinn für die Region zu erzielen, zumal keine Alternativen verfügbar sind.

Im Zusammenhang mit dem institutionellen Wandel in Transformationsökonomien hält EGGERTSSON (1994) Erwartungsenttäuschungen für bedeutend. Nach einem exogenen Schock, verbunden mit institutionellen Anpassungen, ist die Rationalität zunächst stark begrenzt. Neue institutionelle Lösungen (wie beispielsweise die Ausgliederung der sozialen Objekte aus den landwirtschaftlichen Unternehmen) führen zu Erwartungsenttäuschungen. Erst durch Korrekturen der Institutionen sinkt die Begrenztheit der Rationalität, und ein neues institutionelles Gleichgewicht stellt sich ein.

Es ist das Spannungsverhältnis von Gewinn und Moral, das für dieses Phänomen einen wertvollen Ansatzpunkt liefert. Mit diesem Spannungsverhältnis setzt sich die *Unternehmensethik* auseinander. In der Unternehmensethik wird nach SUCHANEK (2001) die Gesellschaft als ein Unternehmen der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil verstanden. Für eine entsprechende Anreizkompatibilität ist Voraussetzung, dass das Eigeninteresse für die Realisierung moralischer

Ideale fruchtbar gemacht wird⁴⁹, indem nach geeigneten Investitionen in die Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil gesucht wird (SUCHANEK 2001). Welche Rolle kommt nun Unternehmen – von SUCHANEK auch als institutionelles Arrangement bezeichnet – im Rahmen dieser Zusammenarbeit zu?

Ein Unternehmen ist ein korporativer Akteur, eine wirtschaftliche und rechtliche Einheit, die von anderen Akteuren als handlungsfähig angesehen wird. Interaktionspartner können dem Unternehmen also bestimmte Verhaltensweisen und Eigenschaften zurechnen. Für die Mitglieder des Unternehmens ergibt sich wiederum der Vorteil, dass die Koordination ihrer Aktivitäten besser gewährleistet ist und Informations- und Anreizprobleme besser gelöst sind. Ein Unternehmen erlangt auf diese Weise Reputation, ein auf Erfahrungen und Erwartungen gestütztes Ansehen und Vertrauen der Geschäftspartner, sowie Unternehmenskultur, informelle Regeln einschließlich gemeinsamer Denk-, Wahrnehmungs- und Verhaltensmuster der Mitarbeiter eines Unternehmens. Neben den Vorteilen, die eine „gute“ Unternehmenskultur bietet (z.B. Verminderung des formalen Abstimmungs-, Regelungs- und Kontrollbedarfs), können aber auch dysfunktionale Folgen auftreten. Bei den informellen Regeln der Unternehmenskultur ist zu beobachten, dass sie für Veränderungen kaum offen sind, auch dann, wenn die veränderten Rahmenbedingungen solche Veränderungen eigentlich nahe legen.

Was heißt das für die ukrainischen Großbetriebe in der Transformations-situation? Die Gewährung sozialer Leistungen, deren Umfang für Unternehmen in der Marktwirtschaft unüblich ist, war Teil der Unternehmenskultur der Kolchosen und Sowchosen. Dieses Denkmuster ist bis in die heutige Zeit erhalten geblieben (Pfadabhängigkeit!), wengleich die drastische Verschlechterung der ökonomischen Situation zu einer Reduzierung des Umfangs der Leistungen geführt hat. Die landwirtschaftlichen Unternehmen sehen sich deshalb noch immer als „sozialer Dienstleister“, z.T. sogar stark motiviert durch den Umstand, dass die staatlichen Subventionen und Investitionen in der sozialen Sphäre auf ein Mindestmaß reduziert worden sind. Was aus Sicht des Unternehmens als ökonomische Einheit nachteilig beurteilt werden muss, hat im Transformationsprozess das augenscheinliche Ausmaß des Wandels in der sozialen Sphäre zeitlich verzögert, so dass den landwirtschaftlichen Unternehmen in der

⁴⁹ Es ist nicht immer im Interesse des Einzelnen, in diese Zusammenarbeit zu investieren, da er Grund zu der Befürchtung hat, dass seine moralische Vorleistung nicht zu dem gewünschten Ergebnis führt. In der ökonomischen Ethik wird eine derartige Situation als soziales Dilemma bezeichnet. Indem jeder Akteur rational seine Interessen verfolgt, stellen sich alle Beteiligten schlechter als es bei kooperativem Verhalten der Fall wäre.

ersten Phase der Transformation eine erhebliche Pufferfunktion zugeschrieben werden muss (BIESOLD und MICHAÏLOWA 2001). Hierin kommt deutlich zum Ausdruck, dass menschliches Handeln sozial eingebettet ist (vgl. GRANOVETTER 1985). Die meisten Ökonomen nehmen dies als gegeben für ihre Analyse hin.⁵⁰

Die durch die Gewährung sozialer Leistungen entstehenden Kosten werden in der Literatur hinsichtlich ihrer Position in der Buchführung unterschiedlich diskutiert. Zum Teil werden diese Kosten als Bestandteil des Festkostenblocks betrachtet. TANNEBERGER (1997) bewertet sie als Gewinnkonsumtion bzw. „Privatentnahmen der Genossenschaft“ und impliziert damit, dass Gewinn eine Voraussetzung für die Gewährung sozialer Leistungen ist. Auch WÖHE (1993) geht davon aus, dass derartige Leistungen nur erbracht werden können, wenn der Unternehmer oder die Gesellschafter auf Gewinnanteile zugunsten der Belegschaft verzichten. Die Ergebnisse der empirischen Studie zeigen jedoch, dass u.U. in den Betrieben sogar ein Substanzverzehr stattfindet, um soziale Leistungen zur Verfügung stellen zu können.

Aus den Ausführungen geht hervor, dass die neoklassische Theorie bei einem derartigen Phänomen an ihre Grenzen gelangt. Die ökonomischen Erklärungsansätze siedeln sich im Bereich der Neuen Institutionenökonomik an, womit bereits eine Brücke zu soziologischen Erklärungsansätzen geschlagen wird.

5.3 Arbeitskräfte in den Großbetrieben

Die landwirtschaftliche Produktion am Ende der Planwirtschaft wurde in großen Unternehmen mit für Einzeltätigkeiten spezifisch ausgebildeten Facharbeitern und einem personell davon abzugrenzenden Unternehmensmanagement durchgeführt (vgl. BREM 2001 für Tschechien, BECKMANN 2000 für NBL). Die mit der Transformation einhergehende Veränderung der Eigentumsverhältnisse sollte entsprechend der Theorie zu einer Veränderung des Prinzipal-Agenten-Verhältnisses führen und aufgrund der sich verändernden relativen Preise ebenfalls zu einer Anpassung des Faktoreinsatzes, so auch des Faktors Arbeit. Ebenso wäre zu erwarten gewesen, dass sich die niedrigere Faktorentlohnung in einem sinkenden Arbeitsangebot widerspiegelt.

Um dem Phänomen der zu beobachtenden Arbeitskräftezahl in den landwirtschaftlichen Großbetrieben auf den Grund zu gehen, sollen folgende Fragen beantwortet werden: Wie ist der Arbeitsmarkt in einer Marktwirtschaft geregelt? Wie ändert sich die Nachfrage nach dem Faktor Arbeit in Abhängigkeit vom

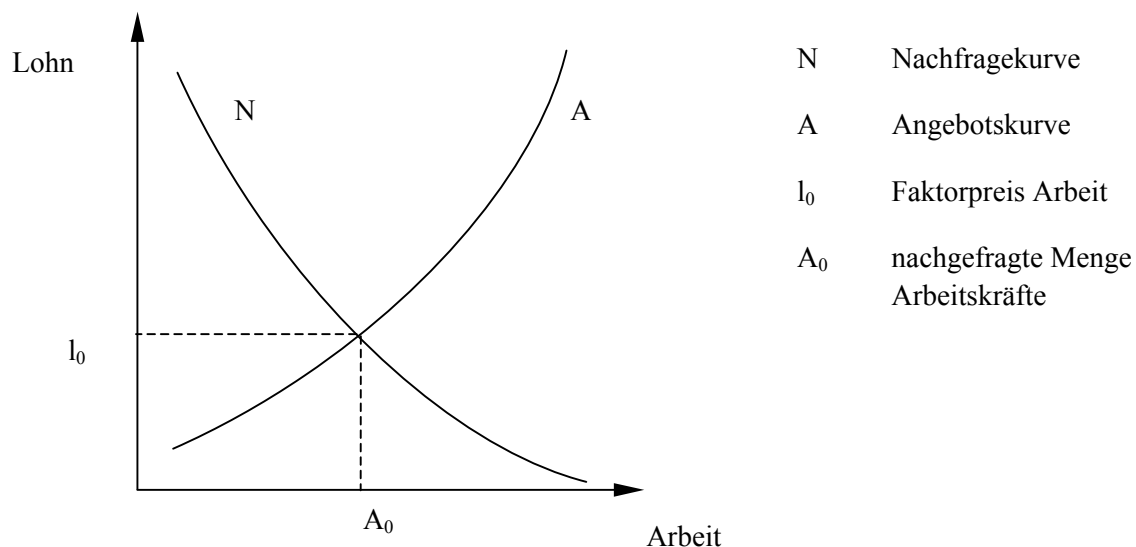
⁵⁰ Mit der Frage nach dem Grund für den dauerhaften Einfluss der informellen Institutionen auf die langfristigen Veränderungsprozesse in der Wirtschaft beschäftigt sich explizit NORTH.

Unternehmensziel⁵¹? Wodurch wird das Angebot des Faktors Arbeit beeinflusst? Und welchen Einfluss haben informelle Institutionen auf die Arbeitskräftezahl in den landwirtschaftlichen Großbetrieben?

5.3.1 Neoklassisches Arbeitsmarktmodell

Zur Klärung des Regelungsmechanismus auf dem Arbeitsmarkt wird das neoklassische Arbeitsmarktmodell herangezogen (s. Abb. 15). Es postuliert als Gleichgewichtsbedingung, dass der Lohn das Wertgrenzprodukt der Arbeit (Nachfragekurve N) und die Grenzrate der Substitution zwischen Arbeits-einkommen und Freizeit reflektiert (Angebotskurve A) (vgl. WEISE et al. 2002). Anders ausgedrückt: Das Unternehmen möchte den Faktor Arbeit so günstig wie möglich kaufen, der Arbeitgeber seine Arbeitskraft so teuer wie möglich verkaufen. Durch Wettbewerb wird in der Marktwirtschaft ein Ausgleich der gegensätzlichen Interessen von Nachfragern einerseits und Anbietern andererseits geschaffen. Graphisch spiegelt sich dieser Ausgleich im Schnittpunkt von Nachfrage- und Angebotskurve wider. Auf diese Weise stellt sich der Gleichgewichtslohn l_0 und die Gleichgewichtsmenge A_0 ein.

Abbildung 15: Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt bei vollständiger Konkurrenz

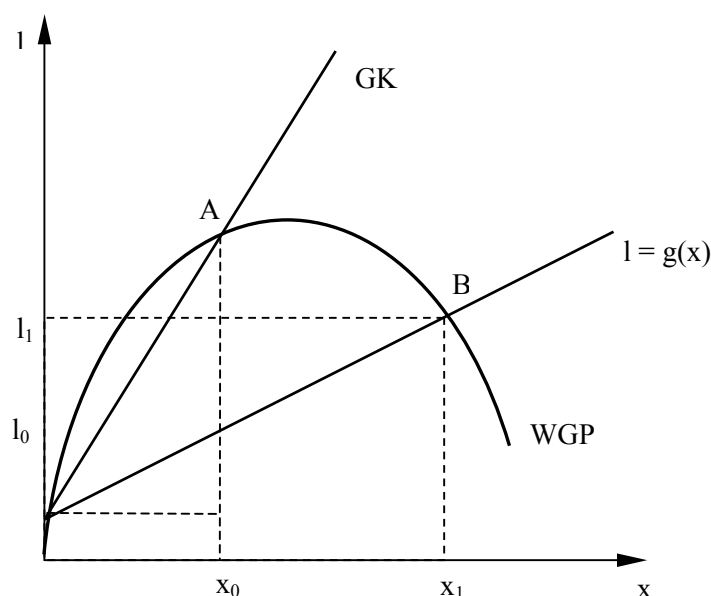


Quelle: Verändert nach WEISE et al. (2002, S. 391).

⁵¹ Welches in gewissem Maße auch von der Organisationsstruktur des Unternehmens abhängt.

Eine wesentliche Voraussetzung für funktionsfähigen Wettbewerb ist neben einer rechtlich-institutionellen Infrastruktur, die Rechtsklarheit und Rechtssicherheit gewährleistet, das Vorhandensein einer großen Anzahl von Marktteilnehmern sowohl auf der Anbieter- als auch auf der Nachfragerseite (STOCKER 1997). Im ländlichen Raum der Ukraine sind die landwirtschaftlichen Unternehmen jedoch häufig die einzigen Nachfrager nach dem Faktor Arbeit und sehen sich einem großen Angebot von Arbeitskräften gegenüber. Entsprechend der Wettbewerbsbedingung von STOCKER liegt also keine funktionsfähige Konkurrenz vor, vielmehr herrscht eine Monopson-Situation. Die sich aus dieser Annahme ergebenden Konsequenzen für den Faktormarkt Arbeit sind aus Abbildung 16 ersichtlich.

Abbildung 16: Arbeitsmarkt bei Monopson-Situation



x	...	Einsatzmenge des Faktors Arbeit
l	...	Marktlohnsatz
WGP	...	Wertgrenzprodukt der Arbeit
GK	...	Grenzkosten der Arbeit
g(x)	...	Arbeitsangebotsfunktion

Quelle: Verändert nach HENDERSON und QUANDT (1983, S. 198).

Der Gewinn des Monopsonisten lässt sich als Funktion seiner eingesetzten Arbeitsmenge ausdrücken. Die Bedingung erster Ordnung zur Gewinnmaximierung verlangt, dass Arbeit bis zu dem Punkt eingesetzt wird, an welchem der Wert ihres Grenzproduktes gleich ihren Grenzkosten ist (A). Die Bedingung zweiter Ordnung erfordert, dass die Änderungsrate des Grenzwertproduktes der Arbeit kleiner ist als die Änderungsrate ihrer Grenzkosten. Daraus ergeben sich eine Nachfrage nach dem Faktor Arbeit von x_0 Einheiten

bei einem Lohnsatz von l_0 . (Bei Vorliegen vollständiger Konkurrenz stellt sich der Gleichgewichtspunkt des Unternehmens hingegen in Punkt B ein, der charakterisiert ist durch die Gleichheit des Preises für den Faktor Arbeit und dessen Wertgrenzprodukt.)

In der Monopson-Situation ist ein Erklärungsansatz für den niedrigen Lohnsatz in der Ukraine zu sehen. Dieser ist im Folgenden jedoch nur von Interesse, sofern er zur Erklärung der Arbeitskräftezahl in den ukrainischen Landwirtschaftsbetrieben herangezogen wird. Kapitel 5.3.2 beschäftigt sich nun mit der Frage, welche Rolle das Unternehmensziel beim Einsatz des Faktors Arbeit spielt.

5.3.2 Nachfrage nach dem Faktor Arbeit in Abhängigkeit vom Unternehmensziel

Die Verwendung des Faktors Arbeit im Unternehmen steht in engem Zusammenhang mit dem/den Unternehmensziel/en. Für die vorliegende Arbeit ist es besonders relevant, gewinnmaximierende und beschäftigungssichernde Unternehmen hinsichtlich der Nachfrage nach dem Faktor Arbeit miteinander zu vergleichen. Während sich laut neoklassischer Theorie Gewinnmaximierung und Beschäftigungssicherung nicht miteinander vereinbaren lassen, geht aus der empirischen Studie im Oblast Sumy genau das Gegenteil hervor: Die gewinnerzielenden Unternehmen sind gleichzeitig diejenigen Unternehmen, die den höchsten Arbeitskräftebesatz je 100 ha aufweisen⁵².

Zu Zeiten der Planwirtschaft war die Mehrheit der landwirtschaftlichen Unternehmen in der Ukraine genossenschaftlich organisiert. Im Zuge der Privatisierung fand in den ersten Jahren der Transformation zwar ein Rechtsformwechsel statt, der jedoch eher einen formalen Akt darstellte (z.B. LERMAN 2000). Ihrem Charakter nach blieben die meisten Großbetriebe genossenschaftlich organisiert, so dass die weitere Unternehmensentwicklung auch eine Frage der internen Interessenauseinandersetzung war (vgl. BECKMANN 1997 zur Entwicklung der Agrargenossenschaften in den NBL). Das erscheint um so wesentlicher, da die Genossenschaftsmitglieder durch die Transformation in die Lage versetzt wurden, ihre eigenen und nicht in erster Linie staatliche Ziele umzusetzen.

Welche Interessen, Interessengruppen und Interessenkonflikte beeinflussen nun die Entwicklung der landwirtschaftlichen Großbetriebe in der Ukraine? Jede Unternehmung dient Interessen und ist Mittel zum Zweck der Einkommenserzielung. Und in jeder Unternehmung gibt es einen grundlegenden Konflikt zwischen dem gemeinsamen Interesse und dem Einzelinteresse. Nach

⁵² Zu diesem Ergebnis kommen auch TILLACK et al. (2003) bei einer Untersuchung landwirtschaftlicher Unternehmen im Oblast Leningrad.

BECKMANN (1997) zeichnen sich in jedem landwirtschaftlichen Unternehmen im Wesentlichen vier Interessengruppen ab: (1) die Beschäftigten, (2) die Bodeneigentümer, (3) die Kapitaleigentümer und (4) die Unternehmensführung. Hinzu kommen die Zulieferer von Vorleistungen, die Abnehmer von Produkten und evtl. beratende Unternehmen.

Generell bezieht sich das Interesse der *Beschäftigten* auf eine möglichst hohe Entlohnung der Arbeitsleistung (dies steht bei ökonomischen Betrachtungen im Vordergrund), aber auch auf Beschäftigungssicherheit und weitere Aspekte, wie z.B. das Tätigkeitsfeld oder Vorteile, die sich aus der Zugehörigkeit zum Unternehmen ergeben. Wie WEIKARD (1996) ausführt, ist die Beschäftigungssicherung insbesondere für Agrargenossenschaften von Bedeutung. Beschäftigte können zu Lohnverzicht bereit sein, wenn sie dadurch ihre Beschäftigung sichern.

Homogenität oder Heterogenität der Interessen der Beschäftigten sind von vielen Faktoren abhängig. Zu diesen Faktoren zählen beispielsweise die individuelle Leistungsfähigkeit, Qualifikation und alternative Beschäftigungsmöglichkeiten. In der Regel sind die individuellen Interessen sehr heterogen.

Die *Bodeneigentümer* verfolgen relativ homogene Interessen. Sie sind sowohl an einer möglichst hohen Bodenpacht als auch an einer nachhaltigen, wertbewahrenden Bewirtschaftung des Bodens interessiert. In Anbetracht des relativ jungen Eigentümerstatus stellt sich jedoch die Frage, inwieweit sich die Beschäftigten im Unternehmen bereits als Eigentümer verstehen.

Für die künftige Entwicklung der genossenschaftlich organisierten Unternehmen könnten die Interessen der *Kapitaleigentümer* bedeutsam sein. Genossenschaften haben stets ein ambivalentes Verhältnis zu Kapitalgebern. Einerseits ist der Ausbau der Kapitalgrundlagen essentiell, andererseits ist der Einfluss externer Kapitalgeber ein Angriff auf das genossenschaftliche Selbstverständnis. Wegen der gegenwärtig niedrigen Zinserwartungen sollten die Kapitaleigentümer ein Interesse daran haben, in andere Kreditgeschäfte zu investieren. Allerdings stellt sich aufgrund der historischen Vergangenheit auch hier die Frage, ob die „neuen“ Kapitaleigentümer sich ihrer Interessen und alternativen Möglichkeiten bewusst sind. Um dem nachzugehen, bedürfte es einer vergleichenden Untersuchung von Genossenschaften und Kapitalgesellschaften in den Transformationsländern.

Die *Unternehmensführung* hat die Aufgabe, die Ziele der Beschäftigten umzusetzen, verfolgt aber auch eigene Interessen. Bestehen keine eindeutigen Zielvorgaben der Genossenschaftsmitglieder, erhöht sich der Spielraum der Unternehmensführung, eigene Interessen zu verfolgen. Ebenso besteht die Möglichkeit, dass Interessengruppen die Unternehmensführung in ihrem Sinne

beeinflussen. Solch interne Interessenkonflikte führen jedoch zu hohen Reibungsverlusten.⁵³

Alle Interessengruppen haben ein gemeinsames Interesse an Einkommenserzielung. Dabei sind sie aufeinander angewiesen, da Einkommen nur durch die Kombination aller Produktionsfaktoren – Arbeit, Boden, Kapital – und bei guter Unternehmensführung erzielt werden kann. Im konkreten Anwendungsbeispiel sind die Beschäftigten insbesondere an Beschäftigungssicherheit und am Zugang zu bestimmten Ressourcen interessiert. Die Interessen der Boden- und Kapitaleigentümer kommen aufgrund des sich erst entwickelnden Eigentümerverständnisses noch nicht zum Tragen. Daraus erklärt sich wahrscheinlich auch, dass Unternehmertum im Sinne von Neugründungen landwirtschaftlicher Betriebe nur begrenzt zu beobachten ist (vgl. auch SCHULZE 2002).

Die Unternehmensziele spiegeln sich deutlich in der Lohn- und Beschäftigungspolitik wider. Deshalb soll an dieser Stelle noch einmal vertiefend auf die Beschäftigungs- und Lohnpolitik der landwirtschaftlichen Unternehmen eingegangen werden, da es sich hierbei um eines der augenscheinlichsten Phänomene der Transformation des Agrarsektors handelt. Die unterschiedlichen Optionen, die ein Unternehmen hat, sind in Abbildung 17 dargestellt.

Die Abbildung zeigt den Zusammenhang zwischen der Grenz- und Durchschnittsentlohnung in Abhängigkeit von der Zahl der Arbeitskräfte. Es wird davon ausgegangen, dass das WGP der Arbeit mit steigender Anzahl Arbeitskräfte zunächst steigt und dann fällt. Gleiches gilt für den Durchschnittsgewinn der Arbeit. l markiert den Lohnsatz, zu dem die Arbeitskräfte entweder in anderen landwirtschaftlichen Betrieben oder außerhalb der Landwirtschaft beschäftigt werden können⁵⁴.

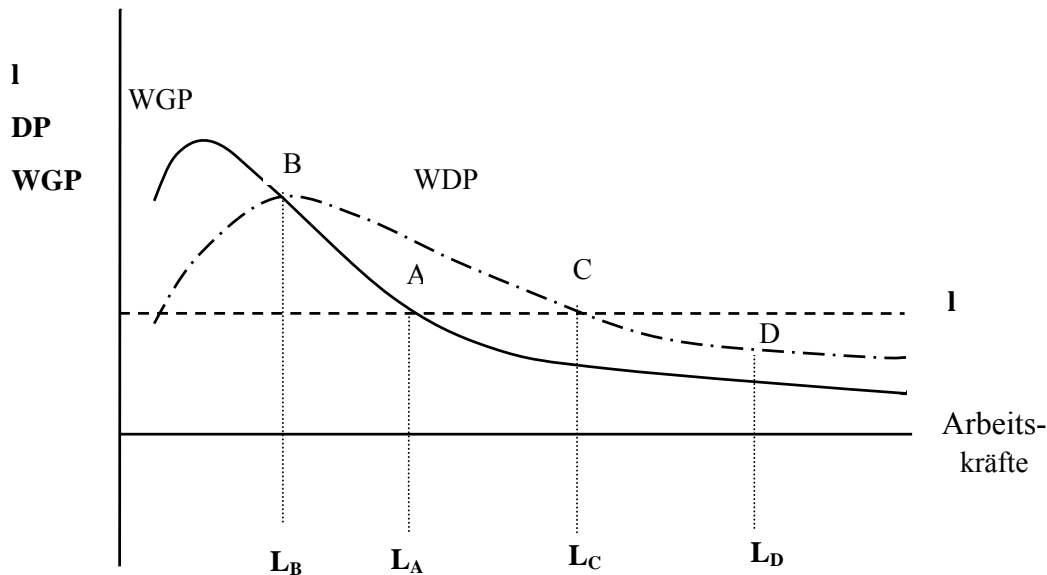
Ein *gewinnmaximierendes* Unternehmen beschäftigt so viele Arbeitskräfte, bis das Wertgrenzprodukt der Arbeit dem Lohnsatz l entspricht. Das ist in Punkt A gegeben, so dass L_A Arbeitskräfte beschäftigt werden. Strebt das Unternehmen hingegen *möglichst hohe Löhne* an, wird das gesamte durchschnittliche Einkommen als Lohn ausgezahlt. Dem entspricht Punkt B. Es werden keine Gewinne erzielt und die ausgezahlten Löhne liegen weit über dem Marktlohnsatz. Aus der Abbildung wird ebenfalls deutlich, dass in einem lohnmaximierenden

⁵³ Zur Interessenlage der Betriebsleiter vgl. auch KOESTER (1999).

⁵⁴ Hierbei wird unterstellt, dass der Lohnsatz noch nicht der Höhe des maximalen WGP entspricht, da die landwirtschaftlichen Unternehmen i.d.R. die einzigen Nachfrager nach dem Faktor Arbeit sind (vgl. Abb.16).

Unternehmen weniger Arbeitskräfte beschäftigt werden als in einem gewinnmaximierenden Unternehmen.

Abbildung 17: Arbeitskräfteeinsatz einer Genossenschaft im Vergleich zum gewinnmaximierenden Unternehmen



l	... Marktlohnsatz
WDP	... Wertdurchschnittsprodukt der Arbeit
WGP	... Wertgrenzprodukt der Arbeit
L_A	... Arbeitskräfte im gewinnmaximierenden Unternehmen
L_B	... Arbeitskräfte im lohnmaximierenden Unternehmen
L_C und L_D	... Arbeitskräfte im beschäftigungssichernden Unternehmen

Quelle: Verändert nach BALMANN und CZASCH (2001, S. 199).

Die Landwirtschaftsbetriebe in der Ukraine waren jedoch ebenso wie die Agrar-genossenschaften in den neuen Bundesländern in der Ausgangssituation 1990/91 weit von den Punkten A und B entfernt (vgl. BECKMANN 1997). Sie konnten weder überdurchschnittliche Löhne zahlen, noch wurden Gewinne erzielt. Ein wesentliches Problem bestand und besteht in der Ukraine heute noch in der Überbeschäftigung. Es ist deshalb weitaus realistischer anzunehmen, dass sich die Großbetriebe auf der Kurve zwischen den Punkten C⁵⁵ und D wiederfinden. In *beschäftigungssichernden* Unternehmen müssen alle Arbeitskräfte zu einem

⁵⁵ Die Entlohnung nach dem Durchschnittskostenprinzip war für die Planwirtschaft charakteristisch.

erheblichen Lohnverzicht bereit sein. Soll längerfristig die Beschäftigung möglichst vieler Arbeitskräfte gesichert werden, so bewegt sich ein Unternehmen von Punkt D zu Punkt C. In diesem Punkt werden alle Beschäftigten zum Marktlohnsatz l entlohnt. Die Zahl der Arbeitskräfte im Unternehmen wird maximiert unter der Restriktion, dass keine Verluste gemacht werden. Allerdings werden auch keine Gewinne erzielt.

Da in den ukrainischen Landwirtschaftsbetrieben der Lohnsatz ohnehin wesentlich niedriger ist als in anderen Sektoren, verschiebt sich auch Punkt C auf der Achse weiter nach rechts, und es erhöht sich die Anzahl der Arbeitskräfte, die weiter beschäftigt werden können, ohne dass sich dies gewinnschmälernd auf das Unternehmen auswirkt.

Die Unternehmen scheinen einer aus dem neoklassischen Unternehmensverständnis irrationalen Strategie zu folgen, indem so viele Arbeitskräfte eingesetzt werden, bis die Durchschnittsproduktivität den durchschnittlichen Opportunitätskosten der Arbeitskräfte entspricht. Es werden so viele Arbeitskräfte erhalten, wie das Unternehmen gerade tragen kann.

Wie bereits in Kapitel 4 ausgeführt, kann das Unternehmensziel nicht losgelöst von formellen und informellen Institutionen beurteilt werden. Die besonderen Bedingungen der Transformation, historisch bedingte Gepflogenheiten, kulturelle Aspekte, soziale Unsicherheit u.v.a.m. könnten Ursache der in den landwirtschaftlichen Unternehmen praktizierten Beschäftigungspolitik sein. Nach WEIKARD (1996) stellt die Verhaltensweise der Maximierung der Arbeitskräfte jedoch lediglich ein temporäres Phänomen dar. Diese Verhaltensweise erscheint so lange plausibel, wie es in einer „demokratisch organisierten Unternehmung“ für die Mitglieder vorteilhaft ist, der Strategie zuzustimmen, niemanden zu entlassen, solange der Bestand des Unternehmens nicht gefährdet ist⁵⁶.

5.3.3 Angebot des Faktors Arbeit im ländlichen Raum

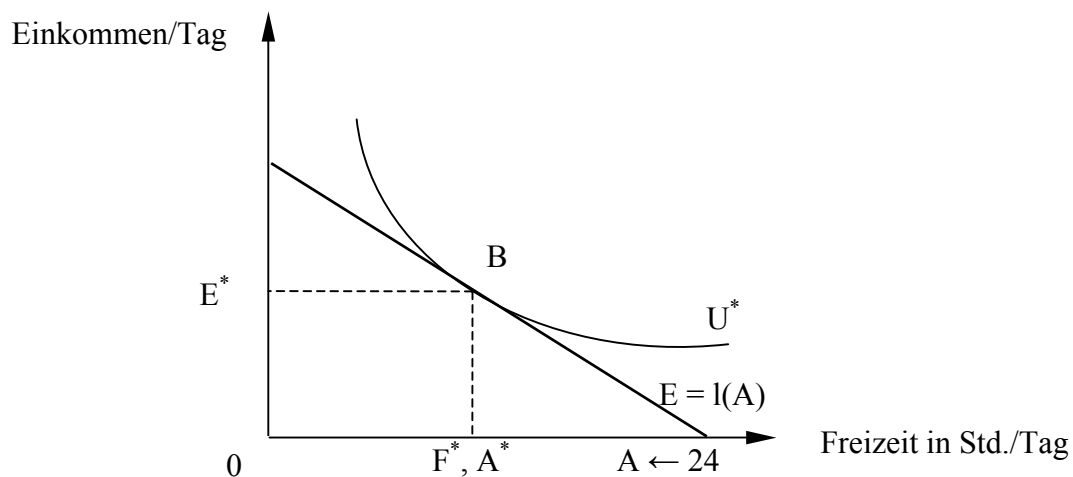
In der Literatur, die sich mit dem Transformationsprozess in Mittel- und Osteuropa beschäftigt, wird die Anzahl der Arbeitskräfte häufig nur aus Sicht des Unternehmens diskutiert. Auf das Angebot des Faktors Arbeit wird an dieser Stelle deshalb eingegangen, weil es gerade in der Ukraine unplausibel erscheint, dass die Beschäftigten dem landwirtschaftlichen Unternehmen ihre Arbeitskraft

⁵⁶ Aufgrund von Schuldenerlassen ist selbst ein dauerhaft im Verlustbereich wirtschaftender Betrieb nicht existenzgefährdet.

weiterhin zur Verfügung stellen, obwohl sie nicht bzw. unterhalb des arbeitsvertraglich vereinbarten Lohnes entlohnt werden.⁵⁷ Wie bereits in Kapitel 3.1.3 erwähnt, liegt das Lohnniveau in der Landwirtschaft außerdem wesentlich unter dem in anderen Sektoren.

Zunächst soll das Angebotsverhalten eines Individuums unter der Prämisse betrachtet werden, dass der Haushalt nur Einkommen aus bezahlter Marktarbeit erhält. Die eigene Nebenwirtschaft dient ausschließlich der Subsistenzproduktion⁵⁸ und nicht der Erzeugung von Produkten, die für den Verkauf bestimmt sind. Die neoklassische Theorie geht davon aus, dass das Angebotsverhalten der Individuen *ceteris paribus* durch die Zielfunktion $U=U(E,F)$ mit U =Nutzen, E =Einkommen und F =Freizeit bestimmt wird. Arbeit wird also so lange angeboten, bis die Grenzrate der Substitution zwischen Einkommen und Freizeit, auch Arbeitsleid genannt, gleich dem Lohnsatz ist (Nutzenmaximierungsbedingung). Graphisch lässt sich das wie folgt darstellen:

Abbildung 18: Optimales Arbeitsangebot



Quelle: Verändert nach WEISE et al. (2002, S. 370).

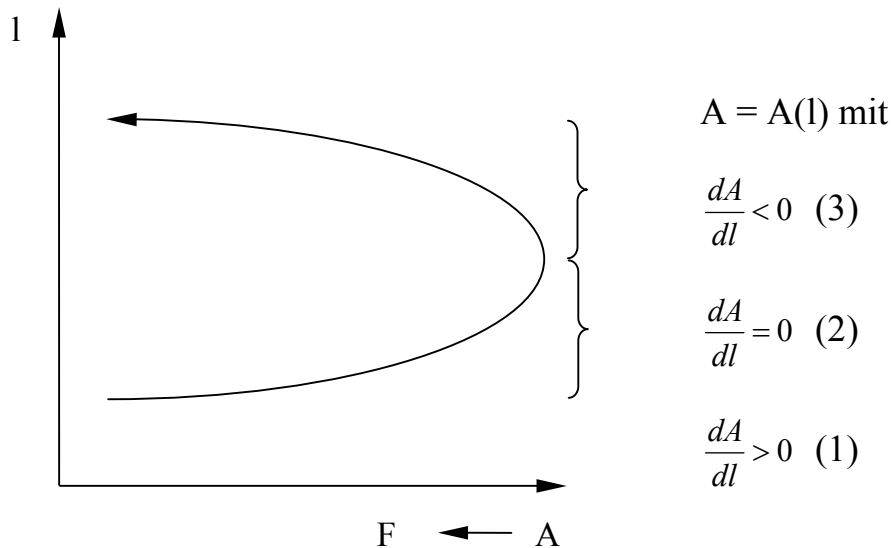
Die Gerade $E=l(A)$ kennzeichnet die Budgetbeschränkung des Individuums gemessen als ‚full income‘, d.h. Freizeit geht, bewertet mit dem Lohnsatz, in das Budget ein. Bei gegebenen Präferenzen und gegebener Budgetbeschränkung erreicht das Individuum seinen maximalen Nutzen im Tangentialpunkt B . In diesem Punkt entspricht die Grenzrate der Substitution zwischen Arbeit und Freizeit dem Lohnsatz.

⁵⁷ Die Lohnunterschiede zwischen den einzelnen Sektoren und dadurch bedingte Arbeitskräftewanderungen sollen hier nicht diskutiert werden.

⁵⁸ Sie zählt damit nicht zur Arbeitszeit (vgl. BRANDES et al. 1997).

Bei der Bestimmung seiner optimalen Arbeitsangebotsanpassung berücksichtigt das Individuum zwei Effekte: den Einkommenseffekt und den Substitutionseffekt. Die Arbeitsangebotsfunktion $A=A(l)$ lässt sich wie folgt darstellen:

Abbildung 19: Arbeitsangebotsfunktion



Quelle: Verändert nach WEISE et al. (2002, S. 373).

Im Bereich (1) ist der negative Substitutionseffekt im Betrag größer als der positive Einkommenseffekt, weshalb eine Einschränkung der Freizeit (F) und eine Ausdehnung des Arbeits(zeit)angebots (A) erfolgt. In Punkt (2) gleichen sich Substitutions- und Einkommenseffekt aus, Freizeit und Arbeitszeit bleiben unverändert. Im Bereich (3) ist der negative Substitutionseffekt im Betrag kleiner als der positive Einkommenseffekt. Daher erfolgt eine Ausdehnung der Freizeit und eine Einschränkung des Arbeits(zeit)angebots. Ob der Haushalt auf eine Lohnsenkung mit einem verringerten oder verstärkten Arbeitsangebot reagiert, hängt also von seiner individuellen Nutzenfunktion ab.

Unterstellt man, dass in der Ukraine die Haushalte angesichts des geringen Lohnsatzes ihre Entscheidungen im Bereich (1) treffen, ist demzufolge Freizeit billig und das Einkommen aus Arbeitszeit gering. Die Akteure maximieren also ihren Nutzen, indem sie Arbeitszeit gegen Freizeit⁵⁹ substituieren. Das Haushalts-

⁵⁹ Der Terminus „Freizeit“ umfasst in der vorliegenden Arbeit sowohl die Zeit für Freizeitaktivitäten als auch die Zeit für Haushaltsproduktion (neuere Ansätze in der Haushaltstheorie verwenden hierfür den Terminus „Konsumzeit“, z.B. BECKER), wobei nach BRANDES et al. (1997) zur Haushaltsproduktion die Erzeugung sogenannter Subsistenzgüter gehört. Freizeit bezeichnet also die gesamte Zeit, die nicht Marktarbeitszeit ist (vgl. DEMMLER 1996).

optimum ist dann erreicht, wenn die Grenzrate der Substitution von Einkommen durch Freizeit dem Lohnsatz im landwirtschaftlichen Unternehmen entspricht.

Bisher (vgl. Abb. 18) wurde unterstellt, dass der Haushalt sein Einkommen nur in Form von Lohn aus dem landwirtschaftlichen Unternehmen bezieht. In Abbildung 18 ist dieser Einkommensbeitrag durch die Strecke OE^* , der Anteil der eingesetzten Zeit durch die Strecke A^*24 dargestellt. Es ist jedoch davon auszugehen, dass die Beschäftigten in ihrer „Freizeit“ nicht nur Subsistenzgüter erzeugen, sondern einen Teil der erzeugten Produkte verkaufen, wodurch sie ein zusätzliches Einkommen erwirtschaften. Graphisch lässt sich das durch die Einführung einer Produktionsfunktion veranschaulichen (s. Abb. 20/1).

Abbildung 20/1 bildet – stilisiert – die Situation vor der Einführung marktwirtschaftlicher Bedingungen ab. Die Produktionskurve TA stellt die sogenannte Einkommensmöglichkeitenkurve bei Verwertung des Faktors Arbeit in der persönlichen Nebenwirtschaft dar, die Budgetgerade $E=l(A)$ die Einkommensmöglichkeitenkurve bei Einsatz der Arbeitskraft im landwirtschaftlichen Unternehmen. Aufgrund der hohen Grenzverwertung der Arbeitskraft im landwirtschaftlichen Unternehmen (charakterisiert durch den Lohnsatz $tg\alpha$), stellt TB den optimalen Arbeitseinsatz in der persönlichen Nebenwirtschaft dar und BC gibt den Arbeitseinsatz im landwirtschaftlichen Unternehmen wieder. Dementsprechend setzt sich das Gesamteinkommen des Haushalts OE^* zusammen aus dem Einkommen aus der persönlichen Nebenwirtschaft OD und dem Einkommen aus dem landwirtschaftlichen Unternehmen DE^* , das den Hauptanteil des Einkommens ausmacht.

Abbildung 20/2 veranschaulicht die Auswirkungen eines niedrigeren Lohnsatzes ($tg\beta$) im landwirtschaftlichen Unternehmen⁶⁰. Die Budgetgerade verläuft flacher, woraus eine relativ günstigere Grenzverwertung der Arbeitskraft in der persönlichen Nebenwirtschaft resultiert. Dadurch steigt der Anteil der Gesamtarbeitszeit des Haushalts, der in der persönlichen Nebenwirtschaft verbracht wird, und es sinkt der Arbeitseinsatz im landwirtschaftlichen Unternehmen.

⁶⁰ Um den Effekt besser zu veranschaulichen, wird unterstellt, dass sich die Produktionsfunktion der persönlichen Nebenwirtschaft nicht verändert hat.

Abbildung 20: Arbeitsangebot bei vollkommenem Markt für Arbeit unter Berücksichtigung des Einkommens aus der persönlichen Nebenwirtschaft

Abb. 20/1

Einkommen

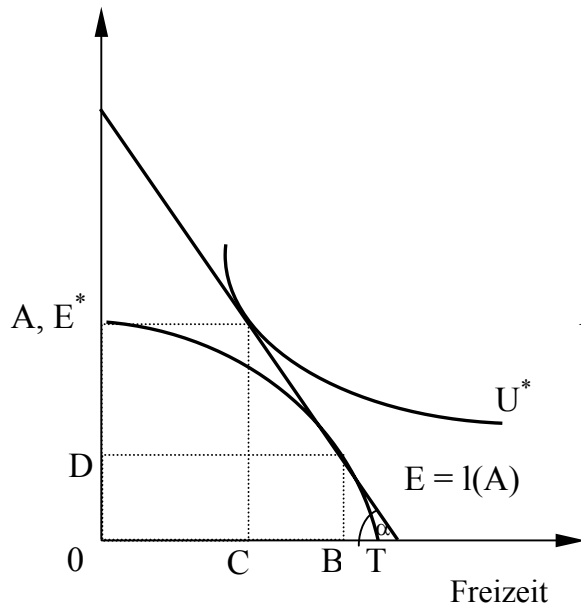
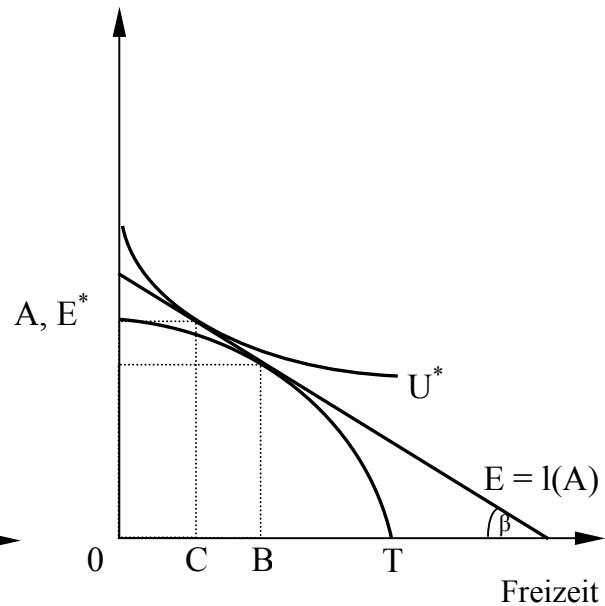


Abb. 20/2

Einkommen



- TC ... Gesamtarbeitszeit des Haushalts
- TB ... optimaler Arbeitseinsatz in der persönlichen Nebenwirtschaft
- BC ... Arbeitszeit im landwirtschaftlichen Unternehmen
- OC ... Freizeitkonsum
- $tg\alpha, tg\beta$... Lohnsatz
- OD ... Einkommensanteil aus der persönlichen Nebenwirtschaft
- DE* ... Einkommensanteil aus dem landwirtschaftlichen Unternehmen

Quelle: Verändert nach BRANDES et al. (1997, S. 85).

Sofern der Einkommensbeitrag OD den Einkommensbeitrag aus dem landwirtschaftlichen Unternehmen DE^* deutlich übersteigt, kann davon ausgegangen werden, dass das Beschäftigungsverhältnis nur aufrecht erhalten wird, um in den Genuss billiger Vorleistungsgüter für die eigene Wirtschaft zu gelangen, sich die Nutzung von Maschinen und Geräten zu ermöglichen und Zugang zur sozialen Infrastruktur des Unternehmens zu erhalten. Dies ist wiederum Ausdruck einer Nutzenmaximierung, erklärt aber auch die schlechte Arbeitsmotivation im landwirtschaftlichen Unternehmen, da diese Vergünstigungen i.d.R. unabhängig von der Arbeitsleistung gewährt werden.

Die Nutzenmaximierung ist eine Grundannahme menschlichen Verhaltens in der ökonomischen Theorie. Bei der Entscheidung über Handlungsalternativen wägt das Individuum den erwarteten Nutzen der Handlung und die damit verbundenen Kosten gegeneinander ab. Die Kosten ergeben sich dabei aufgrund des Opportunitätskostenkalküls. Es wird jene Handlungsalternative gewählt, bei der die Differenz zwischen erwarteten Erträgen und Kosten am größten ist (nach STOCKER 1997). Wie die soziologische Diskussion zeigen wird, ist diese unterstellte Nutzenmaximierung „lediglich“ ein Modell menschlichen Verhaltens, bietet aber in diesem Fall einen plausiblen Erklärungsansatz.

5.3.4 Einfluss informeller Institutionen auf die Arbeitskräftezahl

Informelle Institutionen sind von selbst entstandene Spielregeln zur Gestaltung menschlicher Interaktion. Zu den informellen Institutionen gehören u.a. Gepflogenheiten, Traditionen, Werte, Normen. Charakteristisch für alle Transformationsökonomien ist die Tatsache, dass sich formelle und informelle Institutionen nicht im gleichen Tempo verändern. Während neue formelle Institutionen zu Beginn der Transformation relativ rasch geschaffen wurden, hemmt die zeitlich verzögerte Anpassung der informellen Institutionen den agrarstrukturellen Wandel.

So erfolgte in der Ukraine zwar eine formale Änderung der Eigentumsverhältnisse, aber der Koordinationsmechanismus innerhalb des Unternehmens, die Aufbau- und Ablauforganisation und damit verbundenen Über- und Unterordnungsverhältnisse haben sich in der ersten Phase der Transformation nicht verändert. Dies ist auf den Einfluss informeller Institutionen zurückzuführen, die nunmehr auch in ökonomischen Modellen an Bedeutung gewinnen, da kollektive Lernprozesse in Kombination mit der Evolution der von den Beteiligten gemeinsam geteilten Vorstellungsmodelle eine fundamentale Rolle für institutionelle Innovationen im Transformationsprozess zu spielen scheinen (HAGEDORN 2000, zitiert nach BREM 2001). Informelle Institutionen wirken entscheidend auf das Ergebnis der Restrukturierung in existierenden Unternehmen.

Ein Ergebnis der Entwicklung des kollektiven Sektors in der Ukraine war die Bildung eines informellen, sozialen Netzwerkes, gefördert durch die flächenmäßige Ausdehnung der Unternehmen sowie durch die regelmäßigen Kontakte der Mitarbeiter untereinander und zwischen Mitarbeitern und Unternehmensleitern (vgl. BREM 2001). Die mit diesem Netzwerk verbundenen „Routinen, sich wiederholende Handlungs- und Kommunikationsmuster, erlernte Fertigkeiten, implizites Wissen, wiederholte Reinvestitionen in die gleichen physischen und Humankapitalgüter, etc. lassen die Akteure in der existierenden Organisationsform vergleichsweise lange beharren (BREM 2001, S. 235).“ Und offensichtlich geht dieses Festhalten an existierenden informellen Institutionen

konform mit dem Festhalten an alten Zielen, sofern diese das Interesse der Mehrheit der Akteure widerspiegeln.

So ist es vorstellbar, dass aufgrund der angestrebten Vollbeschäftigung der arbeitsfähigen Bevölkerung in der Planwirtschaft auch heute noch die Beschäftigung einer vergleichsweise hohen Arbeitskräftezahl als gesellschaftlicher Wert angesehen wird. Die Interviews im Rahmen der empirischen Studie der Arbeit hinterließen den Eindruck, dass die alle Lebensbereiche umfassende Krise, welche die Transformation hervorgerufen hat, ein Solidaritätsgefühl erzeugt, das mit den Worten „leben und leben lassen“ auf den Punkt gebracht werden kann. Aus diesem Blickwinkel erscheinen neben dem hohen Arbeitskräftebesatz auch einige Handlungsmuster (wenn auch nur bei kurzfristiger Betrachtungsweise) verständlicher.

Da die informellen Institutionen einen starken Einfluss auf das Handeln der Menschen haben, soll dieser Aspekt in der soziologischen Betrachtungsweise ein stärkeres Gewicht erhalten.

5.4 Zusammenfassung: Erklärungsgehalt der ökonomisch orientierten Theorie

Das Ziel dieses Kapitels bestand darin, wesentliche Ansätze der ökonomischen Theorie zur Erklärung der beobachteten Phänomene herauszuarbeiten. Wie sich bei der Diskussion aller drei Phänomene zeigt, eignen sich insbesondere institutionenökonomische Ansätze, um ablaufende Prozesse während der Transformation realitätsnah abzubilden. Im Gegensatz zur klassischen und neoklassischen ökonomischen Theorie zeichnet sich die Neue Institutionenökonomik durch eine Aufwertung der informellen gegenüber den formellen Institutionen aus, sowie durch eine kulturgeprägte Wahrnehmung der Realität gegenüber der Prämisse des Rationalverhaltens (LEIPOLD 1999).

Im Folgenden werden die wesentlichen Erkenntnisse der theoretischen Überlegungen aus ökonomischer Sicht zusammengefasst:

- (1) Die *Dominanz der großbetrieblichen Strukturen* in der Ukraine reflektiert nicht notwendigerweise deren Vorzüglichkeit, sondern die zu beobachtende Betriebsstruktur ist eine Konsequenz
 - der historischen Entwicklung der Großbetriebe und der hieraus resultierenden Institutionen und Ideologien,
 - des schwachen institutionellen Rahmens während der ersten Phase der Transformation, der Unsicherheit bei den Akteuren hervorrief,
 - der spezifischen Investitionen der landwirtschaftlichen Unternehmen in der Vergangenheit,

- der hohen Kosten einer Veränderung der Betriebsstruktur sowie
 - der verankerten informellen Institutionen.
- (2) Diese „Strukturkonservierung“ in den landwirtschaftlichen Unternehmen geht bei den Akteuren offensichtlich mit einem Selbstverständnis der in der Planwirtschaft mit dieser Struktur zusammenhängenden sozialen Vorteile einher. Die *Bereitstellung sozialer Leistungen* als institutionelles System ist im Verlauf der Transformation zu einer informellen, unternehmensspezifischen Institution geworden. Der Erhalt dieser Institution, wenn auch in reduziertem Umfang, ist Ausdruck der Pfadabhängigkeit von Institutionen, aber auch ein Zeichen für das Fehlen adäquater formaler Institutionen.
- (3) Die *vergleichsweise hohe Arbeitskräftezahl* in den landwirtschaftlichen Unternehmen lässt sich zurückführen auf
- den niedrigen Preis des Faktors Arbeit, der u.a. daraus resultiert, dass im ländlichen Raum die landwirtschaftlichen Unternehmen nahezu konkurrenzlose Nachfrager darstellen⁶¹,
 - die Homogenisierung der Interessen der Beschäftigten, die darin zum Ausdruck kommt, dass Beschäftigungssicherung gegenüber einer angemessenen Entlohnung der Arbeitskraft an Bedeutung gewinnt, die aber auch auf fehlende alternative Arbeitsmöglichkeiten und den Zusammenbruch des sozialen Netzes außerhalb des landwirtschaftlichen Unternehmens zurückzuführen ist,
 - von der Unternehmensleitung wahrgenommene soziale Verantwortung, die wiederum auf den vorherrschenden gesellschaftlichen Normen und Werten beruht.

Abschließend soll eine Antwort auf die eingangs gestellte Frage bezüglich der Interdependenz von Betriebsstruktur und sozioökonomischen Funktionen gegeben werden. Zweifellos hat der Erhalt der großbetrieblichen Strukturen in der Landwirtschaft auch zu einem Erhalt der in der Planwirtschaft ausgeübten sozioökonomischen Funktionen beigetragen, wenngleich eine wesentliche Ursache hierfür im Mangel an adäquaten Institutionen mit marktwirtschaftlichem Charakter zu sehen ist. Dieser Mangel an formalen Institutionen wie auch geltende Normen und Werte verzögern den agrarstrukturellen Wandel.

⁶¹ Dennoch wurde in Gesprächen mit Betriebsleitern ukrainischer Landwirtschaftsbetriebe häufig darauf hingewiesen, dass es an arbeitswilligen, motivierten Fachkräften mangelt.

6 THEORETISCHE ERKLÄRUNGSANSÄTZE FÜR DIE PHÄNOMENE – SOZIOLOGISCHE PERSPEKTIVE

*„Alles, was die Menschen in Bewegung
setzt, muss durch ihren Kopf hindurch; aber
welche Gestalt es in diesem Kopf annimmt,
hängt sehr von den Umständen ab.“*

Friedrich Engels

Wie sich bei der Einzelbetrachtung der herausgearbeiteten Phänomene im vorangegangenen Kapitel herausgestellt hat, eignen sich für deren Erklärung und Verstehen insbesondere institutionentheoretische Ansätze. Institutionen können nur dann entstehen, beibehalten oder geändert werden, wenn Akteure miteinander interagieren. Deshalb ist es Anliegen der soziologischen Betrachtung der Phänomene, das soziale Verhalten von Individuen und Gruppen zu hinterfragen. Damit erfolgt gleichzeitig eine stärkere Fokussierung auf die informellen Institutionen.

Die Institutionentheorie war Kernbestand der sozialwissenschaftlichen Forschung für Klassiker wie WEBER und DURKHEIM. Allerdings verlor sich die interdisziplinäre institutionentheoretische Ausrichtung im Laufe des 20. Jahrhunderts sowohl in der Ökonomie als auch in der Soziologie. Erst in den 80er Jahren gab es eine neue Tendenz in der soziologischen Theorieentwicklung. Um eine Alternative zur Neuen Institutionenökonomie aufzubauen, wurden die Institutionen wieder zentraler Forschungsinhalt der Soziologie, was zur Herausbildung des Neuen Soziologischen Institutionalismus führte (MAURER und SCHMID 2002).

Um Wiederholungen der theoretischen Ausführungen zu vermeiden, wird zunächst ein theoretischer Rahmen vorgestellt, um anschließend auf die Phänomene im Einzelnen einzugehen. Einführend erfolgt eine kurze Darstellung der drei Hauptrichtungen der klassischen Soziologie, da sie in gewisser Weise Grundbausteine des institutionentheoretischen Konzepts darstellen und somit bereits wesentliche Erklärungsansätze enthalten, die zum besseren Verständnis des Handelns der Akteure und somit auch der beobachteten Phänomene beitragen. Anschließend werden die wesentlichen Züge des Neuen Institutionalismus skizziert, wobei den informellen Institutionen, den Organisationen und den Netzwerken besondere Aufmerksamkeit geschenkt wird. Darauf aufbauend erfolgt eine Einordnung der Phänomene in den theoretischen Kontext.

6.1 Theoretischer Rahmen für die beobachteten Phänomene

6.1.1 Klassische Ansätze

Als Gegenpart des homo oeconomicus fungiert in der Soziologie das Menschenbild des homo sociologicus. Dieses Menschenbild betont die handlungsleitende Wirkung internalisierter Normen und externer Sanktionen für den Akteur. Handlungselektionen sind durch gesellschaftliche Gegebenheiten determiniert, Interessen und Ziele durch den Automatismus der Normerfüllung bestimmt. Trotz verschiedener Kritikpunkte am Modell des homo sociologicus – z.B. die Vernachlässigung subjektiver Deutungsmuster und individueller Handlungsstrategien (KELLE 1997) – bildet dieses Forschungsparadigma den Kern der klassischen Theorieansätze.

Entsprechend der Charakterisierung und Erklärung von Kollektivphänomenen werden in der Soziologie drei Hauptrichtungen unterschieden, die sich jedoch in ihrem Erklärungsanspruch überschneiden: (1) Akteurtheorie, (2) Systemtheorie und (3) marxistische Theorie (EBERLE und MAINDOK 1994). Der akteurzentrierte Ansatz hebt die Bildung gesellschaftlicher Sachverhalte durch das bewusste Handeln der Individuen hervor, welche durch ihre Handlungen gestaltend auf ihre soziale Umwelt einwirken. Der systemorientierte Ansatz betont die relative Stabilität sozialer Interaktionen, und der marxistische Ansatz unterstellt eine historische Bedingtheit gesellschaftlicher Sachverhalte.

(1) Akteurtheoretische Ansätze gehen von einer bestimmten Beurteilung des Individuums und einer Bewertung seiner Handlungsmöglichkeiten aus. Wertvolle Impulse hat diese Theorie durch BLUMER (1973) erhalten. Nach ihm beruht der symbolische Interaktionismus (dieser Begriff vereint alle akteurzentrierten Theorien) auf drei Prämissen:

- (1) Individuen handeln entsprechend der Bedeutung, die ihre Umwelt für sie hat.
- (2) Diese Bedeutung ergibt sich aus der sozialen Interaktion.
- (3) Diese Bedeutung wird erst durch einen interpretativen Prozess wirksam.

Die Umwelt wird von Individuen durch Symbole erfahren und interpretiert (z.B. wird die Geste des Händedrucks bei der Begrüßung in verschiedenen Kulturen sehr unterschiedlich interpretiert). Menschliches Handeln ist deshalb nur dann untersuchbar, wenn dem Deutungsprozess ein zentraler Stellenwert zugewiesen wird. Eine noch so detaillierte Beschreibung äußerer Phänomene kann die Bedeutung einer Handlung nicht erschließen.

Die zweite Prämisse versucht, den Ursprung der Bedeutung zu erklären. Handlungen werden nicht notwendigerweise nach den tatsächlichen Motiven und Absichten des Akteurs beurteilt, sondern die Motive und Absichten werden entsprechend der Sichtweise des Beurteilenden interpretiert bzw. unterstellt. Deutungen sind also sozial bedingt.

Es bleibt die Frage offen, wie der Einzelne den Deutungsprozess vollzieht und wie er mit vorgefundenen Deutungen umgeht. Laut der Theorie muss jeder die vorgefundene soziale Situation so definieren, dass sie für ihn handhabbar ist. Situationsdefinitionen werden dabei nicht unabhängig voneinander getätigt und haben einen gewissen Spielraum durch die Mehrdeutigkeit der sozialen Situationen, so dass eine Definition in gewisser Weise ausgehandelt wird.

(2) Systemtheoretische Ansätze analysieren die Beschaffenheit von gesellschaftlichen Tatbeständen, die relativ unabhängig von den Absichten und Handlungen einzelner Individuen existieren. Die Entwicklung eines systematischen Konzeptes sozialer Tatbestände soll klären, welche Bedeutung und Funktion sie für den Bestand von Gesellschaften haben und wie das Verhältnis von derart vorgegebenen Bedingungen zu aktiven Handlungsleistungen vorzustellen ist.

Ein wichtiger Vertreter der Systemtheorie ist PARSONS. „Wie ist gesellschaftliche Ordnung möglich?“ (nach EBERLE und MAINDOK 1994) – so lautet die Frage, die PARSONS mit seiner Theorie klären möchte. Er sucht nach einer Antwort, die sich aus den Eigenarten menschlichen Handelns und der Beschaffenheit gesellschaftlicher Tatbestände ergibt. In PARSONS Verständnis ist menschliches Handeln einerseits von Denkvorgängen und rationalen Kalkülen begleitet, andererseits von einer inneren Bereitschaft bzw. Motivation getragen.

Die Frage nach gesellschaftlicher Ordnung stellt sich auf drei Ebenen. Auf der ersten Ebene geht es um die *Integration der Beziehungen zwischen Individuen*, d.h. um die Voraussetzungen für soziale Interaktion. Es soll geklärt werden, warum es beim Zusammentreffen von Individuen mit je eigenen Zielvorstellungen in der Regel dennoch zu einer Einigung über eine gemeinsame Handlungslinie kommt. Die zweite Ebene beschäftigt sich mit der *Integration von individuellen Motiven und gesellschaftlichen Strukturen*. Hier wird der Frage nachgegangen, warum Individuen in vergleichsweise hoher Übereinstimmung mit gesellschaftlich vorgegebenen strukturellen Bedingungen handeln, obwohl sie in der Lage wären, Ziele und Interessen zu entwickeln, die nicht mit den gesellschaftlichen Strukturen übereinstimmen. Die dritte Ebene betrifft die *Integration gesellschaftlicher Strukturen*. Hier gibt es einen ähnlichen Klärungsbedarf wie bei der Interaktion von Individuen, nur dass es in diesem Fall um Systeme in der Gesellschaft geht (z.B. Banken- oder Bildungssystem). Diese

Systeme verfolgen ebenfalls unterschiedliche Ziele, beziehen sich funktional jedoch gleichermaßen auf den ‚Bestand der Gesellschaft‘.

Elementarer Ansatzpunkt der soziologischen Analyse sind nach PARSONS weder einzelne Personen noch soziale Strukturen, sondern der einzelne Handlungsakt mit seinen allgemeinen Charakteristika. Im Mittelpunkt der Überlegungen steht der zielorientierte Akteur, wobei weder die konkrete Person noch die speziellen Absichten des Akteurs interessieren. Es geht ausschließlich darum, generelle Muster für den Ablauf von Handlungsprozessen zu isolieren. PARSONS erklärt gesellschaftliche Ordnung damit, dass Individuen in ihren Orientierungsweisen durch gezielte Aktivitäten gesellschaftliche Wertvorstellungen aufnehmen. Allerdings begründet er nicht, wie es dazu kommt, dass Normen handlungsleitend wirken (EBERLE und MAINDOK 1994). Mittels seiner Systemtheorie versucht PARSONS die Elemente und Verknüpfungen, die für die gesellschaftliche Realität von zentraler Bedeutung sind, zu isolieren und in einem Modell systematisch aufzubereiten.

Mit dem Systembegriff geht die Annahme einher, dass jedes System innerhalb seiner Grenzen eine Identität entwickelt, die es von seiner Umwelt unterscheidbar macht. PARSONS unterscheidet strukturelle und funktionale Systemanalyse. Auf dem Weg der strukturellen Analyse soll ermittelt werden, wie die innere Struktur eines Systems beschaffen ist, die letztlich Grundlage der Prozesse ist, die im System ablaufen und somit für eine gewisse Stabilität sorgen. Über die funktionale Analyse wird ein dynamischer Zugang zum Gegenstandsbereich geschaffen. Alle ablaufenden Prozesse sind dahingehend von Wichtigkeit, wie sich diese auf den Bestand des Systems auswirken, seinem inneren Gleichgewicht dienen oder Strukturveränderungen zur Folge haben.

Wesentliche Anregungen zur Entwicklung seiner Systemtheorie bezieht PARSONS aus der Ökonomie. So kommt er zu dem Schluss, „daß die grundlegende Klassifikation der Produktionsfaktoren und der Einkommensverteilung aus Boden, Arbeit und Kapital ... durch den vierten Faktor, den er als ‚Organisation‘ bezeichnete, sowohl als Klassifikation des Inputs bzw. des Outputs in der Wirtschaft als auch als soziales System angesehen werden könnte (PARSONS 1975, zitiert a.a.O., S. 19)“.

Auf PARSONS gehen auch wesentliche evolutorische Denkvorstellungen zurück. Die soziologische Evolutionstheorie besagt, dass Systeme in ihrer Entwicklung darauf ausgerichtet sind, ihre Anpassungskapazität zu erhöhen und damit ihre Überlebens- und Bestandsfähigkeit gegenüber den Umweltbelastungen zu sichern. Die Erhöhung der Anpassungsfähigkeit wird über eine Ausdifferenzierung der inneren Struktur hergestellt. Für Sozialsysteme bedeutet dies z.B., dass sich traditionelle Familienverbände, die ökonomische Funktionen ebenso

abdecken wie solche der Ausbildung und sozialen Sicherung, auflösen. Die ehemals von der Familie erbrachten Leistungen werden in neu entstehenden und spezialisierten sozialen Subsystemen ausgeübt. Neben dieser formalen Differenzierung ist die Differenzierung von Wertmustern eine Voraussetzung zur Steigerung der Anpassungskapazität einzelner Handlungssysteme. Das Ziel gesellschaftlicher Evolution sieht PARSONS in der Herausbildung eines Institutionengefüges, das jedem Einzelnen ein höchstes Maß an Freiheit und den höchsten Grad an Befriedigung seiner Bedürfnisse gewährleistet.

(3) *Der historische Ansatz* geht von der geschichtlichen Bedingtheit gesellschaftlicher Sachverhalte aus. Die wichtigsten Vertreter dieses Ansatzes sind Karl MARX und Max WEBER. Mit ihren Studien beabsichtigten sie, zu einem besseren Verständnis der kapitalistischen Gesellschaft bzw. der kapitalistischen Rationalität zu gelangen.⁶²

Aus marxistischer Sicht liegt die Hauptfunktion sozialer Ordnung in der Befriedigung grundlegender menschlicher Bedürfnisse. Dieser Sicht entsprechend organisiert sich das Soziale um den Bereich der Produktionsfaktoren herum, dem somit eine Schlüsselrolle für die Erklärung sozialer Strukturen zukommt. MARX prägte in diesem Zusammenhang den Begriff der „sozialen Klasse“, welche sich in Abhängigkeit von der Verfügungsgewalt über Produktionsmittel bestimmt.

Des Weiteren geht MARX in seiner Theorie von folgenden Grundannahmen aus:

- (1) *Gesellschaft wird von Individuen erzeugt* – Das Erklären sozialer Phänomene bedeutet in diesem Sinne immer auch ihr Zurückführen auf das Handeln von Individuen.
- (2) *Individuen treten nie voraussetzungslos einander gegenüber* – Sie begegnen sich jeweils in sozialen Zusammenhängen, die unabhängig von der konkreten Einzelperson existieren.

Welcher Art die Handlungsfähigkeit von Akteuren ist und in welchem Umfang sie dazu beiträgt, gesellschaftliche Prozesse absichtsvoll zu gestalten, ist auch eine Frage der strukturellen Bedingungen. Die individuelle Handlungsfähigkeit von Akteuren kann also nur im Zusammenhang mit den Handlungsmöglichkeiten beurteilt werden, die ein gegebener sozialer Rahmen zulässt. Diese Überlegungen bedürfen Annahmen über soziales Handeln im Geschichtsverlauf. Diesbezüglich ist MARX der Auffassung, dass Geschichte nicht das Ergebnis planvoller Absichten der Akteure ist, sondern einen ‚naturwüchsigen‘ Charakter hat.

⁶² Den folgenden Ausführungen liegt eine zusammenfassende Darstellung des historischen Ansatzes in EBERLE und MAINDOK (1994) zu Grunde.

Für vorkapitalistische Gesellschaften bedeutet dies zum einen, dass in ihnen die natürlichen Zwänge so dominierten, dass über die Absicht der reinen Überlebenssicherung kaum Raum und Realisierungsmöglichkeiten für Zielorientierungen bestanden. Ernteausfälle, Epidemien usw. beeinflussten die Entwicklung sozialer Verbände tiefgreifend. Mit den Errungenschaften der Technik im Kapitalismus schienen wichtige Hemmnisse überwunden. Dennoch trat trotz der Entfaltung der Produktivkräfte eine Verelendung breiter Bevölkerungsgruppen ein. Und dieser Aspekt der Entwicklung des Kapitalismus kann keiner Person oder Personengruppe als geplante Absicht unterstellt werden. Wie lassen sich nun diese ungewollten Folgen erklären, obwohl die Gesellschaft gegenüber planvollem und absichtsvollem Handeln scheinbar offen ist? MARX zieht den Schluss, dass Individuen zwar planvoll und rational handeln, gleichwohl ist jedoch die Koordination der einzelnen Aktivitäten durch die Struktur der Gesellschaft in einen Zusammenhang gestellt, aus welchem sich Folgen ihrer Handlungen ergeben, die sie weder wollen, noch beeinflussen können.

Damit kommen sowohl PARSONS als auch MARX zu dem Ergebnis, dass Individuen und ihre Handlungen in der Realität nicht von den gesellschaftlichen Rahmenbedingungen zu trennen sind, in welchen sie angesiedelt sind. MARX' Ausgangspunkt sind jedoch nicht die Zielorientierung und Absichten eines Akteurs wie bei PARSONS, sondern theoretische Annahmen über Verhaltensanforderungen der Gesellschaft an die Individuen. Diese stellen sicher, dass das Handeln der Individuen dem entspricht, was die Funktionserfordernisse des Systems verlangen.

In seinem Konzept des historischen Materialismus vertritt MARX die These, dass die Regeln, von denen strukturelle Bedingungen im Kapitalismus gesteuert werden, durchaus in ökonomischen Gesetzmäßigkeiten begründet sind. So unterscheidet sich die kapitalistische Gesellschaft von anderen durch eine besondere Verfassung von Produktivkräften und Produktionsverhältnissen. Insbesondere ökonomische Tatbestände sind für die Gesellschaft strukturbestimmend. Und alle gesellschaftlichen Bereiche hängen zumindest insoweit von der Ökonomie ab, dass sie das ökonomische Modell nicht außer Kraft setzen.

WEBER (1964) kritisiert die Marx'sche Sichtweise, derzufolge die ökonomischen Faktoren nahezu ausschließlich als Determinanten sozialer Klassen verstanden werden. Als weitere hierarchische Dimension führt Weber den „Status“ ein. So hänge auch vom Status einer Person ab, welcher gesellschaftlichen Klasse sie sich zugehörig fühlt.

Von WEBER (1972) stammt außerdem die wohl bekannteste Typologie unterschiedlicher Formen des Handelns. Er unterscheidet vier Typen des Handelns: das zweckrationale, das wertrationale, das affektuelle und das traditionale.

Insbesondere wertrationales und traditionales Handeln sind normgeleitet. Wie EBERLE und MAINDOK (1994) feststellen, vertritt also bereits WEBER die Position, dass Normen Faktoren sind, die einen eigenen Stellenwert und eine eigene Logik haben. In ihrer Entstehung sind Normen als Ausdruck für gesellschaftliche Wertvorstellungen nicht auf andere Elemente reduzierbar und gewinnen außerdem im Geschichtsverlauf eine eigenständige kausale Bedeutung.

6.1.2 Neuer Institutionalismus

6.1.2.1 Theoretische Grundorientierung

Der Neue Institutionalismus bündelt verschiedene Entwicklungen in der Theoriebildung und soll neue Zugänge und Einsichten in zentrale sozialwissenschaftliche Forschungsfelder ermöglichen. Die Soziologie begegnet mit dieser nunmehr konsequenten handlungstheoretischen Fundierung den Kritiken an reinen Mikro- und Makrotheorien. Darüber hinaus fordert dieser Forschungsansatz dazu auf, das Verhältnis von Ökonomik und Soziologie zu überdenken.

Der Neue Institutionalismus konzipiert Institutionen als handlungsleitende Regeln. Der Geltungsanspruch der Institutionen wird aus Sicht der Akteure erklärt und nicht mehr aus den gegebenen gesellschaftlichen Leitideen und funktionalen Effekten. Demzufolge werden Institutionen als Vermittlungsmechanismus zwischen Individuen und sozialen Strukturen aufgefasst. Es ist systematisch nach Bedingungen zu suchen, unter denen Akteure soziale Regeln konstituieren und einhalten. „Die Erklärungsaufgabe ist es somit zu zeigen, wann Institutionen eine handlungsregulierende Wirkung zukommt, weil sie bei den Akteuren Geltung finden, bzw. wann sich die Akteure nicht mehr an die Regeln halten (MAURER und SCHMID 2002, S. 11).“

Dieser Aufgabe widmen sich zwei konkurrierende Programme. Im Rationalprogramm⁶³ wird soziale Ordnungsbildung als Unterfangen eigennütziger Akteure zur Realisierung von Abstimmungserträgen erklärt. Im Kulturprogramm⁶⁴ wird hingegen die Orientierungsbedürftigkeit und Sinnsetzungsfähigkeit der Menschen betont und dementsprechend soziale Ordnung auf der Basis gemeinsamer Werte und Ideen thematisiert.

Am Rationalprogramm wird deutlich, dass sich die Institutionentheorie nicht entlang der beiden Disziplinen abgrenzen lässt. Sowohl in der soziologischen als auch in der ökonomischen Theoriekonstruktion spielen Institutionen eine

⁶³ Wird von der NIÖ (z.B. RICHTER und FURUBOTN 1996) wie auch von Teilen der Soziologie (z. B. KUBON-GILKE 2002) vertreten.

⁶⁴ Ist bislang vor allem in der Soziologie beheimatet, siehe z.B. DiMAGGIO und POWELL (1983), MARCH und OLSEN (1989), SCOTT (2001).

prominente Rolle. Die Institutionenökonomie beschäftigt sich mit den institutionellen Voraussetzungen individuellen und kollektiven Handelns (RICHTER und FURUBOTN 1996) und öffnet sich insofern breiteren sozialwissenschaftlichen Fragestellungen, indem sie Ressourcenausstattung, Präferenzen und Wahrnehmungen der Akteure nicht mehr als vorgegeben ansieht. Der soziologische Institutionalismus stellt die in der Ökonomie strikte Trennung von Individuum und Gesellschaft in Frage und versucht zu zeigen, in welcher Weise Individuen mit ihren Ressourcen, Präferenzen und Kognitionen erst durch Gesellschaft – und das heißt durch Institutionen – konstituiert werden, ohne jedoch dadurch in ihren Entscheidungen determiniert zu sein (vgl. EDELING 2002).

Offen ist allerdings weiterhin, wie die Trennung von Individuum und Gesellschaft sowohl im ökonomischen als auch im soziologischen Institutionalismus überwunden werden kann. Wie EDELING (2002) ausführt, wird von Seiten der Soziologie zunächst auf die soziale Einbettung der Akteure, ihre Verflechtung in soziale Strukturen und interpersonelle Beziehungen verwiesen, aus denen sich individuelle Handlungsrationaltäten erst erklären ließen. Ökonomische Institutionisten versuchen eine Erweiterung des *homo oeconomicus* in Gestalt des *homo oeconomicus maturus* (s. FREY 1997), der intrinsische Motive besitzt, die durch Institutionen gefördert oder zerstört werden können.

Wesentlich für die Erklärung von Phänomenen scheint die Annahme des soziologischen Institutionalismus, dass Institutionen mit bestimmten „Denkstilen“ und „Denkkollektiven“ (DOUGLAS 1991, S. 31ff.) verknüpft sind. Sie enthalten Regeln darüber, was und wie Akteure beobachten und auf diese Weise ihre Wirklichkeit konstruieren. Die Wirklichkeit der Akteure muss also nicht mit der Wirklichkeit des Beobachters, der nicht in das jeweilige System integriert ist, übereinstimmen, so dass sich allein aus dieser Tatsache heraus beobachtete Irrationalitäten „auflösen“.

Auch MARCH und OLSEN (1989) weisen darauf hin, dass Personen Sichtweisen und Präferenzen in Abhängigkeit vom Grad ihrer Integration in ein System entwickeln. Je stärker ein Akteur in ein Netz sozialer Strukturen eingebunden ist, desto stärker ist der Einfluss von Erwartungshaltungen und der Vertrauensbereitschaft anderer Akteure auf Entscheidungen (vgl. LUHMANN 1995). Präferenzen werden in Institutionen geprägt, wandeln sich mit ihnen und dürfen insofern nicht als feststehend oder vorgegeben angesehen werden.

Während in der Institutionenökonomie der Akteur im Vordergrund steht, konzentriert sich der soziologische Institutionalismus auf den Sinnzusammenhang, d.h. die Bedeutung des Handelns in Organisationen. Der Soziologie geht es also um das Verstehen von Handlungen als Ergebnis sinnvoller Definitionen der sozialen Wirklichkeit (SILVERMANN 1972, EDELING 2002). In diesem

Zusammenhang wird immer wieder die Bedeutung der informellen Institutionen betont.

6.1.2.2 Informelle Institutionen als weicher Faktor im Transformationsprozess

Die informellen Institutionen spiegeln Werte, Einstellungen und Normen einer Gesellschaft wider und manifestieren sich in Verhaltenskodizes, Sitten, Gebräuchen, Tabus, Traditionen und Konventionen. Während formelle Institutionen vom Staat definiert werden, „wachsen“ informelle Institutionen in der Gesellschaft (vgl. GÖTZ 1998). Formellen und informellen Institutionen⁶⁵ gemeinsam ist, dass es sich um Regeln handelt, an denen sich Akteure in wiederkehrenden Interaktionsbeziehungen orientieren können, dass aufgrund dieser Regeln ein Ausblenden bestimmter Handlungen aus dem Entscheidungskalkül möglich ist (Informationsfunktion) und dass sie Anreize setzen, bestimmte Handlungen auszuführen oder zu unterlassen (Anreizfunktion).

Zu Beginn der Transformation richtete sich die Aufmerksamkeit in erster Linie auf die Veränderung der formellen Institutionen (Eigentumsrechte, Bankensystem, Arbeitsmarktinstitutionen usw.), wodurch eine Diskrepanz zwischen den neu geschaffenen formellen Institutionen und den gewachsenen, sich vergleichsweise nur sehr langsam verändernden informellen Institutionen entstanden ist. Bei entsprechend starker Ausbildung der informellen Institutionen kann die Etablierung ihnen entgegenstehender formeller marktwirtschaftlicher Institutionen hohe Kosten verursachen oder sogar scheitern. Auch eine andere Sicht ist möglich: In den postsozialistischen Ländern müssen entsprechende informelle Institutionen erst entstehen, weil sonst Gesetze und Verordnungen wirkungslos bleiben, umgangen oder nicht durchgesetzt werden. Zwar werden in modernen Gesellschaften informelle Institutionen schrittweise durch formale ersetzt – so zeigt es jedenfalls die Wirtschaftsgeschichte, jedoch verläuft dieser Prozess weder automatisch noch rasch (RAISER 1997). Und auch in hoch entwickelten Gesellschaften machen die formgebundenen Regeln nur einen kleinen Teil der Summe von Beschränkungen aus (NORTH 1992).

Die Bedeutung der informellen Institutionen ist daraus zu ersehen, dass dieselben formgebundenen Regeln in verschiedenen Gesellschaften zu verschiedenen Ergebnissen führen. Die konfliktreiche Veränderung der Institutionen verzögert die Etablierung eines neuen Regelsystems und beeinträchtigt infolge der dadurch entstehenden Transaktionskosten die Leistungsfähigkeit des Wirtschaftssystems. Das erklärt auf der einen Seite den (zunächst) ausgebliebenen

⁶⁵ Für „formelle“ und „informelle“ Institutionen existieren in der Literatur unterschiedliche Bezeichnungen. NORTH (1992) verwendet z.B. die Formulierungen „formgebunden“ und „formungebunden“. GÖTZ (1998) spricht von „internen“ und „externen“ Institutionen.

Wirtschaftsaufschwung, auf der anderen Seite ist im Beharrungsvermögen der in der sozialistischen Gesellschaft geprägten Werte und Normen ein Erklärungsansatz für weitere Phänomene des Transformationsprozesses zu sehen.

SIMON (1998) und SCHMEMANN (1999) haben für Russland mentale Prägungen herausgearbeitet, die offensichtlich auch für die anderen Nachfolgestaaten der UdSSR zutreffend sind. Unter anderem nennen sie das paternalistische Verhältnis des Staates gegenüber den Menschen, spezifische Züge des Wirtschaftens und der Wirtschaftsethik aufgrund der Staatsbezogenheit des Gemeinwesens, die zu Misstrauen gegenüber Markt und Privateigentum an Produktionsmitteln geführt haben, sowie ein Sozialverhalten des Egalitarismus, d.h. eine hohe Bereitschaft, sich ein- und unterzuordnen⁶⁶.

Die Ausführungen von FRANZEN (1998) und DALHOFF (1996) unterstützen diese Charakterisierung. FRANZEN führt aus, dass in Russland Privateigentum stärker mit Neid, Entscheidungsfreiheit und Chaos verbunden ist als in anderen Transformationsländern. Des Weiteren gibt es wenig ausgeprägte Unterschiede in der Einstellung von Unternehmern und Arbeitnehmern. DALHOFF sieht in der slawischen Tradition, der Religion und dem tief verwurzelten Paternalismus die wesentlichen Quellen für eine kollektivistische Einstellung. Daraus resultieren eine vergleichsweise starke Einschränkung der wirtschaftlichen Selbstbestimmung, eine sehr begrenzte wirtschaftliche Verantwortung sowie relativ geringe Leistungsanreize. All diese informellen Institutionen standen im Einklang mit der Politik des sozialistischen Staates.

Die Einführung marktwirtschaftlicher (formgebundener) Regeln hat die bestehenden, originären Ordnungsfaktoren des Wirtschaftens und Zusammenlebens neu kombiniert. Neue Regeln erzeugen Misstrauen und müssen durch Nutzenstiftung Akzeptanz erlangen. Nach OLSON (1991) gibt

„... es kein schwierigeres Wagnis, keinen zweifelhafteren Erfolg und keinen gefährlicheren Versuch, als eine neue Ordnung einzuführen, was auf dem Mißtrauen der Menschen beruht, die wirklich Zutrauen zu den neuen Verhältnissen erst haben, wenn sie von deren Dauerhaftigkeit durch Erfahrung überzeugt sind“ (S. 48).

⁶⁶ Im Gegensatz dazu ist in den meisten mittel- und westeuropäischen Ländern der Individualismus bereits zum Leitbild geworden. Individualismus meint in diesem Zusammenhang kulturbedingtes nie aufgehörendes Status- und Prestigestreben, wodurch das Denken gemeinschaftsfeindlich überformt wird. Daraus folgt u.a. auch, dass Arbeit als Eigenwert ihre dominierende Stellung eingebüßt hat (BUB 1995).

Das kann jedoch nicht gelingen, wenn sich die neu eingeführten Regeln selbst widersprechen und nicht verlässlich sind. Wie eine Studie der WORLD BANK (1997) zu Verlässlichkeit der Gestaltung und Geltung der Gesetze, des Eigentumsschutzes und der Staatsverwaltungen zeigt, rangieren die GUS-Staaten hinsichtlich des ermittelten Glaubwürdigkeitsindex an letzter Stelle. Informelle, vertrauenerprobte Institutionen gewinnen durch diesen Umstand an Gewicht, da sie Sicherheit schaffen, auch wenn sie, gemessen an einem pareto-optimalen Zustand, ineffizient sind. Sie überleben, weil sie allgemein befolgt werden und sich die Einigung auf eine neue Regel nicht auszahlt (vgl. LEIPOLD 1999).

Die Theorie des institutionellen Wandels geht zwar der Frage nach den ursprünglichen Motiven und Arten moralischer Bindungen nach, kann aber die Bedingungen für die Bildung und Akzeptanz der informellen Institutionen noch nicht hinreichend klären. Die evolutorische Theorie nimmt eine spontane Entwicklung informeller Institutionen an, wodurch jedoch keine Gewähr für die Herausbildung effizienter und sozial akzeptierter Regeln gegeben ist. Konsens herrscht inzwischen darüber, dass der Einfluss der bestehenden, historisch gewachsenen informellen Ordnung nicht ignoriert werden darf, um die Voraussetzungen für wirtschaftliche Entwicklung zu schaffen.

6.1.2.3 Institution und Organisation

Im ökonomischen Verständnis werden Unternehmen als Organisationen und damit als System von Institutionen bzw. Regeln begriffen (vgl. PICOT et al. 1999, NORTH 1992). Der Organisation erwächst die Aufgabe, die Handlungen der Akteure über die in der Organisation vorhandenen Institutionen extern zu steuern und sie zu veranlassen, einen Beitrag zum Organisationsziel zu leisten. Im soziologischen Verständnis gelten als Organisationen Institutionen einschließlich der daran beteiligten Personen⁶⁷, und auch hier besteht die institutionelle Steuerleistung der Organisation darin, eine effiziente Verteilung der Verfügungsrechte zu gewährleisten und die Individuen zu bewegen, im eigenen Interesse einen Beitrag zum Organisationsziel zu erbringen. In beiden Sichtweisen wird also die exogene Handlungssteuerung durch Institutionen innerhalb der Organisation betont.

Die Unterschiede zwischen ökonomischem und soziologischem Institutionalismus werden jedoch deutlich, wenn betrachtet wird, wie die Identität, Interessen, Beobachtungsweisen und somit Handlungen der Akteure endogen aus dem institutionellen Kontext zu verstehen sind. In der Institutionenökonomie steht die externe Steuerung des Handelns im Vordergrund, Organisation wird als

⁶⁷ Diese Aussage trafen zusammenfassend die Ökonomen RICHTER und FURUBOTN (1996).

Instrument zur Lösung von Koordinationsproblemen verstanden. Der soziologische Institutionalismus vertritt eine andere Auffassung – Organisationen sind nicht nur durch Regeln und Strukturen gekennzeichnet, in ihnen finden sich auch Bewusstseinsformen und Denkgewohnheiten wieder (ORTMANN et al. 1997). So erhält die Organisation gleichzeitig einen symbolischen Charakter, da die Handlung mit ihrer Bedeutung, die sie im Kontext der Institution erhält, im Fokus der Betrachtung steht (nach EDELING 2002). Erst daraus erwachsen konkrete Handlungsrationaltäten für Akteur und Organisation.

Die Ökonomie sucht zur Beurteilung von Organisationen nach Effizienzkriterien in Hinblick auf die interne Verfassung einer Organisation sowie mit Blick auf die Beziehungen der Organisation zu ihrer Umwelt. Die vorfindbare Organisationslösung wird als „Resultat einer an Transaktionskosten oder effizienter Gestaltung der Verfügungsrechte orientierten Entscheidung“ (ebd., S. 230) interpretiert. Ursache für ineffiziente Lösungen sind unvollständige Informationen und die daraus resultierende begrenzte Rationalität. Allerdings wird die Erklärungskraft der Effizienzgründe als Kriterien rationaler Organisationsbildung seitens des soziologischen Institutionalismus stark angezweifelt. Organisationsbildung gehe eher von einer spezifischen historischen Interessen- und Machtkonstellation aus, die sich auf ein legitimierendes gesellschaftliches Leitbild beruft. Dabei präformieren Werte, Muster und Normen die Organisationsgestaltung, so dass der Organisationswandel auch bestimmten Trends und Umwelterwartungen folgt. Unsicherheit als Auslöser für Organisationswandel erwächst dabei nicht nur aus der objektiv vorgegebenen Situation, sondern auch aus der Bedeutung, die Sicherheit und Risiko in unsicherheitsvermeidenden oder kollektivistischen im Unterschied zu risikozugewandten oder individualistischen Kulturen subjektiv für die Akteure besitzen (HOFSTEDE 1991). Diese Sichtweise des soziologischen Institutionalismus liefert einen wertvollen Impuls für die Erklärung des Beharrungsvermögens der großbetrieblichen Strukturen.

6.1.2.4 Netzwerke als Institutionen

Der Netzwerkbegriff hat sich sowohl bei Soziologen, Politikwissenschaftlern als auch Ökonomen etabliert. Allgemein können Netzwerke als „spezifische Mengen von Verbindungen zwischen sozialen Akteuren“ beschrieben werden (MITCHELL 1969, S. 2). Diese Verbindungen sind Austauschbeziehungen nichtmarktmäßiger Art. Es kann sich dabei u.a. um Warenaustausch, Informationsaustausch und soziale Beziehungen handeln. Akteure können z.B. Organisationen, Haushalte, Familien oder Individuen sein. Entsprechend dem Untersuchungsgegenstand lassen sich Netzwerke sehr unterschiedlich einteilen. Die vorliegende Arbeit nimmt Bezug auf soziale Netzwerke, wobei sich die Betrachtung auf die Individuen sowie die informellen sozialen Beziehungen beschränkt. Die

Besonderheiten der sozialen Netze im ländlichen Raum der Ukraine sind zum einen auf die historisch bedingte Struktur der Großbetriebe und zum anderen auf die gesellschaftlichen Werte und Normen zurückzuführen.

SYDOW (1992) sieht in Netzwerken eine Alternative sowohl zu marktvermittelten als auch zu organisationsinternen Kooperationsformen. Sie gelten als Hybridform dieser beiden Idealtypen, von deren Inanspruchnahme relative Vorteile im Hinblick auf Effizienz und Sicherheit zu erwarten sind. Netzwerke sind demnach Marktlösungen und Organisationslösungen gleichermaßen überlegen; sie versprechen den Beteiligten Wettbewerbsvorteile und der Gesellschaft maximale Wohlfahrt.

Gegen diese ökonomisch ausgerichtete Netzwerkdiskussion gibt es aus neo-institutionalistischer Perspektive grundlegende Einwände. Insbesondere POWELL (1990) sieht in Netzwerken keine Mischform zwischen den Idealtypen Markt und Organisation, sondern einen eigenständigen Idealtypus. Netzwerke stellen einen Typus sozialer Beziehung dar, der sowohl im Gegensatz zu Märkten als auch im Gegensatz zu Organisationen nur geringe formelle Regelungen und kaum (arbeits- oder kauf-)vertragliche Grundlagen aufweist. Neben der Informalität ihrer Strukturen unterscheiden sich Netzwerke von Märkten und Organisationen aufgrund der Reichhaltigkeit und Dichte ihrer kommunikativen Beziehungen. POWELL und SMITH-DOERR (1994) bezeichnen Netzwerke als „social glue“, der die Individuen in einem kohärenten System aneinander bindet. Die allgemeine Soziologie geht davon aus, dass sich Marktbeziehungen und formale Organisationen aus sozialen Verflechtungen, d.h. aus Netzwerkstrukturen herausbilden. Damit prägen Netzwerke die Handlungsmöglichkeiten, aber auch Handlungszwänge. Gleichzeitig kanalisieren sie den Zugang zu hochbewerteten Ressourcen und prägen sowohl Kooperation als auch Konkurrenz zwischen den Akteuren (JANSEN 2003).

Die Auswirkungen sozialer Vernetzungen reichen aus neo-institutionalistischer Sicht über Fragen der Kooperation zwischen Organisationen hinaus, da sie Selbstverständnisse, Handlungsorientierungen und Zielsetzungen zahlreicher und verschiedener Einrichtungen und Akteure betreffen. In Bezug auf die Prozesse gesellschaftlichen Wandels dienen diese Vernetzungen der Verbreitung von technischen und sozialen Innovationen, sowohl in der Wirtschaft als auch in anderen Gesellschaftsbereichen (ROGERS 1983). Wie WHITE (1992) betont, stellen Netzwerke eine vergleichsweise fluide Strukturform dar, da Zugehörigkeit und Position im Netzwerk gleichartiger Akteure nicht eindeutig und dauerhaft geregelt sind. Die sich daraus ergebenden Diffusionsprozesse beinhalten ein Kreativitäts- und Innovationspotential, das durch die Mehrfachvernetzung von Unternehmen noch verstärkt wird.

Eine Abgrenzung der Netzwerksoziologie von ökonomischen Theorien menschlichen Handelns unternimmt GRANOVETTER (1985). Die Netzwerksoziologie (wie auch der Neo-Institutionalismus) geht davon aus, dass Akteure sich aktiv mit ihrer gesellschaftlichen Umwelt auseinandersetzen und hierdurch geprägt werden. Diese Prägungen betreffen auch die Präferenzen der Akteure, so dass Interessen, Werte und Ziele nicht beliebig oder determiniert, sondern das Resultat einer umfassenden, aber konkreten Einbettung sind. Akteure sind aktiv an ihrer eigenen Prägung beteiligt, indem sie einerseits gesellschaftliche Aufgaben wahrnehmen und bewerten und andererseits aktiv auf ebendiese einwirken. Unstimmigkeit herrscht in der Literatur darüber, ob übergeordnete Werte und Weltsichten als Ursache oder als Wirkung von Netzwerkbeziehungen und Positionen im Netzwerk zu erachten sind.

Anhand der jeweiligen Annahmen über das Verhalten der Akteure, deren handlungs- und Kooperationsziele sowie die institutionellen Arrangements, in welche die Kooperationsbeziehungen eingebettet sind, lassen sich nach BLUTNER und WIESENTHAL (2001) die soziologischen Theorien in zwei Gruppen einteilen: (1) Theorien, welche den Akteuren rationalen *Opportunismus* unterstellen, und (2) Theorien, die auf die (kollektive) *Identität* der Beteiligten rekurrieren.

Gemäß den *Opportunismus* unterstellenden Ansätzen entsteht der Netzwerknutzen aus der Minimierung von Transaktionskosten, dem Zugewinn an Autonomie im Falle von Ressourcenabhängigkeit, der durch arbeitsteilige Kooperation und Fremdbezug ermöglichten Flexibilität, verbesserten Produktqualität und erhöhten Innovationsfähigkeit oder der durch gemeinsame Nutzung von (technologischem) Wissen und andere Synergieeffekte gesteigerten Wettbewerbsfähigkeit. Die Interaktion ist immer dann die meistpräferierte Alternative, wenn Alleingänge weniger günstige Resultate versprechen. Um die Gelegenheit einzuschränken, dass Akteure einen Vorteil auf Kosten ihrer Kooperationspartner erzielen, bedarf es besonderer institutioneller Vorkehrungen. Insbesondere relationale Verträge lassen die Entstehung einer gemeinsamen Werte- und Normenbasis zu (SYDOW 1992). Als funktionales Äquivalent des Vertrages dienen reziproke Verpflichtungen und die entsprechende Reputation, das Prinzip der Gegenseitigkeit, gemeinsame Werte und Erwartungen sowie die Genese von Vertrauen bei der Bewältigung der Gemeinschaftsaufgaben (POWELL 1996).

In den auf kollektive *Identität* Bezug nehmenden Ansätzen stehen die Schaffung gemeinsamer Praktiken und deren Entpersonifizierung, die Orientierung an Erwartungen des institutionellen Umfelds unter Verzicht auf egoistische Vorteilsuche, der koordinierte Umgang mit gemeinsamem Nutzen oder das Wohlergehen einer latenten Gruppe im Vordergrund. Der Nutzen selbst entsteht aus komparativen Wettbewerbsvorteilen und Synergieeffekten, den kombinierten

Einsatz komplementärer Kompetenzen, durch Ressourcen-Sharing oder durch die gemeinsame Nutzung von Marktnischen. Indem der erzielte Nutzen nicht auf das Wirken einzelner Akteure, sondern auf den Modus ihrer Interaktion zurückgeführt wird, gewinnen Unternehmensnetzwerke Eigenwert und Identität (vgl. BLUTNER und WIESENTHAL 2001).

Bei dynamischer Betrachtung müssen Netzwerkstrukturen als Institutionen begriffen werden, die aus den Strategien der Akteure und den vorgängigen Strukturen erwachsen. Netzwerke entwickeln also eine typische Pfadabhängigkeit – geringe anfängliche Unterschiede in der Position von Akteuren verstärken sich im Zeitablauf.

Methodologisch stehen sich gegenwärtig in der Netzwerkanalyse instrumenteller Relationismus und realer Konstruktivismus gegenüber. Der instrumentelle Relationismus verbindet Rational Choice und relational begründete Zwänge und Optionen im Sinne einer Situationslogik (z.B. BURT 1982, 1992). Der relationale Konstruktivismus (z.B. WHITE 1992, KAPPELHOFF 2000) betont die Konstruktion und Wirkung von Identitäten und Institutionen in sozialen Einbettungen. Diese Debatte spiegelt sich in der Frage wider, auf welcher Ebene das zentrale theoretische Konstrukt der Netzwerkanalyse – das soziale Kapital – angesiedelt ist. Es geht also um die Frage, ob soziales Kapital als individuell anzueignende Ressource oder als Kollektivgut mit Konsequenzen für die Institutionen- und Identitätenbildung begriffen wird, und ob dementsprechend die Netzwerkvorteile beim Einzelnen, bei einer Gruppe oder aber im Gemeinwesen des Netzwerkes insgesamt zu Buche schlagen.

6.1.2.5 Sozialkapital als theoretisches Konstrukt der Netzwerkanalyse

Die Netzwerkanalyse ist ein Instrument, das soziales Kapital erfassen kann. Der Begriff des Sozialkapitals wird inzwischen in vielen ökonomischen und soziologischen Zusammenhängen verwendet, jedoch in unterschiedlicher Weise interpretiert (MANSKI 2000). Im Allgemeinen wird sich auf BOURDIEU (1986) bezogen, der Sozialkapital als ein Merkmal eines Einzelnen in einem sozialen Zusammenhang ansieht. Sozialkapital kann durch zielgerichtetes Handeln aufgebaut und zu einem wirtschaftlichen Vorteil umgewandelt werden.⁶⁸

Soziologie und Ökonomie vertreten auch diesbezüglich unterschiedliche Forschungsprogramme, welche anhand der Überlegungen von FUKUYAMA als Vertreter des soziologischen Programms sowie der Argumentation von COLEMAN für den ökonomischen Ansatz kurz vorgestellt werden sollen. FUKUYAMA betrachtet Sozialkapital vor allem als kulturelles Phänomen. Über Sozialkapital

⁶⁸ Diese Ausführungen beziehen sich auf einen Beitrag von WOLZ et al. (2003).

verfügt eine Gesellschaft dann, wenn dort eine Kultur des gegenseitigen Vertrauens herrscht.

„Die Fähigkeit des einzelnen, mit anderen zusammenzuarbeiten, hängt wiederum davon ab, in welchem Grad eine Gemeinschaft Normen und Werte teilt und dazu in der Lage ist, individuelle Wünsche den Interessen größerer Gruppen unterzuordnen. Auf der Basis solcher gemeinsamer Werte erwächst Vertrauen, und Vertrauen besitzt ... einen erheblichen ... wirtschaftlichen Wert“ (FUKUYAMA 1997, S. 25).

Das Funktionieren wirtschaftlicher Institutionen hängt demnach in großem Maße von kulturellen Mustern und ererbten ethischen Gewohnheiten ab, weniger von einem rationalen Kalkül. Die Wertvorstellungen werden von den Akteuren als Einstellungen internalisiert (das gilt auch für altruistische Einstellungen) und sind somit handlungsrelevant (vgl. OFFE 1999). Kooperatives Verhalten wird also aus kooperativen Einstellungen hergeleitet.

Im Gegensatz dazu erklärt der ökonomische Ansatz kooperatives Handeln mit den nutzenmaximierenden Eigenschaften der Akteure. Da die Investition in eine Form von Kapital die Möglichkeit verschließt, die hierfür eingesetzten Ressourcen anderweitig zu verwenden (vgl. OSTROM 1997), erfolgt eine Abwägung des Nutzens und der entstehenden Opportunitätskosten. COLEMAN (1995) unterscheidet Sozialkapital von anderen Kapitalformen, indem er es als ein Kapitalvermögen des Individuums⁶⁹ begreift, das aus sozialen Beziehungen resultiert.

„Soziales Kapital wird über seine Funktion definiert. Es ist kein Einzelgebilde, sondern ist aus einer Vielzahl verschiedener Gebilde zusammengesetzt, die zwei Merkmale gemeinsam haben. Sie alle bestehen nämlich aus irgendeinem Aspekt einer Sozialstruktur, und sie begünstigen bestimmte Handlungen von Individuen, die sich innerhalb der Struktur befinden. ... Anders als andere Kapitalformen wohnt soziales Kapital den Beziehungsstrukturen zwischen zwei oder mehr Personen inne“ (COLEMAN 1995, S. 392).

Durch die Einbettung der Interaktionen in ein Netzwerk und der dadurch entstehenden hohen Erwartungswahrscheinlichkeit weiterer Interaktionen verändert sich die Anreizstruktur der Handlungssituation für die einzelnen Akteure. Vertrauen im ökonomischen Sinne meint also eine Höherbewertung der Erwartung, dass eine einseitige Vorleistung nicht hintergangen wird und somit dem Vertrauensgeber ein Nutzen entsteht, gegenüber der Erwartung, dass der Vertrauensnehmer die einseitig getätigte Vorleistung ausnutzt (vgl. auch

⁶⁹ Zur Quantifizierung von Sozialkapital siehe PALDAM und SVENDSEN (2000).

KNIGHT 1998). Kooperation bedeutet demnach nicht die unreflektierte Ausübung einer Kooperationseinstellung, sondern Handeln mit wohlkalkuliertem Risiko.

Trotz unterschiedlichster Begriffsfassungen und Operationalisierungsansätze herrscht in beiden Forschungsprogrammen Übereinstimmung darin, dass Sozialkapital breitere Handlungsmöglichkeiten eröffnet und dass das koordinierte Handeln der Menschen erleichtert wird. Gegensätzliche Meinungen vertreten Soziologen und Ökonomen hinsichtlich der Entstehung von Sozialkapital. Die Soziologen (z.B. JANSEN 2003) gehen davon aus, dass aufgrund des strukturellen Charakters von Sozialkapital der Prozess seiner Produktion nicht bewusst erfolgt, sondern eher beiläufig mit anderen Handlungen. Das hat den Vorteil, dass keine zusätzlichen Kosten anfallen. Der Nachteil besteht jedoch darin, dass soziales Kapital nur bedingt gezielt hergestellt werden kann. Die Ökonomen (z.B. GROOTAERT 1998) fassen soziales Kapital als öffentliches Gut auf, das durch seinen produktiven – also bewussten – Einsatz Zuwächse erfährt bzw. bei Nichtnutzung einem Erosionsprozess unterliegt.

Nach JANSEN (2003, S. 28 ff.) lassen sich durch Sozialkapital sechs verschiedene Ressourcen oder Werte vermitteln:

(1) Familien- und Gruppensolidarität

Gruppenbezogene Solidarität und Zugehörigkeit beruht auf sozialen Schließungsprozessen. Basis dieses sozialen Kapitals sind die *strong ties* (vgl. COLEMAN 1988). Sie fördern Kooperation und die Entwicklung von Vertrauen. Die Kehrseite sind eine starke soziale Kontrolle und die Gefahr der Polarisierung verfeindeter Gruppen.

(2) Vertrauen in die Geltung universalistischer Normen

Gute Sitten und Moral schaffen Verhaltenssicherheit und ermöglichen Kooperationen, die anderenfalls aus Unsicherheit unterlassen würden.

(3) Information

Durch sogenannte *weak ties* eröffnen sich Informationskanäle. Auf die Stärke der schwachen Beziehungen hat bereits GRANOVETTER (1973) hingewiesen.

(4) Macht durch strukturelle Autonomie

Strukturelle Autonomie genießt ein Akteur, der durch eine strategisch günstige Position strukturelle Löcher überbrücken (vgl. BURT 1982, 1992) und sich von Zwängen befreien kann.

(5) Selbstorganisationsfähigkeit von Kollektiven

Die Koordinationsfähigkeit von Teilgruppen in Netzwerken ist wichtig, um Ausbeutungsstrategien zu begegnen oder sich als Gruppe besser zu positionieren.

(6) Macht durch sozialen Einfluss

Sozialer Einfluss soll in der Netzwerkstruktur Loyalität sichern und kollektive Identität aufbauen.

Diese Werte sind in den einzelnen Gesellschaften sehr unterschiedlich ausgeprägt, was sich deutlich auf das wirtschaftliche Klima auswirkt. Die Absenz oder Präsenz von Vertrauen dürfte damit auch einen wesentlichen Einfluss auf die unterschiedlichsten Formen wirtschaftlicher Strukturbildung, z.B. von Unternehmensorganisationen und Governance-Strukturen der Unternehmen, auswirken (LAGEMANN 2001).

In diesem Zusammenhang weist FUKUYAMA (1995) auf die unterschiedliche Ausbildung von großbetrieblichen Unternehmensformen in den einzelnen Industrieländern hin. Während sich Großunternehmen zügig in „high-trust“ Gesellschaften wie den Vereinigten Staaten und Deutschland etabliert haben, setzten sie sich in „low-trust“ Gesellschaften wie Frankreich oder Taiwan nur zögerlich durch. Wenngleich diese Schlüsse pauschal und nicht ganz unproblematisch sind, wird hier ein möglicher Zusammenhang aufgezeigt, dessen prinzipielle Bedeutung für das Wirtschaftsleben nicht von der Hand zu weisen ist. Wie die Entwicklungstheorie zeigt, ist die Ausbildung unterschiedlicher Formen wirtschaftlicher Transaktionsmuster stark von den jeweiligen sozialen Strukturen und dem korrespondierenden kulturellen System abhängig (LAGEMANN 2001).

Bezogen auf die Transformationsländer liegt inzwischen eine Reihe von Arbeiten (z.B. RAISER 1997, RAISER 1999, O'BRIEN 2000) vor, die übereinstimmend auf die Bedeutung des sozio-kulturellen Milieus für die Entfaltung unternehmerischen Handelns hinweisen. Vertrauensdefizite sind offenbar vor allem in denjenigen Transformationsländern festzustellen, in denen die ökonomische Entwicklung schleppend verläuft. Dazu zählen insbesondere auch die südosteuropäischen Länder. Diese Vertrauensdefizite äußern sich u.a. in einem verbreiteten Gefühl der Unsicherheit im Wirtschaftsleben, im Unvermögen, neue gesetzliche Regelungen durchzusetzen, in Willkür und Korruption.

6.2 Einordnung der Phänomene in den theoretischen Kontext

6.2.1 Beständigkeit von Großbetrieben

Mit der Wahl von Rechtsform und Größe eines landwirtschaftlichen Unternehmens wird auch eine Entscheidung über seine Organisationsform getroffen. Auf der Ebene der Organisationstheorien steht hier das ökonomische Entscheidungsmodell der Vertreter der Transaktionskostenökonomie (Wahl von Governanceformen) der These von der „embeddedness“ unternehmerischer Entscheidungen seitens der soziologischen Organisationstheorie gegenüber. Trotz der wechselseitigen Kritik am jeweiligen Theoriekonzept führte die Weiterentwicklung der Theorien in den vergangenen Jahren zu einer gegenseitigen Annäherung. So fragt GRANOVETTER (1994), wie erklärt werden kann, dass Unternehmen aktiv und unter Aufwendung von Kosten in dauerhaft kooperative Beziehungen mit anderen Unternehmen oder Organisationen investieren und sich damit in ein Netzwerk sozialer Beziehungen einbetten. Umgekehrt fragt WILLIAMSON (1996) nach dem Erkenntnisgewinn der Einbeziehung des organisatorischen Umfelds einer Unternehmung in die Analyse alternativer Governance-Formen. Da WILLIAMSON die Transaktionskostentheorie unterhalb der Netzwerkebene sozialer Interaktion einordnet und eine sehr langsame Veränderung der sozialen Ebene annimmt, betrachtet er letztere als konstante Rahmenbedingung. Seine Frage an die Soziologie läuft also darauf hinaus, durch Interaktion entstandene Netzwerkeffekte zu benennen, die auf kurze Frist verändernd auf die Entscheidung für eine alternative Organisationsform einwirken (nach IPSEN 2003).

In der vorliegenden Arbeit geht es weniger um die Netzwerkbeziehungen zwischen den Unternehmen als vielmehr um die Netzwerkbeziehungen innerhalb des Unternehmens. Die Relevanz dessen ergibt sich für die Ukraine daraus, dass sich die einst in der Planwirtschaft „geschaffenen“ kollektiven Unternehmen flächenmäßig auch heute noch über mehrere Dörfer erstrecken, eine hohe Anzahl Arbeitskräfte binden und eng mit der sozialen Sphäre des Dorfes verflochten sind.

Was geschieht, wenn Institutionen erodieren, wie beispielsweise in der Transformationsphase? In diesem Fall wird der Sinnzusammenhang des Handelns in der Organisation brüchig. Das bedeutet für die Akteure Unsicherheit, Orientierungslosigkeit und die Unfähigkeit, rational zu handeln, solange unklar bleibt, worin während des Institutionenwandels der Sinn des Handelns, die „Leitidee“ besteht (REHBERG 1997).

„Wenn ‚Rationalität‘ sich als ‚Effizienz‘ immer an der Wahl der geeigneten Mittel für nicht mehr hinterfragte Zwecke misst, dann bedeutet Institutionenzerfall einen Verlust der Zwecke“ (EDELING 2002, S. 228, Hervorhebungen im Orig.).

Das Fehlen einer neuen Leitidee führt wiederum dazu, dass die manifestierten Rationalitätskriterien, Ziele, Strukturen und Rollen einer Organisation zunächst weiterbestehen (vgl. STÖLTING 1999) – zumindest für den Fall, dass diese die Lebensgrundlage der Akteure, die die Organisation tragen und von ihrer Existenz abhängig sind, sichern. Für manche Organisationen wird auf diese Weise das „schiere Überdauern“ zum Ziel (ESSER 2000, S. 268). Die vorhandenen Netzwerke sind hierfür ein nützlicher Stabilitätsfaktor.

Wie in Kapitel 5.1 herausgearbeitet wurde, erfolgt die Wahl der Organisationsform nicht ausschließlich in Abhängigkeit von Effizienzkriterien. Eine wesentliche Rolle spielen Interessenkonstellationen der Vergangenheit, welcher Nutzen sich aus der daraus entstandenen Netzwerkstruktur ergibt und welche Bedeutung die vorhandene Organisationsstruktur in Bezug auf eine Minimierung der Transaktionskosten im Vergleich zu einer alternativen Organisationsstruktur besitzt.

In der Beschreibung der sozialen Situation im Oblast Sumy wurde deutlich, dass sich die Mehrheit der Akteure im ländlichen Raum entsprechend der Maslowschen Bedürfnispyramide (vgl. Abb. 14) auf der Ebene der Befriedigung der Grundbedürfnisse befindet. Dementsprechend sind die Akteure an einer Organisationsform interessiert, die diesem Bedürfnis am ehesten gerecht wird. In den untersuchten Unternehmen fand kein aktiver Ausschluss aus der Organisation statt, die Mitglieder der Organisation haben Zugang zu materiellen Ressourcen und technischen Hilfsmitteln, und ihnen blieb ein Mindestmaß der sozialen Sicherung über die Organisation „landwirtschaftliches Unternehmen“ erhalten.

Hinzu kommt eine Leistung dieses informellen Beziehungsgefüges, die hier mit dem Begriff ‚psychisches Wohlbefinden‘ erfasst werden soll. Die Akteure kannten vor Einsetzen der Reformprozesse weder Arbeitslosigkeit noch soziale Unsicherheit. Das landwirtschaftliche Unternehmen existiert in den Köpfen vieler Akteure noch als Organisation mit den vertrauten formellen und informellen Institutionen weiter. Aufgrund der sich fortlaufend verändernden formellen Institutionen, denen vornehmlich mit Misstrauen begegnet wird, erhalten die sicherheitsstiftenden informellen Regeln eine zunehmende Wertschätzung (vgl. auch DALHOFF 1996), da sie in dieser Krisensituation für die Akteure⁷⁰ –

⁷⁰ Die positive Wirkung der existierenden informellen Institutionen bezieht sich hauptsächlich auf die Beschäftigten. Aus Sicht der Unternehmensleitung sind die bestehenden informellen Regeln nicht immer positiv zu bewerten.

kurzfristig betrachtet – eine positive Wirkung entfalten. Allerdings werden die informellen Institutionen dadurch vorerst weiter verfestigt und stehen weiteren Reformen entgegen.

Möglicherweise kommt im Beharrungsvermögen der Großbetriebe der Wunsch der Akteure nach der „alten Ordnung“ zum Ausdruck, da sich die Erwartungen in die neue Ordnung nicht erfüllt haben. Zu vermuten ist außerdem ein Zusammenhang zwischen dieser Haltung und der Altersstruktur im ländlichen Raum. Es überwiegt der Anteil sicherheitsbedürftiger Alter, und es mangelt an innovativen Fachkräften, die risikofreudig und unternehmerisch eingestellt sind und neue „Pfade“ betreten wollen.

6.2.2 Verknüpfung von Gewinnorientierung und sozialen Zielen

Aus soziologischer Sicht ist der Ansatzpunkt zur Erklärung dieses Phänomens der handelnde Akteur. Folgende Fragen stellen sich: Wer trifft die Entscheidung zur Bereitstellung der sozialen Leistungen? Welche alternativen Handlungsmöglichkeiten stehen dem Entscheidenden offen? Was hält ihn davon ab, eine der Alternativen zu wählen, d.h. nach welchen Kriterien werden die Alternativen bewertet? Wie nimmt der Entscheidende seine Umwelt wahr, von welchen Werten und Normen lässt er sich leiten, welchen Verhaltenserwartungen steht er gegenüber?

Da im Gesetzestext der Ukraine ausdrücklich eine Ausgliederung von Objekten der sozialen Infrastruktur aus dem Aufgabenbereich der landwirtschaftlichen Unternehmen verankert ist, handelt es sich um eine betriebsinterne Entscheidung, wenn seitens des Unternehmens dennoch finanzielle Mittel für deren Unterhaltung aufgebracht werden. Die Betrachtung des Phänomens der sozialen Leistungen konzentriert sich also auf den entscheidenden Akteur, d.h. die Rolle des Betriebsleiters – sowohl innerhalb des Unternehmens, als auch im kommunalpolitischen Kontext. Letzteres liegt darin begründet, dass der Betriebsleiter im Gegensatz zu anderen Personen der kommunalen Ebene über finanzielle und materielle Möglichkeiten verfügt. Diese besondere gesellschaftliche Position des Betriebsleiters ist häufig auch nach dem Systemwechsel erhalten geblieben. Noch heute üben die Leiter landwirtschaftlicher Unternehmen einen starken Einfluss auf die kommunalpolitischen Entscheidungen aus.

Daraus ergeben sich zwei Arten des Sinns ihres Handelns: einen subjektiven und einen sozialen Sinn. Der subjektive Sinn ergibt sich aus der Einbettung des Handelns in die subjektiven Absichten des jeweiligen Akteurs und der aus seiner Sicht mittelgerechten Wahl des Handelns. Der soziale Sinn stellt auf die sozial geltenden, ordnungsstiftenden Regeln ab und zwar über die Grenzen des Unternehmens hinaus (vgl. ESSER 2000).

Sowohl innerhalb als auch außerhalb des Unternehmens nimmt der Betriebsleiter im soziologischen Sinne die Position eines Zentrumsakteurs ein.

„... Akteure, die gleichzeitig Mitglieder in mehreren Cliques sind, (sind) in hohem Maße sozial gebunden. Und es sind die Zentrumsakteure, die typischerweise Akteurgruppen aus verschiedenen Schichten der Peripherie miteinander verbinden und koordinieren. Gleichzeitig sind sie in hohem Maße sichtbar und daher starken Reputationseffekten unterworfen. Durch die Beziehung zu mehreren kohäsiven Subgruppen werden die Zentrumsakteure mit unterschiedlichen normativen und kognitiven Erwartungen konfrontiert“ (JANSEN 2003, S. 274).

Aus dieser Konstellation ergeben sich die relativ beschränkten Handlungsmöglichkeiten des Betriebsleiters. Aus ökonomischer Perspektive wäre eine vollständige Ausgliederung der sozialen Aktivitäten, die originäre Aufgabe des Staates sind, zu erwarten gewesen. Doch aufgrund der Position des Betriebsleiters und des damit verbundenen öffentlichen Interesses an seinem Handeln ist, abgesehen von gesellschaftlichen Werten und Normen, eine rein ökonomische Entscheidung über die Ausgliederung der sozialen Leistungen nicht möglich. Dies spricht wiederum für die „embeddedness“ unternehmerischer Entscheidungen entsprechend der Theorie von GRANOVETTER, worin ein wesentlicher Grund für die Beibehaltung der sozialen Leistungen zu sehen ist.

Auch die Systemtheorie PARSONS' unterstellt, dass jeder Handlungsakt in einen Rahmen von Gegebenheiten eingebettet ist. Zu diesem Rahmen gehören u.a. Normen, an denen sich die Akteure orientieren. Diese Normen formen die einzelne Handlung, wenngleich sie nicht als Zwang von außen herangezogen, sondern aus Motiven des Akteurs heraus realisiert werden. PARSONS geht davon aus, dass im menschlichen Handeln ein Prinzip wirksam ist, dass sich relativ unabhängig von menschlichen Zielen und Absichten durchsetzt. Bestimmte Werte sind vom Handelnden internalisiert. „Im Gegensatz zu Loyalitäten ... ist die Wertverpflichtung durch größere Unabhängigkeit von Kostenüberlegungen ... [sowie] relativen Vor- und Nachteilen ... gekennzeichnet“ (zitiert nach EBERLE und MAINDOK 1994, S. 34). In Kapitel 5 wurde in diesem Zusammenhang der Begriff der sozialen Verantwortlichkeit herangezogen.

Auf die informellen Zusammenhänge bezüglich der besonderen historisch gewachsenen Position des Betriebsleiters verweist des Weiteren BRIE (1995). Wie er für Russland feststellt⁷¹, erfolgt die Sicherung des kommunalen Lebens im zumeist informellen Zusammenwirken von lokaler und regionaler Administra-

⁷¹ Für die Ukraine trifft Gleiches zu.

tion mit den Unternehmen unter Umgehung der rechtlichen Regelungen und unter Missachtung privatwirtschaftlicher Normen. Die Transformationsstrategien stießen auf soziale Selbstorganisationsprozesse, wobei es nur selten gelang, diese Prozesse in ein neues gesamtgesellschaftliches Institutionenwerk einzubinden. Die Funktion der sozialen Akteure übernehmen interpersonelle Netzwerke, welche schon im Sozialismus zur zentralen Integrationsform zwischen dem System und der Schattenwirtschaft geworden waren. BRIE betont damit gleichermaßen den historischen Entwicklungspfad und die Rolle der Netzwerke als Ursache für die zu beobachtenden Phänomene in den Transformationsländern. „Ein einmal nach einer sozialen Regel begonnenes Handeln zwingt die Akteure psychisch und sozial an die Abläufe der Regel – zuweilen auch gegen ihre ‚Interessen‘. Sie fühlen sich moralisch oder sonst wie emotional an die Regel gebunden“ (ESSER 2000, S. 35).⁷² Das schließt eine reine Kosten-Nutzen-Betrachtung des Phänomens aus. Allerdings kann der ökonomische Aspekt nicht ignoriert werden. Nach HENTZE (1991) darf die Realisierung der betrieblichen Ziele Fürsorge und Vorsorge für die Belegschaft nicht isoliert von wirtschaftlichen Zielen erfolgen.

Beim Verstehen des Phänomens kann die eingangs gestellte Frage nach der Wahrnehmung der Umwelt durch die Akteure nicht außer acht gelassen werden. Die Sicht der eigenen Situation, die stark mit Erfahrungen in der Vergangenheit korrespondiert, hat erheblichen Einfluss auf die Bedürfnisse der Akteure, die verfolgten Ziele und die Eingrenzung der in Frage kommenden Mittel zur Zielerreichung. Beispielsweise setzen die Knappheit an Geld und das Bedürfnis der Sicherung der physischen Existenz in den postsozialistischen Ländern im ländlichen Raum andere Werte als in Gesellschaften, wo das Interesse an materiellem Wohlstand nahezu gesättigt ist und sich das Bedürfnis der Selbstverwirklichung in den Vordergrund drängt. Die Akteure folgen in ihrem Handeln nach ESSER (2000) einer „Logik der Angemessenheit“. Die Akteure vergleichen eine Situation in der Gegenwart mit Situationen in der Vergangenheit und den sich zum damaligen Zeitpunkt ergebenden Bereitschaften, Erwartungen, Dispositionen usw. Passt der Typ der Situation, folgt der Akteur dem bereits erprobten angepassten Handlungsschema, ohne mögliche zukünftige Folgen zu „berechnen“, da er den verlässlichen Erfahrungen vertraut, die für diesen Situationstyp gelten. Der Akteur erwartet, dass mit der Beachtung der Regeln die bisher üblichen Folgen wieder eintreten.

⁷² Vgl. Handlungstypologisierung von WEBER (1972).

Das gilt sowohl für den sozialen als auch den subjektiven Sinn des Handelns. Letzterer kann mit den sozial erwartetem Handeln konfliktieren. In diesem Fall tritt das *moral hazard* Problem auf. Aufgrund der asymmetrischen Verteilung der Informationen im Unternehmen ist es dem Betriebsleiter möglich, das Netzwerk des Unternehmens zur Durchsetzung seiner individuellen Interessen auszunutzen. So wäre es denkbar, dass zwar soziale Leistungen aus Mitteln des Unternehmens bereitgestellt werden, aber eine vom einzelnen Beschäftigten nicht beobachtbare Ungleichverteilung zu einer persönlichen Bereicherung des Betriebsleiters führt. Unmittelbar nach dem Systemwechsel war in der Ukraine das moral hazard-Verhalten von Betriebsleitern kein Einzelfall. Und einige Unternehmen stehen nicht zuletzt aus diesem Grund vor einem hohen Schuldenberg.

6.2.3 Arbeitskräfte in den Großbetrieben

Besonderes Kennzeichen der „sozialistischen Versorgungsgesellschaften“ (DELHEY 2001, S. 50) war neben der Einkommens- und Wohnraumgarantie die staatliche Arbeitsplatzgarantie. Die meisten sozialstaatlichen Aufgaben waren unmittelbar in das Beschäftigungsverhältnis eingelagert, so dass aus soziologischer Perspektive ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen dem Phänomen der Arbeitskräftezahl in den Großbetrieben und dem Phänomen der sozialen Leistungen besteht. Es ist sogar denkbar, die Bereitstellung des Arbeitsplatzes mit allen Vorteilen, die das Unternehmensnetzwerk bietet, bereits als soziale Leistung anzusehen. Dafür spricht, dass die soziologisch orientierte Theorie für die Erklärung der Arbeitskräftezahl die gleichen Argumente bereithält wie für die Bereitstellung sozialer Leistungen. Deshalb wird an dieser Stelle auf eine ausführliche Darstellung verzichtet. Statt dessen seien die wichtigsten Argumente noch einmal wiedergegeben:

- die Werte und Normen der Ukraine unterscheiden sich von westeuropäischen Werten und Normen, woraus eines der Verstehensdefizite der beobachteten Phänomene resultiert,
- die historisch bedingte Netzwerkstruktur veranlasst besondere Verhaltenserwartungen im ländlichen Raum,
- allgemeine Unsicherheit bewirkt Rückkehr zu konventionellem Handeln,
- die Ziele der Organisation „landwirtschaftliches Unternehmen“ sind pfadabhängig definiert,
- die Unternehmensleitung fühlt sich gegenüber den Beschäftigten moralisch verpflichtet.

Eine Anpassung an die neuen Bedingungen erfolgte in den landwirtschaftlichen Unternehmen der Ukraine also mit einer weitgehenden Beibehaltung der Arbeitskräftezahl. Damit unterscheidet sich die Anpassungsstrategie in der ersten Phase der Transformation entscheidend von der in den neuen Bundesländern. In den neuen Bundesländern haben insbesondere die umfangreichen Sozialprogramme die Anpassungsfähigkeit der landwirtschaftlichen Betriebe erhöht. Durch Umschulungsmaßnahmen, Vorruhestandsregelungen, Arbeitslosenunterstützung und Sozialhilfe wurden hohe Abwanderungsanreize für landwirtschaftliche Arbeitskräfte geschaffen, so dass überschüssige Arbeitskräfte in sozial verträglicher Weise zügig abgebaut wurden (THIELE 1999). Im Prinzip hat der Agrarsektor einen erheblichen Teil seiner Anpassungskosten auf andere Sektoren der Volkswirtschaft überwältzt. Dies ist allein aus finanziellen Gründen für ein Land wie die Ukraine nicht möglich.

6.3 Zusammenfassung: Erklärungsgehalt der soziologisch orientierten Theorie

Dem soziologischen Näherungsversuch zur Erklärung der beobachteten Phänomene liegt wie im ökonomischen Theoriekapitel eine institutionentheoretische Betrachtung zugrunde. Das Ziel dieses Kapitels bestand darin, das Verhalten der Akteure im Transformationsprozess zu hinterfragen und die Bedeutung informeller Institutionen für das Handeln der Akteure herauszuarbeiten. Im Folgenden werden die für den Forschungsgegenstand relevanten Aussagen der Theorie wiedergegeben, um anschließend die Erkenntnisse bezüglich des Erklärungsgehalts für die einzelnen Phänomene zusammenzufassen.

Die *soziologische Institutionentheorie* betont

- den Zusammenhang zwischen wirtschaftlichen Strukturen und gesellschaftlichen Normen und Werten,
- die ordnungsstiftende und handlungsregulierende Wirkung von Institutionen,
- informelle Institutionen als wesentlichen Bestimmungsfaktor für Erfolg und Misserfolg neuer formaler Regeln,
- die Langwierigkeit des Wandels informeller Institutionen,
- die pfadabhängige Gestaltung von Organisationen,
- den Sinnzusammenhang einer Handlung,
- den Einfluss sozialer Netzwerke und von Sozialkapital auf Handlungsmöglichkeiten und -zwänge,

- die von der Einbindung in soziale Netze abhängige Erwartungshaltung und Vertrauensbereitschaft.

Für die Erklärung der Phänomene aus soziologischer Sicht lassen sich folgende Argumente anführen:

- (1) Die *Beibehaltung großflächig organisierter Unternehmen* ist eine Folge des unklaren sozialen Sinns des Handelns während des Institutionenwandels. Die vorhandene Organisationsstruktur macht Sinn aus der subjektiven Sicht der Akteure. Sie wird den Bedürfnissen der involvierten Akteure am ehesten gerecht, da sie durch den Institutionenwandel hervorgerufene Knappheiten zumindest teilweise auszugleichen vermag: Sie verschafft Zugang zu Ressourcen und Hilfsmitteln, gewährleistet ein Minimum sozialer Sicherheit, vermittelt ein Zugehörigkeitsgefühl und nimmt unter den „ungeordneten“ Rahmenbedingungen eine ordnungstiftende Funktion wahr.
- (2) Die *Bereitstellung sozialer Leistungen* und die *hohen Arbeitskräftezahlen* lassen sich mit denselben soziologischen Argumenten begründen. Beide Phänomene stehen im Zusammenhang mit der Einbettung der Entscheidungsträger in ein soziales Beziehungsgefüge, woraus sich deren Handlungsmöglichkeiten und -beschränkungen ergeben. Darüber hinaus sind es gesellschaftliche Normen und Werte, die das Entscheidungsverhalten determinieren. Die historisch gewachsene Netzwerkstruktur veranlasst besondere Verhaltenserwartungen, denen sich die Entscheidungsträger in gewisser Weise moralisch verpflichtet fühlen. Häufig werden landwirtschaftliches Unternehmen und Dorf immer noch als Einheit wahrgenommen.

Der Wegbruch alter und die formale externe Aufstellung neuer institutioneller Regeln ist für die handelnden Akteure im Transformationsprozess „weniger eine Lösung als ein Problem (BRIE 1995, S. 51)“. Grund hierfür ist die drohende Entwertung und Dysfunktionalisierung ihrer inkorporierten Praktiken und Kompetenzen. Andererseits haben die neuen Regeln nur dann eine Chance, wenn sie durch die Akteure als eigene Optionen genutzt werden. Bei einem „Sinn-Versagen“ der neuen Institutionen wird auf bewährte Praktiken und Kompetenzen zurückgegriffen. Die Akteure sind nicht an langfristigen und transparenten Zielen interessiert, sondern an der Durchsetzung partikulärer Gegenwartsinteressen.

7 ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit den Auswirkungen der Transformation auf die sozioökonomischen Funktionen ukrainischer Landwirtschaftsbetriebe. Dabei werden unter den sozioökonomischen Funktionen jene Aufgaben bzw. Leistungen verstanden, welche ein landwirtschaftlicher Betrieb über die Erzeugung und Vermarktung seiner Produkte hinaus erbringt und welche auf die Bedürfnisse seiner Beschäftigten ausgerichtet sind. In der Ukraine zog daraus in der Planwirtschaft wie auch zu Beginn des Transformationsprozesses die gesamte Bevölkerung im Umfeld des Betriebes Vorteile.

Innerhalb der sozioökonomischen Funktionen kann zwischen Beschäftigungs-, Einkommens- und Versorgungsfunktion unterschieden werden. Letztere steht für die aus der Planwirtschaft resultierende Verknüpfung von Betrieb und sozialer Infrastruktur. Insbesondere die Beschäftigungs- und Versorgungsfunktion der ukrainischen Landwirtschaftsbetriebe haben ihre Wurzeln im sozialistischen Wirtschaftssystem. Unter den Bedingungen der Transformation stellen sie deshalb sowohl aus ökonomischer als auch aus soziologischer Perspektive einen besonders interessanten Untersuchungsgegenstand dar.

Eine vergleichende Analyse der Agrarstruktur und des sozialen Sicherungssystems der Ukraine vor und nach dem Systemwechsel sowie eine mündliche Befragung in 72 Nachfolgeunternehmen von Kolchosen und Sowchosen im Oblast Sumy dienten als Diskussionsgrundlage in Bezug auf die Veränderung der durch die Großbetriebe wahrgenommenen **sozioökonomischen Funktionen** im Verlauf des Transformationsprozesses. Bei der empirischen Studie wurde ein Vergleich der Jahre 1990 und 1999 vorgenommen, der hinsichtlich der drei sozioökonomischen Funktionen zu folgenden Ergebnissen führte:

Beschäftigungsfunktion: In den befragten Unternehmen hat im untersuchten Zeitraum eine Arbeitskräftereduzierung um durchschnittlich 34 % stattgefunden, allerdings bei gleichzeitiger Reduzierung der LF und der Tierbestände. Im Durchschnitt der Stichprobe verringerte sich der Arbeitskräftebesatz von 10,5 Arbeitskräften je 100 ha auf 7,6 Arbeitskräfte je 100 ha, wobei die wirtschaftlich erfolgreicherer Unternehmen auch einen höheren Arbeitskräftebesatz aufwiesen. Die Arbeitskräftereduzierung erfolgte hauptsächlich durch das Ausscheiden von Arbeitskräften, die das Rentenalter erreicht haben. Des Weiteren konnte in 1999 gegenüber 1990 eine geringfügige Erhöhung des Anteils der Beschäftigten mit Hochschul- bzw. Fach(hoch)schulabschluss festgestellt werden.

Einkommensfunktion: Im Verlauf des Transformationsprozesses zeigten die landwirtschaftlichen Unternehmen zunehmend Schwierigkeiten, ihrer Einkommensfunktion gerecht zu werden. Im Jahr 1999 wurden aufgrund der problematischen finanziellen Situation der Betriebe durchschnittlich 76 % der Löhne in Naturalien ausgezahlt. Die Unternehmen mit den schlechtesten wirtschaftlichen Ergebnissen zahlten den Lohn fast ausschließlich in Naturalien aus. Außerdem gab es dabei erhebliche zeitliche Verzögerungen.

Versorgungsfunktion: Die Bereitstellung sozialer Leistungen sowie die finanzielle Unterstützung zum Erhalt sozialer Infrastruktur durch die landwirtschaftlichen Unternehmen sind durch die Transformation nicht obsolet geworden, wenngleich eine deutliche Reduzierung der Kosten für soziale Leistungen über den betrachteten Zeitraum stattgefunden hat. Lag der Anteil der Kosten für soziale Leistungen an den Gesamtkosten Anfang der 90er Jahre in ukrainischen Unternehmen noch bei 15-20 % (vgl. CSAKI und LERMAN 1997), so betrug dieser Anteil in 80 % der befragten Unternehmen im Jahr 1999 weniger als 5 %. Weitaus bedeutender als der finanzielle Betrag der sozialen Leistungen ist für die Beschäftigten jedoch der über die Zugehörigkeit zum landwirtschaftlichen Unternehmen gesicherte Zugang zu Betriebsmitteln, um die eigene Nebengewirtschaft betreiben zu können.

Aus der empirischen Fallstudie geht hervor, dass Beschäftigungs-, Einkommens- und Versorgungsfunktion in direktem Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Situation des jeweiligen Unternehmens stehen. Das bestätigt auch die durchgeführte Regressionsanalyse, mit deren Hilfe sich ein statistischer Zusammenhang zwischen der Höhe der Kosten für soziale Leistungen und dem wirtschaftlichen Ergebnis sowie der Anzahl der Arbeitskräfte nachweisen ließ. Wie die Befragung ergab, verfügten dabei die Gewinn realisierenden Unternehmen über die höchsten Kosten für soziale Leistungen. Außerdem haben sich die sozialen Leistungen überwiegend auf personenbezogene Leistungen reduziert, wohingegen die Finanzierung sozialer Infrastruktur, die der gesamten Bevölkerung zugute kommt, für die Unternehmen aus finanzieller Sicht kaum noch eine nennenswerte Rolle spielt.

Neben der Untersuchung des Einflusses der Transformation auf die sozio-ökonomischen Funktionen landwirtschaftlicher Unternehmen bestand ein weiteres Ziel der vorliegenden Arbeit in der **Identifikation von Phänomenen**, die sich im ukrainischen Agrarsektor während des Transformationsprozesses abzeichneten. Die Fallstudie im Oblast Sumy bildet folgende Besonderheiten ab:

- (1) Entgegen den Erwartungen westeuropäischer Experten zeigen ukrainische Landwirtschaftsunternehmen auch zehn Jahre nach Transformationsbeginn Beständigkeit hinsichtlich ihrer Größe, gemessen an Fläche, Viehbestand und Arbeitskräftezahl, sowie in Bezug auf die Nutzung kollektiven Eigentums.
- (2) Die landwirtschaftlichen Großbetriebe stellen trotz wirtschaftlicher Schwierigkeiten soziale Leistungen bereit, wobei die Gewinn realisierenden Betriebe die höchsten Kosten für soziale Leistungen je Arbeitskraft aufweisen. Trotz des offensichtlichen Bedarfs existiert im ländlichen Raum kein privatwirtschaftliches Angebot an sozialen Leistungen.
- (3) Die Unternehmen verfügten bis 1999 mit durchschnittlich 7,6 Ak/100 ha noch immer über einen hohen Arbeitskräftebesatz, sowohl im Vergleich zu den neuen Bundesländern, die eine ähnliche Agrarstruktur wie die Ukraine aufweisen, als auch im Vergleich zu anderen Transformationsländern, wie beispielsweise Tschechien, Ungarn und Slowakei. Massenentlassungen sind im Agrarsektor ausgeblieben.

Die **theoretische Analyse** dieser Phänomene erfolgte sowohl aus ökonomischer als auch soziologischer Perspektive. In der ökonomisch orientierten Theorie eignen sich insbesondere institutionentheoretische Ansätze zur Erklärung dieser Phänomene, da sie sich im Vergleich zur neoklassischen Theorie durch eine Aufwertung informeller gegenüber formellen Institutionen auszeichnen. Bezogen auf die herausgearbeiteten Phänomene lassen sich die Erkenntnisse der Überlegungen aus Sicht der **ökonomischen Theorie** wie folgt zusammenfassen:

- (1) Die *Dominanz der großbetrieblichen Strukturen* in der Ukraine reflektiert nicht notwendigerweise deren Vorzüglichkeit, sondern die zu beobachtende Betriebsstruktur ist eine Konsequenz der historischen Entwicklung der Großbetriebe und der hieraus resultierenden Institutionen und Ideologien, des schwachen institutionellen Rahmens während der ersten Phase der Transformation, welcher Unsicherheit bei den Akteuren hervorrief, der spezifischen Investitionen der landwirtschaftlichen Unternehmen in der Vergangenheit, der hohen Kosten einer Veränderung der Betriebsstruktur sowie der verankerten informellen Institutionen.
- (2) Diese „Strukturkonservierung“ in den landwirtschaftlichen Unternehmen geht bei den Akteuren offensichtlich mit einem Selbstverständnis der in der Planwirtschaft mit dieser Struktur zusammenhängenden sozialen Vorteile einher. Die *Bereitstellung sozialer Leistungen* als institutionelles System ist im Verlauf der Transformation zu einer informellen, unternehmensspezifischen Institution geworden. Der Erhalt dieser Institution,

wenn auch in reduziertem Umfang, ist Ausdruck der Pfadabhängigkeit von Institutionen, aber auch ein Zeichen für das Fehlen adäquater formaler Institutionen.

- (3) Die *vergleichsweise hohe Arbeitskräftezahl* in den landwirtschaftlichen Unternehmen lässt sich zurückführen auf den niedrigen Preis des Faktors Arbeit, der u.a. aus seiner nahezu konkurrenzlosen Nachfrage im ländlichen Raum seitens der landwirtschaftlichen Unternehmen resultiert, auf die Homogenisierung der Interessen der Beschäftigten (Beschäftigungssicherung gewinnt gegenüber Entlohnung an Bedeutung) sowie auf die seitens der Unternehmensleitung wahrgenommene soziale Verantwortung, welche wiederum auf den vorherrschenden gesellschaftlichen Normen und Werten beruht.

Der soziologischen Analyse der herausgearbeiteten Phänomene liegt ebenfalls eine institutionentheoretische Betrachtung zugrunde. Die Auseinandersetzung mit der **soziologischen Theorie** führte zu folgenden Resultaten:

- (1) Die *Beibehaltung großflächig organisierter Unternehmen* erfolgt aufgrund der Diskrepanz zwischen den subjektiven Zielen der Akteure und den gesellschaftlichen Zielen des Institutionenwandels. Die vorhandene Organisationsstruktur der Unternehmen ist aus der subjektiven Sicht der Akteure zweckmäßig. Sie wird den Bedürfnissen der involvierten Akteure am ehesten gerecht, da sie durch den Institutionenwandel hervorgerufene Knappheiten zumindest teilweise auszugleichen vermag: Sie verschafft Zugang zu Ressourcen und Hilfsmitteln, gewährleistet ein Minimum sozialer Sicherheit, vermittelt ein Zugehörigkeitsgefühl und nimmt unter den „ungeordneten“ Rahmenbedingungen eine ordnungsstiftende Funktion wahr.
- (2) Die *Bereitstellung sozialer Leistungen* und die *hohen Arbeitskräftezahlen* stehen im Zusammenhang mit der Einbettung der Entscheidungsträger in ein soziales Beziehungsgefüge, woraus sich deren Handlungsmöglichkeiten und -beschränkungen ergeben. Darüber hinaus sind es gesellschaftliche Normen und Werte, die das Entscheidungsverhalten determinieren. Die historisch gewachsene Netzwerkstruktur veranlasst besondere Verhaltenserwartungen, denen sich die Entscheidungsträger in gewisser Weise moralisch verpflichtet fühlen. Häufig werden landwirtschaftliches Unternehmen und Dorf immer noch als Einheit wahrgenommen.

Ökonomische und soziologische Theorie unterscheiden sich insbesondere in ihren Verhaltensannahmen des Menschenbildes, das der jeweiligen Theorie zugrunde liegt. Während sich die Ökonomik stärker mit der Zweck- und Zielorientierung von Handlungen auseinandersetzt, erklärt die Soziologie soziale Tatbestände aus dem Zusammenspiel individueller Handlungen. Dennoch sind beide Disziplinen geeignet, Phänomene des Transformationsprozesses zu erklären und zu deren Verstehen beizutragen.

Welche **Schlussfolgerungen** lassen sich aus den Ergebnissen der vorliegenden Arbeit für weitere Reformmaßnahmen ableiten?

Die aus der Wahrnehmung sozioökonomischer Funktionen resultierende ländliche Sozial- und Machtstruktur ist ein wesentlicher Grund für das Beharrungsvermögen der Agrarstrukturen in der Ukraine. Eingeleitete Reformen in der Vergangenheit bemühen sich um eine Entflechtung des historisch gewachsenen Aufgabenbündels der landwirtschaftlichen Unternehmen, um damit gleichzeitig die informellen Strukturen zu öffnen. Dass diese Anstrengungen dennoch nicht zum gewünschten Erfolg geführt haben, ist Ausdruck für das mangelnde Vertrauen der Akteure in die neuen Institutionen. Voraussetzung für Vertrauen in eine Reformpolitik ist in erster Linie die Schaffung stabiler Rahmenbedingungen.

Ein wesentlicher Schritt zur Änderung der bisher von den landwirtschaftlichen Unternehmen wahrgenommenen Rolle bestand in der gesetzlich geforderten Übergabe der sozialen Objekte aus der Bilanz der Betriebe in die Haushalte der öffentlichen Hand. Damit war die Hoffnung verbunden, dass eine enorme Kostenentlastung der landwirtschaftlichen Betriebe erreicht wird. Es zeichnet sich jedoch ab, dass nicht allein die Kostenbelastung durch soziale Leistungen zu der schlechten finanziellen Situation eines Großteils der Betriebe geführt hat. Wie u.a. eine Analyse der Situation ukrainischer Landwirtschaftsbetriebe von KOESTER (1999) zeigt, sind auch das Verhalten des Betriebsleiters, die gegenwärtige Organisation der Betriebe und die starke Verzahnung der Betriebe mit den Hauswirtschaften von großer Bedeutung.

Deshalb ist es – trotz bescheidener positiver Tendenzen infolge der Umsetzung von Politikkonzepten – auch nach dem Untersuchungszeitraum unerlässlich, über die Unternehmensführung auf das Denkmuster der Beschäftigten dahingehend einzuwirken, dass ökonomischer Erfolg die Voraussetzung für sozialen Wohlstand ist. Das Gesamtbild des landwirtschaftlichen Unternehmens im ländlichen Raum bedarf eines neuen Selbstverständnisses. Voraussetzung hierfür ist eine Veränderung der Einstellungen und Verhaltensmuster der Akteure. Wahrnehmungen über die realen Bedingungen wirtschaftlicher Beziehungen und unternehmerischen Handelns sind bereits in den Bildungseinrichtungen zu vermitteln, um Denk- und Verhaltensmuster zu prägen, die besser an die neuen

gesellschaftlichen Verhältnisse angepasst sind und längerfristig die Möglichkeit bieten, relevante Alternativen zu erkennen und in ihrer Durchführung zu unterstützen.

SUCHANEK (2001) bezeichnet dieses Problem des Akteurverhaltens in seinen Ausführungen zur Unternehmensethik als Anreizkompatibilität. Die Anreize der Akteure sind aufgrund der veränderten Bedingungen neu zu akzentuieren. Das bisherige soziale Anreizsystem der Betriebe behindert nach THIEBEN (1999) die Mobilität der Faktoren Arbeit und Kapital, schwächt die Kontrolle des Managements bzw. dient aufgrund der allgemeinen Krise als Rechtfertigung für unsichere betriebliche Entscheidungen. Zum Teil wird es als Druckmittel bei Verhandlungen mit lokalen Autoritäten eingesetzt und behindert den Privatisierungsfortschritt. In den Betrieben müssen daher Regeln geschaffen werden, um beispielsweise das Allmendeproblem zu lösen. Keine wirtschaftliche Struktur kann auf Dauer als legale oder illegale Ressourcenquelle für persönliche Nebenwirtschaften existieren, da dem Betrieb hierdurch langfristig die Existenzgrundlage entzogen wird.

Des Weiteren ist in der Bevölkerung ein Bewusstsein dafür zu schaffen, dass jegliche soziale Leistungen und soziale Infrastruktur einer Finanzierung bedürfen. Die öffentlichen Haushalte und die landwirtschaftlichen Unternehmen werden auch in Zukunft nicht in der Lage sein, die erforderlichen Investitionen und deren Unterhaltung zu finanzieren. Deshalb muss sich die Bevölkerung im ländlichen Raum privatwirtschaftlichen Aktivitäten öffnen, da vom Privatsektor entscheidende Impulse für Wirtschaftswachstum ausgehen, das wiederum eine notwendige Voraussetzung für eine Verbesserung der Lebensbedingungen ist (vgl. BICHMANN 2003). Der rechtsstaatliche Rahmen für privatwirtschaftliches Engagement dürfte mittlerweile gegeben sein.

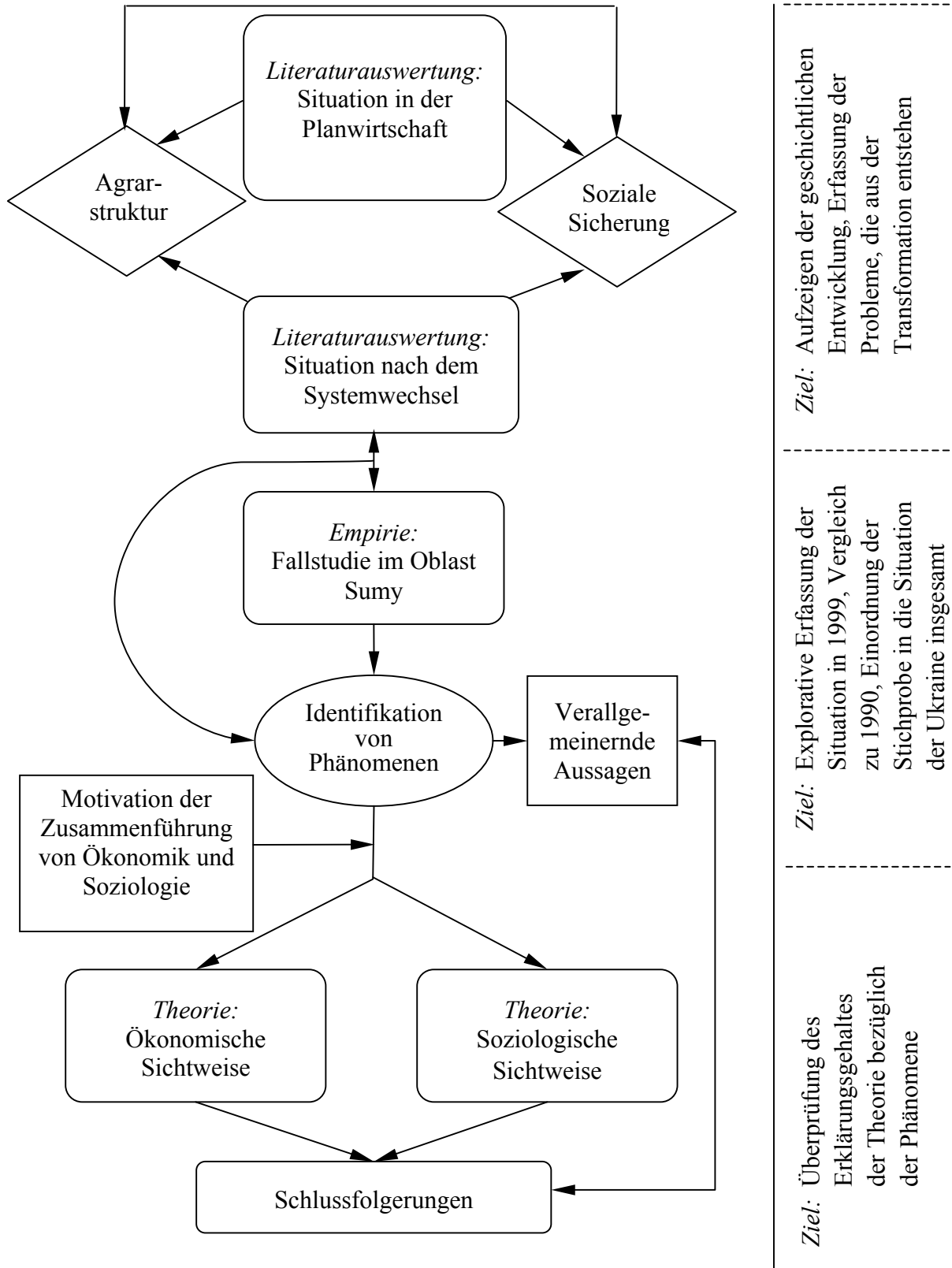
Das soziale Sicherungssystem wurde im Wesentlichen bereits den neuen Risiken, die sich aus der Einführung marktwirtschaftlicher Verhältnisse ergeben, angepasst. Defizite bestehen im Leistungsumfang, was jedoch auf fehlende Einnahmen bzw. deren zweckentfremdeten Einsatz zurückgeführt werden kann. Deshalb sind mit dem Aufbau eines neuen sozialen Sicherungssystems klare Finanzstrukturen und -verantwortlichkeiten zwischen den verschiedenen Finanzierungsebenen zu schaffen. Wie sich in den vergangenen Jahren gezeigt hat, können die landwirtschaftlichen Unternehmen nur kurzfristig Defizite in der sozialen Sicherung der ländlichen Bevölkerung überbrücken, aber sie können kein marktkompatibles soziales Sicherungssystem ersetzen.

Nachdem sich die vorangegangenen Ausführungen auf Schlussfolgerungen aus den inhaltlichen Ergebnissen der vorliegenden Arbeit bezogen haben, soll an dieser Stelle eine kritische **Einschätzung des methodischen Herangehens** vorgenommen werden. Die Arbeit ist durch eine explorative Vorgehensweise geprägt. Das ermöglicht eine unvoreingenommene Bearbeitung des Forschungsthemas, führt dadurch aber auch dazu, dass u.U. insbesondere bei der quantitativen Datenerfassung Unzulänglichkeiten in Kauf genommen werden müssen. Der zumutbare Zeitrahmen für den Probanden erfordert einen Kompromiss zwischen allgemeineren, für das Verstehen von Zusammenhängen wesentlichen Informationen und den Daten, die für eine quantitative Analyse genutzt werden können. Sofern die finanziellen Mittel dafür zur Verfügung stehen, kann eine Wiederholungsbefragung diesen Nachteil ausgleichen. Eine Vertiefung und Evaluierung der Erkenntnisse auf diesem Wege wäre auch für die vorliegende Arbeit wünschenswert gewesen. Insgesamt kann der Einsatz von Methoden der empirischen Sozialforschung für die Bearbeitung des Forschungsthemas jedoch positiv eingeschätzt werden.

Aufgrund der Komplexität der Fragestellungen und Zusammenhänge in der Transformationsforschung sollte interdisziplinäre Forschung in der Transformationsforschung verstärkt eingesetzt werden, obwohl die bisher auf diesem Wege erbrachten Forschungsleistungen häufig kritisiert wurden. Wie bereits SANDSCHNEIDER (1995) ausführt, ist eine ergebnisorientierte Zusammenarbeit fruchtbar, wenn die Sozialwissenschaften nicht als Konkurrenzdisziplinen, sondern als Komplementärdisziplinen betrachtet werden. Die vorliegende Arbeit versucht, hierfür einen Beitrag zu leisten.

ANHANG

Anhang 1: Aufbau der Arbeit



Anhang 2: Beispielbetrieb

Eckdaten:

3000 ha LF

dav. 2000 ha Winterweizen

800 ha Weide

200 ha Heubergung

1200 Milchkühe

Die relativ einfache Produktionsstruktur erscheint auf den ersten Blick unrealistisch, entspricht aber am ehesten dem Profil der Unternehmen der Stichprobe im Befragungsjahr (1999). Außerdem soll anhand des Beispielbetriebes lediglich ein Orientierungswert für den Bedarf an Arbeitskräften ermittelt werden, der zur Durchführung der Produktionsaufgaben in dieser Größenordnung erforderlich ist.

Berechnung des Arbeitskräftebedarfs:

	Akh/ha bzw. Akh/Kuh	Akh gesamt
Winterweizen	8,5	17.000
Weide	1	800
Heu	2,6	520
Milchkühe	50,5	60.600
Produktionsverfahren gesamt		78.920

Quelle: in Anlehnung an KTBL (2002).

Bezogen auf die LF ergeben sich bei unterstellten 2200 Stunden je Ak und Jahr insgesamt 78.920 Akh, was einem Arbeitskräftebedarf von 36 entspricht.

LITERATURVERZEICHNIS

- ABELE, S., BIESOLD, H., REINSBERG, K. (2001): Soziale Netzwerke: Hemmnis oder treibende Kraft im ländlichen Raum?, in: INSTITUT FÜR AGRARENTWICKLUNG IN MITTEL- UND OSTEUROPA (Hrsg.): IAMO 2001, Halle (Saale), S. 33-37.
- AEREBOE, F. (1923): Allgemeine landwirtschaftliche Betriebslehre, Parey, Berlin.
- ALDEFER, C. (1972): Existence, relatedness, and growth. Human needs in organizational settings, Free Pr. [u.a.], New York, London.
- ARTHUR, W.B. (1989): Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-in by Historical Events, *Economic Journal* 99, S. 116-131.
- BACKHAUS, K., ERICHSON, B., PLINKE, W., WEIBER, R. (2000): Multivariate Analysemethoden: eine anwendungsorientierte Einführung, Springer, Berlin u.a.
- BALMANN, A. (1994): Ansätze zur Erklärung einer Dominanz und Persistenz ‚suboptimaler‘ Betriebsgrößen in der Landwirtschaft. Anmerkungen, *Agrarwirtschaft*, Jg. 43, H. 6, S. 227-236.
- BALMANN, A. (1995): Pfadabhängigkeiten in Agrarstrukturentwicklungen: Begriff, Ursachen und Konsequenzen, Duncker & Humblot, Berlin.
- BALMANN, A., CZASCH, B. (2001): Zur Effizienz Landwirtschaftlicher Unternehmen in Brandenburg – Eine DATA-Envelopment-Analysis, *Agrarwirtschaft*, Jg. 50, H. 3, S. 198-203.
- BALMANN, A., REICHEL, M. (2003): Pfadabhängigkeit und Lock-In, in: HERMANN-PILLATH, C., LEHMANN-WAFFENSCHMIDT, M. (Hrsg.): Handwörterbuch Evolutorische Ökonomik. Band 1, Springer-Verlag, im Druck.
- BARTON, A.H., LAZARSELD, P.F. (1955): Einige Funktionen von qualitativer Analyse in der Sozialforschung, in: HOPF, C., WEINGARTEN, E. (Hrsg.): Qualitative Sozialforschung, Klett-Cotta, Stuttgart, 1979, S. 41-89.
- BATES, R.H. (1999): “Institutions and Economic Performance”, 2nd Generational Conference, International Monetary Fund, September 22, 1999.
- BECKER, A., BREITZKE, S., DREWES, F., GERDES, J., GRIESE, K., HAWIXBROCK, A., LORENZ, S., MENZEL, S., PRIESE, D., STEPAN, U. (1999): Analyse des betrieblichen Erfolgs von geförderten Existenzgründern im Arbeitsamtsbezirk Rostock, Abschlussbericht, *Arbeitspapiere des Instituts für Soziologie Nr. 2*, Rostock. (<http://www.soziologie.uni-rostock.de/voigt/voigt_projekte/StudKollPdf/FK_Gruender.pdf>, letzter Zugriff: 17.6.2003).
- BECKER, G.S. (1993): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Übersetzung von M. und V. Vanberg, Mohr, Tübingen.
- BECKMANN, V. (1993): Zur ökonomischen Theorie der Transformation von Produktivgenossenschaften, *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 43, S. 217-231.
- BECKMANN, V. (1997): Transaktionskosten und institutionelle Wahl in der Landwirtschaft: Eine theoretische und empirische Untersuchung des Beitrags der Transaktionskostentheorie zur Erklärung der Organisation landwirtschaftlicher Produktion, Diss. agr., Göttingen.

- BECKMANN, V. (2000): Transaktionskosten und institutionelle Wahl in der Landwirtschaft: zwischen Markt, Hierarchie und Kooperation, edition sigma, Berlin.
- BERGER, J. (1992): Der Konsensbedarf der Wirtschaft, in: GIEGEL, H.J. (Hrsg.): Kommunikation und Konsens in modernen Gesellschaften, Suhrkamp, Frankfurt a. M., S. 151-196.
- BICHMANN, W. (2003): Welche Rolle kann der Privatsektor in ländlichen Gebieten übernehmen? Private Dienstleister auch für Arme?, *entwicklung und ländlicher raum*, H. 2, S. 11-14.
- BIESOLD, H., MICHAJLOWA, L.I. (2001): Sil's'kogospodars'ki p'ïdприємства – soział'nij ta ekonomičnij bufer sučasnosti?, in: *Visnik sum's'kogo deržavnogo agrarnogo uniwersity*, serija „Ekonomika i menedžment“, vipusk 2, Sumy, S. 35-36.
- BLUMER, H. (1973): Der methodologische Standort des symbolischen Interaktionismus, in: AG BIELEFELDER SOZIOLOGEN (Hrsg.): Alltagswissen, Interaktion und gesellschaftliche Wirklichkeit, Bd. 1, Rowohlt, Reinbek bei Hamburg, S. 80-101.
- BLUTNER, D., WIESENTHAL, H. (2001): Netzwerkbeziehungen in der Wissensgesellschaft: Theorieinventur und Theorientest in praktischer Absicht, Projektvorschlag für ein Kolleg „Konturen der Erwerbsarbeit in der Wissensgesellschaft“, Berlin. (<http://www.tu-chemnitz.de/wirtschaft/bwl6/ladendiskurs/wiesent2.PDF>, letzter Zugriff: 17.6.2003).
- BMELF (2000): Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 2000, Jg. 44, Landwirtschaftsverlag GmbH, Münster-Hiltrup.
- BOROCH, W. (1997): Institutionelle Probleme der Systemtransformation, Duncker & Humblot, Berlin.
- BORTNIK (2000): Material'ni interesi ta motivazija prazi, *Ekonomika APK*, Nr. 3, S. 89-91.
- BOURDIEU, P. (1986): Forms of Capital, in: RICHARDSON, J.G. (Hrsg.): Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, Greenwood Pr., Westport, S. 241-260.
- BRANDES, W. (1978): Zur Konzentration der Agrarproduktion in der Bundesrepublik Deutschland aus betriebswirtschaftlicher Sicht, *Agrarwirtschaft*, Jg. 27, H. 1, S. 1-12.
- BRANDES, W., RECKE, G., BERGER, T. (1997): Produktions- und Umweltökonomik, Bd. 1, Traditionelle und moderne Konzepte, Ulmer, Stuttgart.
- BRANDES, W., WOERMANN, E. (1982): Landwirtschaftliche Betriebslehre, Parey, Hamburg und Berlin.
- BRANDT, H. (1994): Von Thaer bis Tschajanow, Tradition und Wandel in der Lehre des Landbaus, Vauk, Kiel.
- BREM, M. (2001): Landwirtschaftliche Unternehmen im Transformationsprozess: Ein Beitrag zur Theorie der Restrukturierung während des Übergangs vom Plan zum Markt, Shaker, Aachen.
- BRIE, M. (1995): Rußland: Die versteckten Rationalitäten anomisch-spontaner Wandlungsprozesse, in: RUDOLPH, H. (Hrsg.): Geplanter Wandel, ungeplante Wirkungen: Handlungslogiken und -ressourcen im Prozeß der Transformation, edition sigma, Berlin, S. 44-61.
- BRÜDERL, J. (1996): Der Erfolg neugegründeter Betriebe: Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründern. *Betriebswirtschaftliche Schriften*, H. 140, Berlin.
- BURGHARDT, A. (1978): Betriebs- und Arbeitssoziologie, Böhlau, Wien.
- BURT, R. (1982): Towards a structural theory of action, Academic Press, New York.

- BURT, R. (1992): Structural holes. The social structure of competition, Harvard Univ. Press, Cambridge.
- BUB, E. (1995): Lehrbuch der Wirtschaftssoziologie, de Gruyter, Berlin, New York.
- CLEMENT, H., KNOGLER, M., SEKAREV, A. (1994): Die wirtschaftliche Lage der Ukraine: Schwerpunkt: die Reform der sozialen Sicherungssysteme, *Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut, Nr. 174*, München.
- CLEMENT, H., KNOGLER, M., SEKAREV, A. (1995): Die wirtschaftspolitische Lage der Ukraine: Schwerpunkt: Implementierung und erste Ergebnisse des Programms für eine "Radikale Wirtschaftsreform", *Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut, Nr. 189*, München.
- CLEMENT, H., KNOGLER, M., SEKAREV, A. (1999): Restrukturierung und Arbeitsmarkt. Die ukrainische Wirtschaft 1998/99, *Working Paper des Osteuropa-Instituts München, Nr. 220*, München.
- COASE, R. (1937): The Nature of the Firm, *Economica* 4, S. 384-405.
- COLEMAN, J.S. (1988): Social capital in the creation of human capital, *American Journal of Sociology* 94, Supplement, S. 95-120.
- COLEMAN, J.S. (1995): Grundlagen der Sozialtheorie, Oldenbourg, München.
- CRAMON-TAUBADEL, S. (1999): Agrarpolitisches Leitbild für die Ukraine: Was kann und soll der Staat tun?, in: CRAMON-TAUBADEL, S., STRIEWE, L. (Hrsg.): Die Transformation der Landwirtschaft in der Ukraine. Ein weites Feld, Vauk, Kiel, S. 8-24.
- CSAKI, C., LERMAN, Z. (1997): Land Reform in Ukraine – The First Five Years, *World Bank Discussion Paper, No. 371*, Washington.
- CZASCH, B. (2000): Organisation und Effizienz landwirtschaftlicher Unternehmen während der Umstrukturierung des Agrarsektors unter besonderer Berücksichtigung des Faktors Arbeit – eine empirische Analyse für Brandenburg, Tectum-Verlag, Berlin.
- DALHOFF, D. (1996): Behaviorale Anpassung und institutioneller Wandel in Mittel- und Osteuropa: ein Ansatz zur Analyse gesellschaftlicher Anpassung im Transformationsprozeß mit besonderem Blick auf Polen, Lang, Frankfurt a.M., Berlin, Bern, New York, Paris, Wien.
- DAVID, P.A. (1985): Clio and the Economics of QWERTY, *American Economics Review (Papers and Proceedings)* 75, S. 332-337.
- DEININGER, K. (1995): Collective Agricultural Production: A Solution for Transition Economies?, *World Development* 23, S. 1317-1334.
- DELHEY, J. (2001): Osteuropa zwischen Marx und Markt: soziale Ungleichheit und soziales Bewusstsein nach dem Kommunismus, Krämer, Hamburg.
- DEMMLER, H. (1996): Grundlagen der Mikroökonomie, Oldenbourg, München, Wien.
- DEMYANENKO, S., ZORYA, S. (2002): Taxation and Ukrainian Agriculture after 2004, *Working paper No. 18*, Institute for Economic Research and Policy Consulting, Kiew.
- DERŽKOMSTAT: Statistisches Jahrbuch der Ukraine, verschiedene Jahrgänge, Ukraïns'ka Encyklopedija, Kiew.
- DEUTSCHER BAUERNVERBAND (2002): Situationsbericht 2003, Trends und Fakten zur Landwirtschaft, Bonn.

- DIMAGGIO, P.J., POWELL, W.W. (1983): The Iron Cage revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review* 48, S. 147-160.
- 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*, IAMO, Halle (Saale).
- DOUGLAS, M. (1991): *Wie Institutionen denken*, Suhrkamp, Frankfurt a. M.
- DUDEN (1997): Bd. 5, Duden, Fremdwörterbuch, Dudenverlag, Mannheim, Wien, Zürich.
- DURKHEIM, E. (1977): Über die Teilung der sozialen Arbeit, Suhrkamp, Frankfurt a. M. (Original: *De la division du travail social*, Paris 1893).
- EBERLE, F., MAINDOK, H. (1994): *Einführung in die soziologische Theorie*, Oldenbourg, München, Wien.
- EDELING, T. (2002): Organisationen als Institutionen, in: MAURER, A., SCHMID, M. (Hrsg.): *Neuer Institutionalismus: Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen*, Campus-Verlag, Frankfurt a.M. und New York, S. 219-235.
- EGGERTSON, T. (1994): The Economics of Institutions in Transition Economies, in: SCHIAVO-CAMPO, S. (Hrsg.): *Institutional Change and the Public Sector in Transitional Economies, World Bank Discussion Paper, No. 241*, S. 19-52.
- EPSTEIN, D. (2001): Finansovyy krizis sel'skochozjajstvennykh predpriyatij Rossii, *Mezhdunarodnyj sel'skochozjajstvennykh žurnal* 3, S. 12-21.
- ESSER, H. (1999): *Soziologie: Spezielle Grundlagen, Bd. 1: Situationslogik und Handeln*, Campus-Verlag, Frankfurt a. M., New York.
- ESSER, H. (2000): *Soziologie: Spezielle Grundlagen, Bd. 5: Institutionen*, Frankfurt a. M., Campus-Verlag, New York.
- FAJTH, G., LAKATOS, J. (1994): Fringe benefits in transition in Hungary, Paper presented to the CEPR/Institute for Advanced Studies Conference on Social Protection and the Enterprise in Transitional Economies, 25-26 March, Vienna.
- FREY, B.S. (1997): *Markt und Motivation*, Vahlen, München.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust. The social Virtues and the Creation of Prosperity*, Penguin, Harmondsworth.
- FUKUYAMA, F. (1997): *Konfuzius und die Marktwirtschaft. Der Konflikt der Kulturen*, Kindler, München.
- GÓRALSKA, H. (2000): Funding of Social Benefits and the Social Service System in Ukraine, *Eastern European Economics, No. 2, Vol. 38*, S. 24-46.
- GÖTZ, R. (1998): Weitere Theorien der ökonomischen Transformation: Die Rolle der Institutionen, *Osteuropa, Nr. 11, 12*, S. 1086-1100.
- GRANOVETTER, M. (1973): The strength of weak ties, *American Journal of Sociology* 78, S. 1360-1380.

- GRANOVETTER, M. (1985): Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* 91, S. 481-510.
- GRANOVETTER, M. (1994): Business Groups, in: SMELSER, N.J., SWEDBERG, R. (Hrsg.): *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton Univ. Press, Princeton, S. 453-475.
- GROOTAERT, C. (1998): Social Capital: The missing Link?, *Social Capital Initiative Working Paper, No. 3*, World Bank, Washington D.C.
- HAGEDORN, K. (1992): Wirtschaftliche und politische Triebkräfte der Umformung einer sozialistischen Agrarverfassung, in: BOETTCHER, E., HERDER-DORNEICH, P., SCHENK, K.-E. (Hrsg.): *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, Bd. 11, Mohr, Tübingen, S. 191-213.
- HAGEDORN, K. (2000): What to Learn? – Evaluating the Privatisation Experience in Transition, Paper presented at the KATO-Symposium: Understanding Transition of Central and Eastern European Agriculture, Humboldt-Universität zu Berlin, 2.-4. November 2000, Berlin.
- HEDTKAMP, G. (1995): Die soziale Sicherung als Vorbedingung für den erfolgreichen Übergang zur Marktwirtschaft, *Diskussionspapier, Nr. 175*, München.
- HEINRICH, R., BOSS, A. (Hrsg.) (1996): *Sozialpolitik im Transformationsprozess Mittel- und Osteuropas*, Mohr, Tübingen.
- HENDERSON, J.M., QUANDT, R.E. (1983): *Mikroökonomische Theorie: eine mathematische Darstellung* (übers. von W. Meissner), Vahlen, München.
- HENTZE, J. (1991): *Personalwirtschaftslehre 2*, Haupt, Bern und Stuttgart.
- HOFSTEDE, G. (1991): *Cultures and Organizations, Software of the Mind*, McGraw-Hill, Maidenhead.
- HUGHES, G. (1998): The Economic Advantages of Farm Size in Central and Eastern Europe, *Working Paper, No. 2/5*, University of London, Wye College.
- IMF (1992): *Economic Review: Ukraine*, Washington D.C.
- INSTITUT FÜR LÄNDERKUNDE (2003): *Geographische Karte der Ukraine*.
- IOWA STATE UNIVERSITY UKRAINE AGRICULTURAL POLICY PROJECT (2000): Social'nye problemy agrarnogo sektora, in: SEDIK, D. (Hrsg.): *The Week in Ukrainian Agriculture*, Issue no. 27 (40), July 16-23.
- IPSEN, D. (2003): Transaktionskostenökonomie und soziologische Institutionentheorie, in: SCHMID, M., MAURER, A. (Hrsg.): *Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus – Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse*, Metropolis-Verlag, Marburg, S. 191-210.
- JAGER, H. DE, MOK, A.L. (1972): *Grundlegung der Soziologie*, Bachem, Köln (Original: *Grondbeginselen der sociologie*, Leiden, 1964).
- JANSEN, D. (2000): Der neue Institutionalismus. (<http://www.hfv-speyer.de/JANSEN/download/SpeyererVorträgeInstitutionalismus.pdf>, letzter Zugriff: 13.12.2003).
- JANSEN, D. (2003): *Einführung in die Netzwerkanalyse*, Leske + Budrich, Opladen.
- JOST, P. (2000): *Ökonomische Organisationstheorie*, Gabler, Wiesbaden.

- KAPPELHOFF, P. (1993): Soziale Tauschsysteme. Strukturelle und dynamische Erweiterungen des Marktmodells, Oldenbourg, München.
- KAPPELHOFF, P. (2000): Komplexitätstheorie und Steuerung von Netzwerken, in: SYDOW, J., WINDELER, A. (Hrsg.): Steuerung von Netzwerken, Westdt. Verl., Opladen, S. 347-389.
- KELLE, U. (1997): Empirisch begründete Theoriebildung. Zur Logik und Methodologie interpretativer Sozialforschung, Dt. Studien-Verlag, Weinheim.
- KIRSCH, O. (1997): Ukraine: Landwirtschaftliche Genossenschaften im Transformationsprozess, *Diskussionschriften der Forschungsstelle für internationale Agrar- und Wirtschaftsentwicklung e.V., Nr. 62*, Heidelberg.
- KISLEV, Y., PETERSON, W. (1991): Economies of Scale in Agriculture: A Reexamination of the Evidence, Staff Paper, University of Minnesota, Institute of Agriculture, S. 91-143.
- KLAUS, E. (2002): Vertrauen in Unternehmensnetzwerken: Eine interdisziplinäre Analyse, Dt. Univ.-Verl., Wiesbaden.
- KLEIN, B., CRAWFORD, R.A., ALCHIAN, A.A. (1978): Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process, *Journal of Law and Economics 21*, S. 297-326.
- KNIGHT, J. (1998): The Bases of Cooperation: Social Norms and the Rule of Law, *Journal of Institutional and Theoretical Economy – Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 154/4*, S. 754-763.
- KOESTER, U. (1998): Introduction, *European Review of Agricultural Economics 25*, S. 281-288.
- KOESTER, U. (1999): Bedeutung der Organisationsstruktur landwirtschaftlicher Betriebe für die Entwicklung des Agrarsektors in der Ukraine, in: CRAMON-TAUBADEL, S., STRIEWE, L. (Hrsg.): Die Transformation der Landwirtschaft in der Ukraine. Ein weites Feld, Vauk, Kiel, S. 189-212.
- KOESTER, U. (2003): A Revival of Large Farms in Eastern Europe? How Important are Institutions?, Proceedings of the 25th International Conference of Agricultural Economists (IAAE), Durban.
- KÖHNE, M. (1990): Erfolgsvoraussetzungen für LPGen, *Agrarwirtschaft, Jg. 39, H. 4*, S. 265-266.
- KORNAL, J. (1995): Das sozialistische System: die politische Ökonomie des Kommunismus, *Schriftenreihe des Bundesinstituts für Ostwissenschaftliche und Internationale Studien 29*, Köln.
- KORNDÖRFER, W. (1989): Unternehmensführungslehre, Gabler, Wiesbaden.
- KOSSBIL, H., TÜRK, K. (1978): Betriebliche Sozialpolitik, in: GROCHLA, E. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre, Teil 2: Betriebsführung, Poeschel, Stuttgart, S. 35.
- KROMREY, H. (1995): Empirische Sozialforschung, Leske + Budrich, Opladen.
- KTBL (2002): Taschenbuch Landwirtschaft. Daten für betriebliche Kalkulationen in der Landwirtschaft 2002/2003, KTBL-Schr.-Vertrieb im Landwirtschaftsverl., Münster.
- KUBIJOWYTSCH, W. (1938): Landwirtschafts- und Waldgeographie der Ukraine, Lemberg, in: PAPRITZ, KOHTE (Hrsg., 1943), Selbstverlag der Publikationsstelle, Berlin.

- KUBON-GILKE, G. (2002): Emotionen und Motivationen im methodologischen Individualismus, in: SCHMID, M., MAURER, A. (Hrsg.): Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus – Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse, Metropolis-Verlag, Marburg, S. 149-168.
- KUHLMANN, F. (1978): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre für den Agrar- und Ernährungsbereich, DLG-Verlag, Frankfurt a. M.
- LAGEMANN, B. (2001): „Soziales Kapital“ als Kategorie kulturorientierter Transformationsforschung, in: HÖHMANN, H.H. (Hrsg.): Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas: konzeptionelle Entwicklungen – empirische Befunde, Ed. Temmen, Bremen, S.72-89.
- LAMNEK, S. (1995): Qualitative Sozialforschung, Bd. 1 Methodologie, Psychologie-Verl.-Union, Weinheim.
- LEIBER, F. (1984): Landwirtschaftliche Betriebslehre: ein Lehrbuch für den Unterricht, für Studium und Praxis, für Beratung und Verwaltung, Parey, Hamburg.
- LEIPOLD, H. (1999): Institutionenbildung in der Transformation, in: HÖHMANN, H.-H. (Hrsg.): Spontaner oder gestalteter Prozeß?: Die Rolle des Staates in der Wirtschaftstransformation osteuropäischer Länder, Nomos-Verl.-Ges., Baden-Baden, S. 133-151.
- LERMAN, Z. (2000): Russia's agricultural transformation in the context of the world experience, unpublished paper.
- LERMAN, Z., BROOKS, K., CSAKI, C. (1994): Land Reform and Farm Restructuring in Ukraine, *World Bank Discussion Papers, No. 270*, Washington D.C.
- LERMAN, Z., CSAKI, C. (1997): Land Reform in Ukraine: The first five years, *World Bank Discussion Papers, No. 371*, Washington D.C.
- LIBECAP G.D. (1989): Distributional Issues in Contracting for Property Rights, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 145, pp. 6-24.
- LISSITSA, A. (2002): Der Transformationsprozess in der Landwirtschaft der Ukraine: eine Analyse der Effizienz und Produktivität von Großbetrieben, Shaker, Aachen.
- LOHLEIN, D. (2003): An Economic Analysis of Rural Public Good Provision in Russia: the case of Education and Health Care, Lang, Frankfurt a.M.
- LONČAREVIĆ, I. (1969): Die landwirtschaftlichen Betriebsgrößen in der Sowjetunion in Statistik und Theorie, *Giessener Abhandlungen zur Agrar- und Wirtschaftsforschung des europäischen Ostens, Bd. 45*, Wiesbaden.
- LUHMANN, N. (1995): Inklusion und Exklusion, in: LUHMANN, N. (Hrsg.): Soziologische Aufklärung 6, Westdt. Verlag, Opladen, S. 237-264.
- LUKAS, Z. (2000): Die Landwirtschaft der Oststaaten 1999, *Osteuropa-Wirtschaft, Jg. 45, H.°2*, S.101-116.
- LUKAS, Z., PÖSCHL, J. (2002): Die Landwirtschaft der Oststaaten 2001, *Osteuropa-Wirtschaft, Jg. 47, H.°3*, S. 221-240.
- MANN, S. (2003): Theorie und Empirie agrarstrukturellen Wandels? *Agrarwirtschaft, Jg. 52, H. 3*, S. 140-148.

- MANSKI, C.F. (2000): Economic Analysis of Social Interaction, *Journal of Economic Perspectives*, No. 3, Vol. 14, S. 115-136.
- MARCH, J.G., OLSEN, J.P. (1989): Rediscovering Institutions, Free Press, New York.
- MARČUK, E.K. (1996): Doklad Prem'er-Ministra na ežegodnom soveščanii rabotnikov APK, „Urjadovyy kur'er“, 22.02.1996, Nr. 35-36, S. 2.
- MASLOW, A. (1954/1977): Motivation and personality, New York 1954; deutsch: Motivation und Persönlichkeit, Walter, Olten/Freiburg i.Br. 1977.
- MAURER, A., SCHMID, M. (2002): Die ökonomische Herausforderung der Soziologie?, in: SCHMID, M., MAURER, A. (Hrsg.): Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus – Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse, Metropolis-Verlag, Marburg, S. 9-38.
- MCGUIRE, P., GRANOVETTER, M., SCHWARTZ, M. (1993): Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America, in: SWEDBERG, R. (Hrsg.): Explorations in Economic Sociology, Russell Sage Foundation, New York.
- MEHL, P. (1999): Transformation of the social security system in agriculture in East Germany: Lessons for CEECs?, in: FROHBERG, K., WEINGARTEN, P. (Hrsg.): The significance of politics and institutions for the design and formation of agricultural policies, Vauk, Kiel, S. 139-156.
- MICHAJLOWA, L.I. (2001): Die Subsistenzwirtschaft – ein Ausweg aus der Krise der Landwirtschaft?, in: GRIMM, F.-D., KNAPPE, E. (Hrsg.): Landwirtschaft und ländliche Räume – Außenseiter des Transformationsprozesses in den Ländern Südosteuropas?, *Südosteuropa Studien*, Bd. 69, München, S. 53-66.
- MITCHELL, J.C. (1969): The concept and use of social networks, in: MITCHELL, J.C. (Hrsg.): Social networks in urban situations. Analyses of personal relationships in central Africa towns, Manchester Univ. Press, Manchester, S. 1-50.
- MÜHLBAUER, F. (1999): Die ukrainische Landwirtschaft – vor der Wende zum Besseren?, *Blickpunkt Triesdorf*, H. 3, Fachhochschule Weihenstephan, S. 20-21.
- MÜLLER, K. (1995): Vom Postkommunismus zur Postmodernität? Zur Erklärung sozialen Wandels in Osteuropa, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Jg. 47, H. 1, S. 37-64.
- MUZIKA, P.M. (2000): Stanovlennja ta rozvitok sozial'noj sferi na seli v novich umovach gospodarjuvannja, *Ekonomika APK*, Nr. 5, S. 90-93.
- NEDOBOROVSKYY, A. (2004): Pfadabhängigkeiten und Effizienz der Betriebsstrukturen in der ukrainischen Landwirtschaft: Eine theoretische und empirische Analyse, *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe*, Vol. 23, Agrimedia, Bergen/Dumme.
- NEUS, W. (1998): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre aus institutionenökonomischer Sicht, Mohr Siebeck, Tübingen.
- NIKOLAJEV, M., MACHOTAeva, M. (2000): Vybor strategii regional'nogo ekonomičeskogo pazvitija, *Ekonomist*, Nr. 3, S. 54-60.

- NORTH, D.C. (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Mohr Tübingen.
- NORTH, D.C. (1994): Economic Performance Through Time, *AER*, Jg. 84, H. 3, S. 359-369.
- NORTH, D.C. (1997): The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem, UNU World Inst. for Development Economics Research, Annual Lecture, Stockholm.
- O'BRIEN, D. (2000): Social Capital and Community Development in Rural Russia, Paper prepared for the World Bank's Initiative on Defining, Monitoring and Measuring Social Capital, Washington D.C. (www.worldbank.org/poverty/scapital/library/obrien.pdf).
- OBLASNE UPRAVLINNJIA SIL'SKOGO GOSPODARSTVA SUMS'KOI OBLASTI (2003): Sil'skie, lisove, ribne gospodarstvo ta mislivstvo oblasti u 2002 roci: statističnij zbirnik, Sumy.
- OBLASNE UPRAVLINNJIA SIL'SKOGO GOSPOGARSTVA SUMS'KOI OBLASTI (2004): Dinamika organizacionno-pravovych form chozjajstvovanija v sel'skom chozjajstve Sumskoj oblasti, Sumy.
- OFFE, K. (1999): Sozialkapital. Begriffliche Probleme und Wirkungsweise, in: KISTLER, E., NOLL, H.-H., PILLER, E. (Hrsg.): Perspektiven gesellschaftlichen Zusammenhalts, edition sigma, Berlin.
- OLSON, M. (1991): Aufstieg und Niedergang von Nationen: ökonomisches Wachstum, Stagflation und soziale Starrheit (Übersetzung von G. Fleischmann), Mohr, Tübingen.
- ORTMANN, G., SYDOW, J., TÜRK, K. (1997): Organisation, Strukturation, Gesellschaft. Die Rückkehr der Gesellschaft in die Organisationstheorie, in: ORTMANN, G., SYDOW, J., TÜRK, K. (Hrsg.): Theorien der Organisation, Westdt. Verlage, Opladen, S. 15-34.
- ÖSTERREICHISCHES OST- UND SÜDOSTEUROPA-INSTITUT (2000): Atlas Ost- und Südosteuropa, Begleittext Boden- und Wasserqualität in der Ukraine, Borntraeger, Wien.
- OSTROM, E. (1997): Investing in Capital, Institutions and Incentives, in: Clague, C. (Hrsg.): Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less Developed and Post-Socialist Countries, Johns Hopkins Univ. Press, Baltimore, S. 153-181.
- PALDAM, M., SVENDSEN, G.T. (2000): An essay on social capital: Looking for the fire behind the smoke, *European Journal of Political Economy*, Vol. 16, S. 339-366.
- PARETO, V. (1968): Trattato di sociologia generale, Genf, zuerst: Florenz 1916.
- PARSONS, T. (1937): The Structure of Social Action, Free Press, Glencoe.
- PARSONS, T. (1971): The Systems of Modern Societies, Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- PARSONS, T. (1975): Gesellschaften. Evolutionäre und komparative Perspektiven, Suhrkamp, Frankfurt a. M.
- PENKAITIS, N. (1987): Neuausrichtung der sowjetischen Agrarpolitik unter Gorbatschow. Eine Übersicht über die Maßnahmen im Agrarbereich, *Giessener Abhandlungen zur Agrar- und Wirtschaftsforschung des europäischen Ostens, Band 151*, Berlin.
- PENKAITIS, N. (1994): Entwicklungstendenzen der Agrarstrukturen in der Ukraine, *Giessener Abhandlungen zur Agrar- und Wirtschaftsforschung des europäischen Ostens, Band 201*, Berlin.

- PETRICK, M., SPYCHALSKY, G., ŚWITLYK, M., TYRAN, E. (2001): Poland's Agriculture: Serious Competitor or Europe's Poorhouse? Survey results on farm performance in selected Polish voivodships and a comparison with German farms, *Discussion paper Nr. 37*, IAMO, Halle (Saale).
- PICOT, A., DIETL, H., FRANCK, E. (1999): Organisation. Eine ökonomische Perspektive, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- PLANCK, U., ZICHE, J. (1979): Land- und Agrarsoziologie: Eine Einführung in die Soziologie des ländlichen Siedlungsraumes und des Agrarbereiches, Ulmer, Stuttgart.
- PLEINES, N., SOBKO, O. (1997): Die Entwicklung der ukrainischen Wirtschaft 1992-96, *Osteuropa-Wirtschaft*, Jg. 42, H. 4, S. 437-454.
- POWELL, W.W. (1990): Neither market nor hierarchy. Network forms of organization, *Research in Organizational Behavior* 12, S. 295-336.
- POWELL, W.W. (1996): Weder Markt noch Hierarchie: Netzwerkartige Organisationsformen, in: KENIS, P., SCHNEIDER, V. (Hrsg.): Organisation und Netzwerk: Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik, Campus-Verlag, Frankfurt a. M., New York, S. 213-271.
- POWELL, W.W., SMITH-DOERR, L. (1994): Networks and Economic Life, in: SMELSER, N.J., SWEDBERG, R. (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology, Princeton Univ. Press, New York, S. 368-402.
- PUGACHEV, M., PUGACHEVA, E. (2001): Evolution of Agricultural Enterprises in the Ukraine, in: CRAMON-TAUBADEL, S., ZORYA, S., STRIEWE, L. (Hrsg.): Policies and Agricultural Development in Ukraine, Shaker Verlag, Aachen, S. 190-200.
- PUTNAM, R.D. (1993): Making Democracy work: Civic traditions in modern Italy, Princeton Univ. Press, Princeton.
- RAISER, M. (1997): Informal institutions, social capital and economic transition: reflections on a neglected dimension, *Working paper No. 25*, European Bank for Reconstruction and Development, London.
- RAISER, M. (1999): Trust in Transition, *Working paper No. 39*, European Bank for Reconstruction and Development, London.
- RAPAWY, S. (1996): Standards of Living in Ukraine, (<http://www.census.gov/ipc/www/ebsum97a.html/>, letzter Zugriff: 18.5.2001).
- REHBERG, K.-S. (1997): Institutionenwandel und die Funktionsveränderung des Symbolischen, in: GÖHLER, G. (Hrsg.): Institutionenwandel, Westdt. Verlag, Opladen, S. 94-118.
- REICHHARDT, M. (1995): Der Beitrag des Transaktionskostenansatzes zu einer Theorie der Transformation von Wirtschaftsordnungen, *Europäische Hochschulschriften, Reihe V Volks- und Betriebswirtschaft*, Bd. 1757, Frankfurt a. M., Berlin, Bern, New York, Paris, Wien.
- REIN, M., FRIEDMANN, B.L. (1994): Policy implications of social protection in state enterprises, Paper presented to the CEPR, Institute for Advanced Studies Conference on Social Protection and the Enterprise in Transitional Economies, 25-26 March, Vienna.
- REIBIG, R. (1994): Transformation – Theoretisch-konzeptionelle Ansätze und Erklärungsversuche, *Berliner Journal für Soziologie* 3, S. 323-343.

- RICHTER, R., FURUBOTN, E. (1996): Neue Institutionenökonomik: eine Einführung und kritische Würdigung, Mohr, Tübingen.
- ROGERS, E.M. (1983): Diffusions of Innovations, Free Press, Detroit.
- RUTHENBERG, H. (1976): Farm Systems and Farming Systems, *ZauL 15*, 42-55.
- SABLUK, P., RYBINZEW, W. (1997): Sozio-ökonomische Veränderungen und Reform des Eigentums im Agrar-Industrie-Komplex der Ukraine, in: TILLACK, P., SCHULZE, E. (Hrsg.): Privatisierungsprozeß, Rechtsformen und Betriebsstrukturen im Agrarbereich der mittel- und osteuropäischen Länder: Beiträge zum Seminar am 26./27.11.1996 in Halle (Saale), Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa, S. 118-128.
- SABLUK, P.T., MESEL-VESELJAK, V.J., LUSAN, I.J. (2001): Efektivnist silskogospodarskogo virobnitstva v osobistich gospodarstvach gromadjan, Institut Agrarnoj Ekonomiki, Kiew.
- SANDSCHNEIDER, E. (1995): Stabilität und Transformation politischer Systeme. Stand und Perspektiven politikwissenschaftlicher Transformationsforschung, Leske+Budrich, Opladen.
- SCHINKE, E., OBIEWATSCH, H. (1997): Zur Wettbewerbsfähigkeit der Landwirtschaft der Ukraine, in: HEISSENHUBER, A. (Hrsg.): Land- und Ernährungswirtschaft in einer erweiterten EU, *Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus e.V., Bd. 34*, Münster-Hiltrup, S. 463-470.
- SCHLÜTER, A. (2001): Institutioneller Wandel und Transformation: Restitution, Transformation und Privatisierung in der tschechischen Landwirtschaft, Shaker, Aachen.
- SCHMEMANN, S. (1999): Ein Dorf in Russland: Zwei Jahrhunderte russischer Geschichte, Berlin-Verlag, Berlin.
- SCHMITT, G. (1991): Können die LPG und VEG in der ehemaligen DDR überleben?, in: MERL, S., SCHINKE, E. (Hrsg.): Agrarwirtschaft und Agrarpolitik in der ehemaligen DDR im Umbruch, *Giessener Abhandlungen zur Agrar- und Wirtschaftsforschung, Bd. 178*, Berlin, S. 35-52.
- SCHMITT, G. (1997): Betriebsgröße und Lohnarbeitskräfte in der Landwirtschaft – Wie relevant sind Transaktionskosten wirklich?, *Berichte über Landwirtschaft, Bd. 75*, S. 224-249.
- SCHNEIDER, D. (1985): Die Unhaltbarkeit des Transaktionskostenansatzes für die „Markt oder Unternehmung“-Diskussion, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft 55*, S.1237-1254.
- SCHNELL, R., HILL, P., ESSER, E. (1995): Methoden der empirischen Sozialforschung, Oldenbourg, München, Wien.
- SCHUBERT, W. (1994): Probleme agrarwirtschaftlicher Transformation – das Beispiel Ukraine, in: TURNER, G. (Hrsg.): Auf dem Weg in die Marktwirtschaft – Der Transformationsprozeß der Genossenschaften in Bulgarien, Slowenien und der Ukraine, *Berliner Beiträge zum Genossenschaftswesen, H. 17*, Berlin, S. 46-56.
- SCHUBERT, W. (1995): Bodennutzung und Betriebssysteme in der Ukraine, *Berliner Beiträge zur Agrarentwicklung, H. 15*, Berlin.
- SCHULZ, N. (1995): Unternehmensgründungen und Markteintritt, *Studies in Contemporary Economics*, Heidelberg.
- SCHULZE, E. (2002): Warum blieb in der russischen Landwirtschaft die duale Struktur von Großbetrieben und Hauswirtschaften erhalten?, *Agrarwirtschaft, Jg. 51, H. 6*, S. 305-317.

- SCHULZE, E. (2003): Technisierungsstufen und Betriebsgrößen in den MOEL im Transformationsprozess, unveröffentlicht.
- SCHULZE, E., TILLACK, P. (2001): Betriebs- und Eigentumsstrukturen in der Landwirtschaft Mittel- und Osteuropas, in: INSTITUT FÜR AGRARENTWICKLUNG IN MITTEL- UND OSTEUROPA (Hrsg.): IAMO 2001, Halle (Saale), S. 21-26.
- SCHULZE, E., NETZBAND, C. (1998): Ergebnisse eines Vergleichs von Rechtsformen landwirtschaftlicher Unternehmen in Mittel- und Osteuropa, *Discussion Paper Nr. 11*, IAMO, Halle (Saale).
- SCHULZE, E., TILLACK, P., DOLUD, O., BUKIN, S. (1999): Eigentumsverhältnisse landwirtschaftlicher Betriebe und Unternehmen in Russland und in der Ukraine. *Discussion Paper Nr. 18*, IAMO, Halle (Saale).
- SCHULZE, E., TILLACK, P., GERASIN, S. (2001): Eigentumsverhältnisse, Rentabilität und Schulden landwirtschaftlicher Großbetriebe im Gebiet Wolgograd, *Discussion Paper Nr. 32*, IAMO, Halle (Saale).
- SCHULZE, E., TILLACK, P., PATLASSOV, O. (2002): Einflussfaktoren auf Gewinn und Rentabilität landwirtschaftlicher Großbetriebe im Gebiet Omsk, Russland, *Discussion Paper Nr. 39*, IAMO, Halle (Saale).
- SCOTT, R. (2001): *Institutions and Organizations*, Sage Publ., Thousand Oaks.
- SEDIK, D. (2000): *Farm Profits and Agricultural Policies in Ukraine*, *Working Paper of Ukraine, Agricultural Policy Project of Iowa State University, No. 8*, Kiew.
- SILVERMANN, D. (1972): *Theorie der Organisationen*, Böhlau, Wien, Köln und Graz.
- SIMON, G. (1998): Welchen Raum lässt die Geschichte für die Modernisierung Russlands?, *Berichte des BIOst 19*, S.11-19.
- SLAVKOVA, O. (2001): *Organizacijno-ekonomičnij mehanizm rozvitky social'noj infrastrukturi sela v umovach reformuvannja sil'skogospodars'kich pidpriemstv*, Charkov.
- STAEHLE, W.H. (1994): *Management: eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive*, Vahlen, München.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (2002): *Statistisches Jahrbuch 2002 für die Bundesrepublik Deutschland*, Metzler-Poeschel, Stuttgart.
- STEDING, R. (1990): Die Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften in der DDR – Genese und Perspektive, *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen 40*, S.199-205.
- STOCKER, F. (1997): *Spaß mit Mikro: Einführung in die Mikroökonomik*, Oldenbourg, München, Wien.
- STÖLTING, E. (1999): Informelle Machtbildung und Leitideen im institutionellen Wandel, in: EDELING, T., JANN, W., WAGNER, D. (Hrsg.): *Institutionenökonomie und neuer Institutionalismus. Überlegungen zur Organisationstheorie*, Leske+Budrich, Opladen, S. 111-131.
- STRIEWE, L. (1999): Protektion der ukrainischen Landwirtschaft – ein Rezept zur Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit?, in: CRAMON-TAUBADEL, S., STRIEWE, L. (Hrsg.): *Die Transformation der Landwirtschaft in der Ukraine. Ein weites Feld*, Vauk, Kiel, S. 25-44.
- SUCHANEK, A. (2001): *Ökonomische Ethik*, Mohr Siebeck, Tübingen.

- SWAIN, J. (1998): Patterns of Rural Restructuring in Central and Eastern Europe and their Implications for the Common Agricultural Policy, Vortrag im IAMO, 21.01.1998, Halle (Saale).
- SWINNEN, J.F.M. (1992): The Development of Agricultural Policies in Eastern Europe. An Endogenous Policy Perspektive, *Working Paper No. 2*, Leuven Institut voor Centraal- en Osteuropese Studies, S. 1-9.
- SWINNEN, J.F.M., DRIES, L., MATHIJS, E. (2000): Critical Constraints to Rural Development in Central and Eastern Europe, Paper at the Third World Bank EU Accession Workshop "The Challenge of Rural Development in the EU Accession Process", June 17-20, Sofia.
- SYDOW, J. (1992): Strategische Netzwerke. Evolution und Organisation, Gabler, Wiesbaden.
- TANNEBERGER, T. (1997): Landwirtschaftliche Unternehmensentwicklung im Transformationsprozess der russischen Wirtschaft: Beispiel einer Kolchosgenossenschaft in der Kulunda-steppe/Westsibirien, *Berliner Beiträge zum Genossenschaftswesen 33*, Berlin.
- THIELE, H. (1999): Erfahrungen der Transformation des Agrar- und Verarbeitungssektors der ehemaligen DDR: Lehren für die Ukraine, in: CRAMON-TAUBADEL, S., STRIEWE, L. (Hrsg.): Die Transformation der Landwirtschaft in der Ukraine. Ein weites Feld, Vauk, Kiel, S. 59-71.
- THIEBEN, U. (1999): Reforming the Social Security System, in: SIEDENBERG, A., HOFFMANN, L. (Hrsg.): Ukraine at the Crossroads: economic reforms in international perspective, Physica-Verlag, Heidelberg, New York, S. 161-188.
- TILLACK, P. (2000): Aktuelle Lage der GUS-Landwirtschaft, *Agribusiness Agriscience, Jg. 1, Heft 1*, S. 4-5.
- TILLACK, P., DOLUD, L. (1999): Die wirtschaftliche Lage landwirtschaftlicher Unternehmen in der Ukraine, dargestellt am Beispiel des Oblastes Shytomyr, in: CRAMON-TAUBADEL, S., STRIEWE, L. (Hrsg.): Die Transformation der Landwirtschaft in der Ukraine. Ein weites Feld, Vauk, Kiel, S. 160-188.
- TILLACK, P., EPSTEIN, D.B., SCHULZE, E. (2003): Die Differenziertheit der finanziellen Situation russischer landwirtschaftlicher Großbetriebe, in: AHRENS, H., GRINGS, M., PETERSON, V. (Hrsg.): Perspektiven der europäischen Agrar- und Ernährungswirtschaft nach der Osterweiterung der Europäischen Union, *Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus e.V., Bd. 38*, Münster-Hiltrup, S. 163-172.
- TILLACK, P., SCHULZE, E. (1998): Unternehmens- und Betriebsstrukturen in der Landwirtschaft Mittel- und Osteuropas, *Agrarwirtschaft, Jg. 47, Heft 3/4*, S. 146-153.
- TRATCH, I., WÖRGÖTTER, A. (1997): The enterprise social wage in the transitional economy of Ukraine, in: REIN, M., FRIEDMANN, B.L., WÖRGÖTTER, A. (Hrsg.): Enterprise and social benefits after communism, Cambridge Univ. Press, Cambridge, S. 261-283.
- UAAN (UKRAINS'KA AKADEMIJA AGRARNICH NAUK) (1999): Sozialnyi stan sela: problemy, perspektivy (naukova dopovud), Kiew.
- UGAROV, A. (1997): Transformation der Landwirtschaft in Russland in eine marktorientierte Struktur, *Berichte über Landwirtschaft, Nr. 212*, Münster-Hiltrup.
- WEBER, M. (1964): Wirtschaft und Gesellschaft, Kiepenheuer & Witsch, Köln.

- WEBER, M. (1972): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, Mohr, Tübingen; zuerst: Tübingen 1922.
- WEIKARD, H.-P. (1996): Beschäftigungseffekte genossenschaftlicher Unternehmensorganisation, in: KIRSCHKE, D. u.a. (Hrsg.): *Agrarstrukturentwicklungen und Agrarpolitik, Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus e.V., Bd. 32*, Münster-Hiltrup, S. 93-102.
- WEILAND, R. (1995): Rücknahme- und Entsorgungspflichten in der Abfallwirtschaft: eine institutionenökonomische Analyse der Automobilbranche, Dt. Univ.-Verl., Wiesbaden.
- WEISE, P., BRANDES, W., EGER, T., KRAFT, M. (2002): *Neue Mikroökonomie*, Physica-Verlag, Heidelberg.
- WEISSER, G. (1956): Soziale Sicherheit, in: BECKERATH, E. u.a. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, Bd. 9, Fischer, Göttingen.
- WELP, O. (2000): *Problemkreise der Privatisierung im Rahmen einer Systemtransformation: Methoden, Trägerschaft und Institutionen; dargestellt am Beispiel der Republik Kasachstan*, Lang, Frankfurt a. M., Berlin, Bern, Brüssel, New York, Oxford, Wien.
- WHITE, H. (1992): *Identity and control. A structural theory of social action*, Princeton Univ. Press, Princeton N.J.
- WILLIAMSON, O.E. (1975): *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O.E. (1979): Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics* 22, S. 233-261.
- WILLIAMSON, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O.E. (1991): Comparative Economic Organization: Vergleichende ökonomische Organisationstheorie. Die Analyse diskreter Strukturalternativen, in: ORDELHEIDE, D., RUDOLPH, B., BÜSSELMANN, E. (Hrsg.): *Betriebswirtschaftslehre und Ökonomische Theorie*, Poeschel, Stuttgart, S.13-49.
- WILLIAMSON, O.E. (1996): *The Mechanisms of Governance*, Oxford Univ. Press, New York, Oxford.
- WILLIAMSON, O.E. (2000): The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII, S. 595-61.
- WÖHE, G. (1993): *Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre*, Vahlen, München.
- WOLZ, A., ABELE, S., REINSBERG, K. (2003): Der Beitrag des Sozialkapitals zur Erklärung des Entwicklungspotentials der Landwirtschaft in den Transformationsländern, in: AHRENS, H., GRINGS, M., PETERSON, V. (Hrsg.): *Perspektiven der europäischen Agrar- und Ernährungswirtschaft nach der Osterweiterung der Europäischen Union, Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus e.V., Bd. 38*, Münster-Hiltrup, S. 67-76.
- WORLD BANK (1993): *Ukraine: The Social Sectors during Transition*, Washington, D.C.
- WORLD BANK (1994): *Ukraine: The Agriculture Sector in Transition*, Washington, D.C.
- WORLD BANK (1997): *The State in a Changing World. World Development Report*, New York.

- YASTREBOVA, O., OOIJEN, R. (1999): Farm insolvency in Russia: Identified Problems and Possible Solutions, *Discussion paper*, European expertise Service, TACIS Project No. RF27, Brüssel.
- ZERCHE, J. (1996): Sozialpolitik – Einführung in die ökonomische Theorie der Sozialpolitik, Werner-Verlag, Düsseldorf.
- ZVETKOVA (2000): Krisis trudovoj motivazii i ego posledstvija, *Ekonomist*, Nr. 4, S. 51-56.

Rechtsakte⁷³

- Dekret des Ministerkabinetts der Ukraine vom 5.3.1996 Nr. 1060 „Über die kostenlose Übergabe der Objekte der sozialen Infrastruktur aus der Bilanz der landwirtschaftlichen Unternehmen in kommunales Eigentum“
- Gesetz der Ukraine vom 03.05.1995 „Über das Haushaltssystem der Ukraine“
- Gesetz der Ukraine vom 06.05.1996 Nr. 171/96-BP „Über die Novellierung des Gesetzes der Ukraine ,Über das Haushaltssystem der Ukraine“ “
- Erllass des Präsidenten der Ukraine vom 15.06.1999 Nr. 648/99 „Über die Beschleunigung der Übergabe der Objekte der sozialen Infrastruktur aus staatlichem in kommunales Eigentum“
- Erllass des Präsidenten der Ukraine vom 03.12.1999 Nr. 1529/99 „Über dringende Maßnahmen zur Beschleunigung der Reformierung des Agrarsektors“
- Erllass des Präsidenten der Ukraine vom 09.03.2000 Nr. 398 „Über die Beschleunigung der Übergabe der Objekte der sozialen Infrastruktur aus staatlichem in kommunales Eigentum“
- Bodenkodex der Ukraine Nr. 2768-III vom 25.10.2001

⁷³ übersetzt aus der ukrainischen Sprache, Veröffentlichung der Rechtsakte unter <http://www.rada.gov.ua/>.

- Vol. 1 **The Importance of Institutions for the Transition in Central and Eastern Europe with Emphasis on Agricultural and Food Industry**
ed. by Klaus Frohberg 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 Frohberg 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 Frohberg 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 Hinnens-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 Nedoborovskyk (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

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 3-938584-00-9