

# **Methodische Ansätze zur Bestimmung der Wettbewerbsfähigkeit landwirtschaftlicher Unternehmen in Transformationsländern**

von

P. TILLACK und D. B. EPSTEIN<sup>1</sup>

## **1 Einführung und Zielstellung**

Das Problem der Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit landwirtschaftlicher Unternehmen in den Ländern Mittel- und Osteuropas ist von erheblicher wissenschaftlicher Bedeutung, weil

- a) eine erhebliche Anzahl landwirtschaftlicher Unternehmen (wenn auch differenziert nach Ländern) in vielen Ländern Mittel- und Osteuropas sich in einer schwierigen wirtschaftlichen Situation befindet, wodurch Methoden zur Beurteilung der (künftigen) Wettbewerbsfähigkeit von Betrieben gefragt sind, die gegenwärtig nur eine geringe Wirtschaftlichkeit aufweisen<sup>2</sup>
- b) dieses Thema aus der Sicht des erwarteten Beitritts weiterer Länder in die Europäische Union insbesondere bezüglich der Bewertung der Folgen dieses Beitritts sowohl für die Landwirtschaft dieser Länder als auch für den Agrarsektor der Europäischen Union interessiert.

Bisher wird diesem spezifischen Problem jedoch nur geringe Aufmerksamkeit geschenkt (ODENING, 1996). Das Ziel des vorliegenden Beitrages besteht darin, Probleme zu untersuchen, die bei der Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit landwirtschaftlicher Unternehmen Mittel- und Osteuropas auftreten und methodische Ansätze zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit unter Bedingungen zu finden, die von der Situation einer stabil gewachsenen Volkswirtschaft abweichen. An einem ausgewählten Beispiel werden Vorschläge für die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit von landwirtschaftlichen Unternehmen unter den Bedingungen der Insolvenz eines großen Teiles der Betriebe in einer Region (Oblast Leningrad) unterbreitet.

## **2 Zum Begriff der Wettbewerbsfähigkeit**

Wettbewerbsfähigkeit wird in der wirtschaftswissenschaftlichen bzw. agrarökonomischen Literatur (MARTIN, WESTGREN, UND VAN DUREN, 1991; FREEBAIRN, 1986; VAN DUREN, MARTIN UND WESTGREN, 1991) unterschiedlich interpretiert. Im vorliegenden Beitrag erfolgt eine Beschränkung auf die einzelbetriebliche Ebene.

Als wettbewerbsfähig gilt ein Unternehmen, wenn es in der Lage ist, seinen Marktanteil für ein bestimmtes Produkt oder die Gesamtheit seiner Produkte zu verteidigen, zu erhalten und nach Möglichkeit zu vergrößern.

Die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens ergibt sich aus der Summe und der Wirkung von Wettbewerbsvorteilen, die bei gleichwertigen Leistungen aus vergleichsweise geringeren Herstellungskosten oder aus qualitativ besseren Leistungen resultieren (nach WELLERT, 1995 in Anlehnung an PORTER, 1989). Aus dieser Definition leiten sich zwei typische Unternehmensstrategien ab: Kostenführerschaft und Produktführerschaft (Produktdifferenzierung).

---

<sup>1</sup> Prof. Dr. Dr. h.c. Peter Tillack, Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa, Theodor-Lieser-Straße 2, 06120 Halle/Saale  
Prof. Dr. David B. Epstein, Nord-West-Institut für Agrarökonomie, Podbelskogo 7, 189620 St. Petersburg, Russland

<sup>2</sup> Wettbewerbsfähigkeit kann unter diesen Umständen auch als „Überlebensfähigkeit“ bezeichnet werden.

Wettbewerbsfähigkeit beinhaltet eine statische und eine dynamische Komponente. Während die statische Komponente die zum Zeitpunkt der Betrachtung gegebene Wettbewerbsfähigkeit einschätzt, zielt die dynamische Komponente auf die Analyse des zukünftigen Marktpotentials und Markterfolges ab.

PORTER (1991) ermittelte vier Gruppen von nationalen Bestimmungsfaktoren für die Wettbewerbsfähigkeit, die ein sich gegenseitig beeinflussendes System bilden:

- Faktorbedingungen: Humankapital, materielle und Kapitalressourcen sowie Infrastruktur
- Nachfragebedingungen nach Produkten und Dienstleistungen
- Existenz verwandter und unterstützender Industrien
- Unternehmensstrategie.

Neben den genannten Determinanten bestimmen zufällige Ereignisse die Wettbewerbsfähigkeit mit: Einfluß des Staates, zufällige Erfindungen, technologische Durchbrüche, Kriege.

### **3 Kennzahlen zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit landwirtschaftlicher Unternehmen Produkte bzw. Zweige**

In Übereinstimmung mit der Definition der Wettbewerbsfähigkeit wird für ihre Bemessung in erster Linie der Anteil des jeweiligen Produktes am Markt bzw. die Dynamik seines Anteils verwendet. Ein anderer methodischer Ansatz zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit besteht darin, sie aus der Sicht der ökonomischen Effizienz zu beurteilen. Dabei sind ökonomische Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit unter der Bedingung der Marktwirtschaft als gleichberechtigte Begriffe anzusehen. Die Produktion kann über eine lange Periode nicht konkurrenzfähig sein, wenn sie nicht gleichzeitig ökonomisch effizient ist. Gleichermäßen kann ökonomische Effizienz nicht über eine längere Zeit bestehen, ohne eine entsprechende Widerspiegelung in der Fähigkeit zu finden, Positionen auf dem Markt zu erringen und zu erhalten.

Für die Quantifizierung der ökonomischen Effizienz werden folgende Gruppen von Kennzahlen verwendet:

- (1) Relation Aufwand : Ergebnis
- (2) Relation tatsächliches Ergebnis : normatives Ergebnis
- (3) Marktanteil
- (4) Rentabilität
  - Gewinn : Gesamtkapital, Gewinn : Eigenkapital,
  - Gewinn : Kosten,
- (5) Produktivität (technische Effizienz)
- (6) Zahlungsfähigkeit.

### **4 Wettbewerbsfähigkeit landwirtschaftlicher Unternehmen unter dem Einfluß des Transformationsprozesses**

Der politische und wirtschaftliche Transformationsprozeß in den Staaten Mittel- und Osteuropas wird von tiefgreifenden Veränderungen aller Bereiche des gesellschaftlichen Lebens begleitet. Diese Veränderungen betreffen in starkem Maße auch die von Porter herausgearbeiteten Determinanten, wobei aufgrund der Vielzahl nicht vorhersehbarer Bedingungen des Strukturwandels die unter stabilen Rahmenbedingungen eher als

Randgrößen zu betrachtenden Positionen Staat und zufällige Ereignisse entscheidenden Einfluß auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen erlangen können. Beim Zufall sind besonders die politischen Konzepte der verschiedenen handelnden Akteure zu nennen, und die herausragende Rolle des Staates leitet sich insbesondere aus seiner Entscheidungsbefugnis bei der Schaffung der marktwirtschaftlichen Institutionen ab.

Neben den genannten Einflußfaktoren spielen für die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit eines bestimmten Unternehmens in den Ländern Mittel- und Osteuropas auch lokale Existenzbedingungen, vor allem die Nähe zu den Märkten, der Zutritt zu Märkten (Vorhandensein von Transportinfrastruktur und Kosten von Dienstleistungen, Zugang zu Informationen über die Märkte) eine nicht zu unterschätzende Rolle.

Wie schwierig es ist, die o. g. Kennzahlen auf die Situation der landwirtschaftlichen Unternehmen in Mittel- und Osteuropa anzuwenden, wird sowohl aus der wirtschaftlichen Entwicklung insgesamt als auch aus dem Mangel an geeignetem Datenmaterial deutlich.

Für eine Reihe von Ländern ist charakteristisch, daß ein bedeutender Anteil oder sogar die Mehrheit aller landwirtschaftlichen Unternehmen mit Verlust wirtschaftet, daß niedrige Produktivitätsergebnisse in Pflanzen- und Tierproduktion erreicht werden, daß der Umfang der Wirtschaftstätigkeit und der Investitionen reduziert ist. Ungeachtet dessen überlebt bisher die Mehrheit dieser Unternehmen, obwohl sie nicht rentabel sind, und sie nehmen nach wie vor bestimmte Positionen auf dem Markt ein. Es muß deshalb nochmals unterstrichen werden, wie wichtig es ist, geeignete Kriterien für die Analyse der Wettbewerbsfähigkeit unter diesen Bedingungen zu finden.

## **5 Probleme bei der Analyse der Wettbewerbsfähigkeit landwirtschaftlicher Unternehmen unter den Bedingungen der Transformation von Wirtschaftssystemen**

In den verschiedenen Ländern Mittel- und Osteuropas besteht eine unterschiedliche Situation hinsichtlich der Verfügbarkeit von Daten aus landwirtschaftlichen Unternehmen auf produktionstechnischem, ökonomischem und finanziellem Gebiet. Während in Tschechien, Polen, Ungarn und Slovenien Systeme regulärer Datenermittlung aufgebaut wurden, fehlen bisher in anderen Ländern Mittel- und Osteuropas, vor allem in den Staaten der GUS, solche Systeme regelmäßiger Datenermittlungen.

Nicht oder nur teilweise verfügbar sind detaillierte naturale und wertmäßige Daten über die Aufwendungen je Einheit Erzeugnis nach Aufwandsarten und insgesamt, über den Zustand und die Struktur des Anlage- und Umlaufvermögens, über den Einsatz der Abschreibungen und die Finanzierung der Investitionen und eine Reihe weiterer Angaben, ohne die eine umfassende Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit nicht auskommen kann.

Der Vergleich betriebswirtschaftlicher Daten ist darüber hinaus an bestimmte Anforderungen gebunden: gleicher Inhalt der ausgewählten Kennzahlen, gleiche methodische Grundlage der Datenermittlung, gleicher Untersuchungszeitraum. Aus diesem Grund ist vor allem die Kenntnis der methodischen Grundlagen der Abrechnungssysteme von eminenter Bedeutung.

Aus diesem Grund erscheint es zweckmäßig, die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit mit einem System von Kennzahlen vorzunehmen, die in den meisten Ländern verfügbar bzw. einfach zu ermitteln sind. Folgende Verhältniskennzahlen werden einbezogen:

- Betriebsergebnis : Erträge
- Betriebsergebnis : Aufwendungen
- Betriebseinkommen<sup>3</sup> : Verbindlichkeiten
- Verbindlichkeiten : Forderungen

---

<sup>3</sup> Betriebsertrag – Sachaufwand.

- Gewinn : Aktiva
- Gewinn : Eigenkapital
- Gewinn : Anlage- und Umlaufvermögen
- Deckungsbeitrag<sup>4</sup>: (Lohn einschließlich Lohnnebenkosten + Abschreibungen + Mieten und Pachten).

Diese Kennzahlen sind durch Kennzahlen der Zahlungsfähigkeit zu ergänzen.

## 6 Analyse der finanziellen Situation landwirtschaftlicher Unternehmen Russlands, dargestellt am Beispiel des Oblast Leninigrad

Während der bisherigen Reformen vollzog sich eine tiefgehende Veränderung in der Agrarstruktur Russlands. Die Zahl der Unternehmen, die mit Verlust arbeiten, nahm erheblich zu. Die durchschnittliche Verschuldung der Unternehmen in Form der juristischen Personen überstieg gegen Ende des Jahres 1997 das Betriebseinkommen um das 25-fache. Ständig wuchsen die Verbindlichkeiten gegenüber den Forderungen an (Tabelle 1).

**Tabelle 1:** Ausgewählte Kennzahlen der Wirtschaftlichkeit landwirtschaftlicher Unternehmen (juristische Personen) Russlands

Kennzahl	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Anzahl Unternehmen in 1 000	25,8	25,5	26,6	26,9	26,9	26,9	26,9	26,9
Anteil unrentabler Unternehmen in %	3	5	5	10	59	57	79	81
Rentabilität <sup>5</sup> in %	37	43	68	49	-1,1	2,3	-20,5	-20,3
Verhältnis Verbindlichkeiten zu Forderungen				2,55	4,17	4,28	6,37	7,66
Verhältnis Betriebseinkommen zu Fremdkapital				1,58	0,65	0,49	0,12	0,04

Quelle: Landwirtschaft Russlands, Goskomstat 1998.

Ungeachtet der hohen wirtschaftlichen Verluste ist die Anzahl der Betriebe in den letzten Jahren weitgehend stabil geblieben. Das ist darauf zurückzuführen, daß

- eine gewisse finanzielle Unterstützung der Betriebe aus dem Budget der Föderation und der Regionen für die Bestellungen- und Erntearbeiten gewährt wird
- eine praktikable Prozedur von Liquidationsverfahren fehlt
- der Staat bzw. die Statistik eine Vielzahl von wirtschaftlichen Aktivitäten nicht erfassen (können)
- weitgehend auf den Einsatz von Vorleistungen verzichtet wird.

Unabhängig von ihrer tatsächlichen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit gelingt deshalb den meisten Unternehmen bisher das wirtschaftliche Überleben. Allerdings ist abzusehen, daß diese Entwicklung nicht mehr lange anhalten kann.

<sup>4</sup> Ermittelt aus Erlös - zugekaufte Güter und Dienstleistungen.

<sup>5</sup> Betriebsergebnis in % der Aufwendungen.

Für ein detailliertere Analyse zur Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit wurden Kennzahlen aller landwirtschaftlichen Unternehmen (juristische Personen) des Gebietes Leningrad von 1990 bis 1997 aus den Jahresabschlußberichten ausgewertet.

**Tabelle 2:** Entwicklung ausgewählter Finanzkennzahlen landwirtschaftlicher Unternehmen des Leningrader Gebietes

Kennzahl	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1.1. Betriebsergebnis : Erträge in %	21,2	23,9	14,8	27,9	7,9	9,2	-18,7	-22,0
1.2. Beihilfen : Erträge in %	4,8	0,8	24,3	8,5	5,6	4,0	5,9	4,9
2. Betriebsergebnis : Aufwendungen in %	26,9	31,5	17,4	38,6	8,6	10,1	-15,7	-18,0
3. Betriebsergebnis : Aktiva in %	6,2	8,3	3,2	23,9*	1,7	1,3	-1,4	-1,9
4. Betriebsergebnis : Anlagevermögen %	8,8	12,0	3,0	44,6*	1,5	1,0	-1,6	-2,3
5. Koeffizient der laufenden Liquidität <sup>6</sup>	5,49	4,07	2,06	1,99	1,76	1,89	1,69	1,31
6. Betriebseinkommen: kurzfr. Verbindlichk.	3,41	3,55	1,75	2,35	1,25	1,19	0,37	0,21
7. Verbindlichkeiten: Forderungen	4,20	1,69	0,84	1,32	1,46	2,08	3,43	4,11
8. Zahlungsrückstände Lohn : Lohn insgesamt in %	14,7	18,6	19,9	15,0	9,7	9,4	11,1	12,3

Quelle: Eigene Berechnungen nach den Jahresabschlußberichten der landwirtschaftlichen Betriebe des Gebietes.

Anmerkung\*: Der Sprung dieser Kennzahlen ist damit zu erklären, das 1993, als die Inflation ungefähr 1 000 % betrug, das Anlagevermögen nicht umbewertet wurde.

Die ausgewählten Kennzahlen zeugen davon, daß im Untersuchungszeitraum die Verluste stark angewachsen sind und die Fähigkeit zu eigenfinanzierten Investitionen zurückging. Sie verdeutlichen weiterhin die Verringerung der Zahlungsfähigkeit insgesamt. Wird die Dynamik der Beziehung der Betriebseinkommen zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten betrachtet, so bestand im Jahr 1995 fast ein Gleichgewicht von Betriebseinkommen und kurzfristigen Verbindlichkeiten, und 1997 belief sich das Betriebseinkommen auf nur noch 20 % der kurzfristigen Verbindlichkeiten.

Die vorgestellten Relativkennzahlen, die auf der Grundlage von Angaben der Bilanzen der Unternehmen ermittelt wurden, gestatten es, wichtige Schlußfolgerungen über die Dynamik der Wettbewerbsfähigkeit der landwirtschaftlichen Unternehmen auf dem inneren Markt zu ziehen. Die außerordentlich schwierige finanzielle Situation der Unternehmen und die gleichzeitige Reduzierung von Mitteln aus dem Staatshaushalt erfordert von den regionalen Verwaltungsorganen, die Politik der spezifischen Situation jedes Unternehmens anzupassen. Eine erfolversprechende Strategie wäre die Konzentration der Mittel zur Unterstützung

<sup>6</sup> Liquidität dritten Grades.

derjenigen Unternehmen, die eine reale Chance haben, selbständig die Zahlungsfähigkeit wiederzuerlangen und rentabel zu werden.

Zu diesem Zweck wurde eine Gruppierung der landwirtschaftlichen Unternehmen nach ihrer finanziellen Situation vorgenommen. Ein unerläßliches Instrument für die Verwirklichung einer solchen Gruppierung ist die Vorgabe bestimmter Relationen der einbezogenen Kennzahlen

- PP1 als Koeffizient der laufenden Liquidität
- PP2 als Verhältnis von Erträgen zu Aufwendungen
- PP3 als Verhältnis von Betriebseinkommen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten.

Die Unternehmen wurden in Übereinstimmung mit folgendem Algorithmus in vier Gruppen aufgeteilt Die nachfolgend verwendeten Gruppierungsmerkmale (Grenzen) beruhen auf einer Expertenbefragung. Die Zuordnung der Unternehmen zu den einzelnen Gruppen wurde so vorgenommen, daß jeweils die nach Bildung einer Gruppe verbleibenden Unternehmen auf die nachfolgende Begrenzung geprüft wurden:

Gruppe 1:  $PP1 \geq 1,5$  UND  $PP2 \geq 1$  UND  $PP3 \geq 1$

Gruppe 2:  $PP1 \geq 1,3$  UND  $PP2 \geq 0,85$  UND  $PP3 \geq 0,9$

Gruppe 3:  $PP1 \geq 1,1$  UND  $PP2 \geq 0,7$  UND  $PP3 \geq 0,5$

Gruppe 4: alle übrigen landwirtschaftlichen Unternehmen

Die erste Gruppe wird als Gruppe der wirtschaftlich stabilen zahlungsfähigen Unternehmen interpretiert. Die zweite Gruppe umfaßt unrentable Unternehmen, die eine Chance haben, bei entsprechender Unterstützung die Rentabilität wieder zu erlangen. Den Unternehmen der dritten Gruppe werden nur geringe Chancen auf Wiederherstellung der Zahlungsfähigkeit eingeräumt, sie bedürfen der Sanierung. In der vierten Gruppe schließlich sind alle diejenigen Unternehmen erfaßt, bei denen keine Aussichten auf Wiedererlangung von Rentabilität und Zahlungsfähigkeit bestehen.

Durch einen Vergleich der Daten der Jahre 1996 und 1997 läßt sich die Zweckmäßigkeit dieser Gruppierung nachweisen.

**Tabelle 3:** Dynamik der Gruppierung von landwirtschaftlichen Unternehmen nach den Ergebnissen der Jahre 1996 und 1997

Gruppierung der Unternehmen nach dem Jahresabschluß 1996		Veränderung der Zugehörigkeit der Unternehmen zu den Gruppen 1 ... 4 nach dem Jahresabschluß 1997 (gegenüber 1996)			
Gruppe	Anzahl Unternehmen	in Gruppe 1	in Gruppe 2	in Gruppe 3	in Gruppe 4
1	<b>28</b>	18	5	2	3
2	<b>20</b>	1	9	1	9
3	<b>71</b>	3	7	9	52
4	<b>78</b>	0	0	0	78
Insgesamt	<b>197</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>12</b>	<b>142</b>

Aus dem Vergleich der Gruppierung geht hervor, daß sich die erste Gruppe von 28 auf 22 Unternehmen verringerte – lediglich 18 Unternehmen (64 %) verblieben in dieser Gruppe. In der zweiten Gruppe veränderte sich die Zahl der Unternehmen nur um 1, aber weniger als die Hälfte der Unternehmen gehören noch dieser Gruppe an. Aus der dritten Gruppe rutschten

73 % in die vierte Gruppe ab, d. h. die Chancen auf die Wiederherstellung der Zahlungsfähigkeit waren 1997 in dieser Gruppe außerordentlich gering. Bei den Unternehmen der vierten Gruppe schließlich gab es gegenüber dem Vorjahr überhaupt keine Veränderungen, und diese Gruppe verdoppelte sich darüber hinaus annähernd durch die Verschlechterung des Betriebsergebnisses ehemals den besseren Gruppen zugehöriger Unternehmen. Damit entfallen 1997 auf die vierte Gruppe annähernd  $\frac{3}{4}$  aller einbezogenen Unternehmen.

Es ist aber auch hervorzuheben, daß einzelne Unternehmen 1997 ihre finanzielle Situation verbessern konnten. Aus der dritten Gruppe wechselten 10 Unternehmen (14 %) in Gruppen mit einem besseren Ergebnis. Daraus geht hervor, daß selbst in einigen dieser Unternehmen noch Aussicht auf eine positive Entwicklung besteht, vor allem bei gezielter Unterstützung durch die regionale Verwaltung.

Insgesamt wird deutlich, daß die erste Gruppe relativ stabiler Unternehmen 1997 nur noch einen geringen Anteil mit sinkender Tendenz einnahm. Die zweite Gruppe mit einer gewissen Aussicht auf eine Wiederherstellung der Zahlungsfähigkeit blieb konstant, aber mit erheblicher innerer Dynamik zu Lasten der ersten und der dritten Gruppe. An der dritten Gruppe wird die rasche Verschlechterung der Zahlungsfähigkeit und der Übergang der Mehrheit der Unternehmen in die vierte Gruppe der völligen Zahlungsunfähigkeit deutlich.

Damit entsteht die Frage, auf welche Weise die unrentablen bzw. nicht mehr zahlungsfähigen Unternehmen in die Lage versetzt werden, der abwärts gerichteten Liquiditätsspirale zu entkommen. Die wichtigste Maßnahme ist eine drastische Reduzierung der Ausgaben, insbesondere der Mittel für den Ersatz des Anlagevermögens, eine Reduzierung der Löhne, die Verringerung des Einsatzes zugekaufter Ressourcen bei gleichzeitiger finanzieller Unterstützung.

Ein Beispiel für die praktische Realisierung dieser Forderung liefert Tabelle 4, wo die Ergebnisse von Berechnungen zur Deckung der Ausgaben nach unterschiedlichen Stufen der Dringlichkeit aufgezeigt werden.

Zur Einschätzung des Deckungsgrades für den Mindestumfang der konstanten Ausgaben wird die Relativzahl

Einnahmen – Wert der bezogenen Warenlieferungen und Leistungen

Abschreibungen (Z: 8) + Löhne einschließlich Sozialleistungen

herangezogen.

Bei der Berechnung dieser Kennzahl wurde davon ausgegangen, daß mindestens 34 % der Abschreibungen für die Wiederbeschaffung von beweglichen Objekten des Anlagevermögens erforderlich sind (Z. 8, siehe Fußnote). Bei Löhnen und Sozialleistungen wurde der Zuwachs an Verbindlichkeiten mit negativem Vorzeichen in die Berechnung des Mindestumfanges der konstanten Ausgaben einbezogen, d. h. diese Verbindlichkeiten als zusätzliche Finanzierungsquelle betrachtet. Analog dazu wurde im Zähler der Zuwachs an Verbindlichkeiten aus Warenlieferungen und Leistungen als Ausdruck sich verschlechternder Zahlungsfähigkeit eingerechnet.

Insgesamt ist festzustellen, daß die Unternehmen des Leningrader Gebietes im Jahr 1997 im Durchschnitt gerade noch in der Lage waren, die unterste Grenze der Existenz zu sichern. Ungeachtet gelang es ihnen zu überleben, wobei eine deutliche Differenziertheit der finanziellen Lage besteht.

**Tabelle 4:** Berechnung der Verfügbarkeit von Mitteln zur Deckung der konstanten Mindestausgaben

<b>Kennzahl</b>	<b>1990</b>	<b>1992</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>
1. Einnahmen aus Absatz Mio Rbl.	2 162	23 057	1 421 434	1 877 158	2 122 143
2. Ausgaben für Lieferungen und Leistungen an Dritte Mio. Rbl.	879	14 098	990 810	1 317 917	1 682 771
3. Deckungsbeitrag (Z. 1 – Z. 2)	1 283	8 959	430 624	559 241	439 372
4. Ausgaben für Löhne und Sozialleistungen	379	7 416	418 740	595 862	684 535
5. Abschreibungen	196	1 659	270 678	557 748	491 857
6. Bedingt konstante Ausgaben (Z. 5 und Z. 6)	575	9 075	689 408	1 153 610	1 176 392
<b>7. Deckungsgrad der bedingt konstanten Ausgaben (Z. 3 : Z. 6)</b>	<b>2,23</b>	<b>0,99</b>	<b>0,62</b>	<b>0,48</b>	<b>0,37</b>
8. Mindestbedarf für Brutto- investitionen (Z. 5 * 0,34) <sup>7</sup>	67	564	92 030	189 634	167 231
9. Zuwachs Verbindlichkeiten für Lieferungen u. Leistungen <sup>7</sup>	9	2 918	138 750	194 651	291 164
10. Zuwachs an kurzfristigen Verbindlichkeiten <sup>8</sup>	13	3 283	37 317	60 981	19 312
11. ausstehende Löhne und Sozialleistungen	17	1 603	42 532	112 799	133 642
12. Deckungsbeitrag unter Be- rücksichtigung der Zunahme der Verbindlichkeiten (Z.3 +Z. 9 + Z. 10)	1 305	15 160	606 691	814 873	749 848
13. Mindestumfang ständiger Ausgaben (Z.4 + Z.8 – Z. 11)	429	6 373	468 238	672 697	718 124
<b>14. Deckungsgrad des Mindest- umfanges der konstanten Ausgaben (Z.12. : Z.13)</b>	<b>3,04</b>	<b>2,38</b>	<b>1,29</b>	<b>1,21</b>	<b>1,04</b>

Quelle: Jahresabschlußberichte der Unternehmen des Oblast Leningrad.

<sup>7</sup> Der Ansatz von 0,34 für den Mindestbedarf an Abschreibungen resultiert aus dem Anteil Abschreibungen für bewegliche Anlagegüter des Jahres 1990; es wird unterstellt, daß diese Größe in jedem Fall für Ersatzinvestitionen bereitstehen sollte.

<sup>8</sup> Im Vergleich zum Vorjahr.



## **Zusammenfassung**

Für die Messung der Wettbewerbsfähigkeit wird in der agrarökonomischen Literatur eine Vielzahl von Bewertungsmaßstäben herangezogen. Unterschiedliche Inhalte einzelner Kennzahlen und unterschiedliche Berechnungsvorschriften aufgrund der Besonderheiten der nationalen Statistiken erfordern die Ausarbeitung eines Systems von Kennzahlen, nach denen landwirtschaftliche Unternehmen auch im internationalen Rahmen miteinander vergleichbar sind. Die Analyse der ökonomischen Situation der landwirtschaftlichen Unternehmen Rußlands, von denen über 90 % nicht mehr rentabel wirtschaften, verdeutlicht darüber hinaus die Notwendigkeit, innerhalb des Zustandes „nicht rentabel“ noch weiter zu differenzieren. Insbesondere sind praktikable Instrumentarien gefragt, nach denen geprüft werden kann, bis zu welchem Grad Einschränkungen der Inputs möglich sind, damit die Unternehmen mit einem Minimum an verfügbaren liquiden Mitteln überleben können. Am Beispiel des Oblast Leningrad wird gezeigt, wie auf der Grundlage einer genauen Analyse der Zahlungsfähigkeit Ansatzpunkte für eine differenzierte Politik zur Unterstützung der Unternehmen durch die staatliche Verwaltung zur Wiedererlangung der Wettbewerbsfähigkeit gefunden werden können.

## **Literatur**

FREEBAIRN, J. (1986): Implications of Wages and Industrial Policies on Competitiveness of Agricultural Export Industries. Paper presented at the Australian Agricultural Economics Society Policy Forum, Canberra, S. 2.

JAHRESABSCHLUßBERICHTE der Unternehmen des Oblast Leningrad.

LANDWIRTSCHAFT RUSSLANDS, Goskomstat 1998.

MARTIN, L., WESTGREN, R. UND VAN DUREN, E. (1991): Agribusiness Competitiveness across national Boundaries, in: American Journal of Agricultural Economics, Jg. 73, S. 1457-1464.

ODENING, M. (1996): Estimating Viability and Competitiveness of Farms in Transformation Countries (Concepts, Indicators, and Difficulties). Quarterly Journal of International Agriculture, Volume 35.

PORTER, M.E. (1989): Wettbewerbsvorteile: Spitzenleistungen erreichen und behaupten, Frankfurt a. M., New York, S. 21.

PORTER, M.E. (1991), Nationale Wettbewerbsvorteile. Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt, München.

VAN DUREN, E., MARTIN, L., WESTGREN, R. (1991): Assessing the Competitiveness of Canada's Agrifood Industry, in: Canadian Journal of Agricultural Economics, Jg. 39, S. 727-738.

WELLERT, K. (1995): Zur Wettbewerbsfähigkeit von Molkerei- und Schlachtunternehmen im vereinten Deutschland, Göttingen, S. 90.