

Kooperation oder Kommerz

09.02.2011

Im ukrainischen Agrarsektor gehen Prozesse vor sich, die an eine Wiederholung der Vergangenheit erinnern. Wie schon vor 18 Jahren, als die Bodenreform gerade erst begonnen hatte, sind dieselben Probleme und Übel zu erkennen. Sie haben sich mit der Zeit nur noch zugespitzt.

Vor der Wahl

Im ukrainischen Agrarsektor gehen Prozesse vor sich, die an eine Wiederholung der Vergangenheit erinnern. Wie schon vor 18 Jahren, als die Bodenreform gerade erst begonnen hatte, sind dieselben Probleme und Übel zu erkennen. Sie haben sich mit der Zeit nur noch zugespitzt.

Es wurde auch kein Strich unter die Streitfrage gezogen, welche Wirtschaftsform effektiver wäre. In der Anfangsetappe erhoben die, auf Basis der reformierten Sowchosen und Kolchosen geschaffenen, privaten Agrarunternehmen und Landwirte Anspruch auf die Führungsrolle im Agrarsektor. Aber die Konfrontation verlor an Bedeutung, als ein Teil der bäuerlichen Betriebe, durch „subventionierte“ Parzellen, das Niveau von mittleren Landwirtschaftsunternehmen erreichte. Waren die Umstände für ein wirtschaftliches Happyend gegeben?

Zu jener Zeit tauchte eine dritte Kraft auf: Die ehemaligen Sponsoren der Agrarunternehmen wurden selbst zu Landbesitzern. Die neuen Spieler kamen mit ihren eigenen Regeln. Wenn mittelgroße Agrarunternehmen und Landwirte auf Böden wirtschaften, die an bestimmte Dörfer grenzen, so nehmen Agrar-Holdings oder Latifundien keine Rücksicht auf Grenzen. Die größten dieser Besitzungen übersteigen eine Fläche von einer halben Million Hektar, und der Prozess der Absorption mittelgroßer Unternehmen bezeugt: Bald werden Pächter für Parzellen von Millionen Hektar entstehen.

Heute gehören von 18,3 Millionen Hektar an Ackerboden 2,5 Millionen (oder 14%) den fünfzehn größten Latifundien. Unser Land ist in der Geschäftswelt eben für die Tätigkeit von Agrar-Holdings mit großem Landbesitz bekannt. Im letzten Jahr gelang nur vier ukrainischen Gesellschaften der Börsengang für eine Kapitalerhöhung auf internationalem Parkett, drei von ihnen betätigen sich in der Landwirtschaft.

Ja, ein Latifundium hat gegenüber anderen Agrarunternehmen eine Reihe von Vorzügen. Aber erstens verblassen die Vorzüge der „Monster“, wenn es um die Effektivität der grundlegenden bäuerlichen Tätigkeit geht: um die Pflege und Bearbeitung der Böden. Einen angestellten Arbeiter kann man nicht mit einem Landbesitzer vergleichen. Zweitens können in der Perspektive auch die eher kleineren Güterproduzenten um den Markt wetteifern, indem sie ihren Trumpf ausspielen – die absatzorientierten Kooperativen. Wenn die Landwirtschaftsunternehmen selbstständig bleiben, werden ihre Teilnehmer die Möglichkeit haben, mit denselben oder vergleichbaren Produktionsumfängen zu arbeiten wie die Latifundien.

Die Einsicht, dass man für die Konkurrenz mit den großen Gesellschaften gemeinsam die Infrastruktur entwickeln und nutzen muss, stand als entsprechende Reaktion auf die Bodenexpansion. Das Saporoger Gebiet ist eins von jenen, in denen die Prozesse sehr aktiv vor sich gehen. In der 2008 dort geschaffenen „Kosakischen Getreidegesellschaft“ versammelten sich im ersten Jahr 41 Unternehmen, die zusammen über 140.000 Hektar Boden verfügen. Heute kann sie mit den großen Agrarfirmen konkurrieren.

Die Kooperativen im Kosakengebiet

Während man in anderen Gebieten mit zehn oder mehr Versorgungskooperativen begann, startete man in Saporoschje mit einem groß angelegten Projekt. Bei seiner Realisierung wurde klar, wie schwierig sich die Situation in der Landwirtschaft gestaltete. Nach dem Geldmangel und der Vorherrschaft von Bartergeschäften in den neunziger Jahren entstand nun eine andere Bedrohung: Die „Sponsoren“ der Bauern begannen, große Latifundien zu schaffen.

Wenn die Konjunktur günstig war, besäte man die Flächen am Maximum. Wenn die Preise fielen, wurden die Felder nicht bearbeitet. In den Jahren 2008-2009, als beim Getreideexport Schwierigkeiten auftraten, ließen die Agrar-Holdings fast ein Drittel der Flächen brach liegen. Man hielt den Boden, um im Falle einer Abschaffung des Verkaufsmoratoriums das Erstkaufsrecht für den Aufkauf zu erhalten. Dafür ließen die großen Bodennutzer, als der Preisindex für Nahrungsmittel sechs Monate infolge des Maximum erreichte, die Flächen wieder beackern, erweiterten ihren Landbesitz und erklärten dessen Vergrößerung auf 50, 100 oder sogar 300-tausend Hektar.

Aber diese weitere Expansion der mächtigeren Gesellschaften nahmen die Saporoger Agrarier der „Mittelschicht“ ruhig zur Kenntnis. Insofern sie fähig waren, sich zu organisieren. Dabei spielte der Rechtsnachfolger des Allukrainischen Verbands der landwirtschaftlichen Unternehmen – die Agrarunion eine entscheidende Rolle. Nicht alle Besitzer von Agrarunternehmen, die in ihr Mitglieder sind, hegten den brennenden Wunsch von Landherrs zu bezahlten Arbeitern zu werden.

Von Kritikern nicht unbemerkt blieb der Fakt, dass die Inhaber von großen Besitztümern, welche die Unzulänglichkeiten einer distanzierten Verwaltung verstanden, die Massive in kleinere Einheiten zerstückelten, vergleichbar mit mittelständischen Landwirtschaftsbetrieben. Aber das konnte die Lage nicht verbessern. Denn die Besitzer waren so weit weg von den Dörfern und ihren Bedürfnissen wie vorher. Die Filialen werden weiter von angestellten Direktoren geleitet. Die Bedürfnisse der Gemeinschaft oder die soziale Entwicklung des Dorfes fallen nicht in ihre Kompetenz – mit allen, sich daraus ergebenden, Konsequenzen.

Um die Dörfer nicht zugrunde zu richten, müsse man den Landbesitz begrenzen und entsprechende Umstände schaffen, damit die Landbesitzer im Dorf leben, arbeiten und die Sache so machen würden, dass sich die Ländereien entwickeln – glaubt der Vorsitzende der Agrarunion der Ukraine, Gennadij Nowikow. Und solange solche Voraussetzungen nicht geschaffen sind, kann jeder beliebige „Sponsor“ ins Dorf kommen. Den Bauern bleibt nichts anderes übrig, als sich zu vereinigen. Bevor man zur Gründung kooperativer Unternehmen überging, begann man im Saporoger Gebiet mit kleinen Dingen, welche die Nahrungsmittelhersteller überzeugten: Gemeinsam kann man mehr erreichen, als allein.

Erinnerungen an die Zukunft

Was im Saporoger Gebiet und in anderen Regionen vor sich geht, ist keine Neuheit. Genossenschaften entwickelten sich auf ukrainischem Territorium schon Ende des XIV. Jahrhunderts. Aber die heutigen ukrainischen Agrarier müssen die Genossenschaftsbewegung nicht etwa von null an, sondern sogar aus dem Minusbereich heraus wiederaufbauen. Denn die Bolschewiki bewaffneten sich mit besonderen kooperativen Ideen und trieben diese in ein Absurdum, das siebzig Jahre in Form von Kolchosen und Sowchosen existierte, die zwar endlos reorganisiert wurden, die Lebensmittelkrise im Land aber trotzdem nicht bewältigen konnten.

Es ist nicht einfach, einen Nahrungsmittelproduzenten (und besonders einen Landwirt) davon zu überzeugen, dass niedergegangene Kolchosen und Genossenschaften nicht das gleiche sind. Erstere basierten auf einer restlosen Verstaatlichung, letztere auf privatem Besitz.

„Wahrscheinlich braucht es einige Zeit, bis die Vergangenheit vergessen ist und die Bauern damit aufhören, Genossenschaften mit Kolchosen zu verwechseln, und mutiger eine gegenseitig vorteilhafte Zusammenarbeit angehen.“, sagt Gennadij Nowikow.

Mit seiner Agitation für eine allgemeine Einführung genossenschaftlicher Grundlagen hat Gennadij Wladimirowitsch wohl jede Ortschaft im Saporoger Gebiet besucht, und dabei sowohl Optimisten als auch Pessimisten gehört. Erst kürzlich bat ihn eine Gruppe Landjugendlicher um Rat und Unterstützung. Wie sich herausstellte, betreiben sie Schweinezucht zum Verkauf mit großväterlicher Technologie auf den eigenen Höfen. Sie beschlossen also ihre Kräfte und Mittel zu bündeln, um eine Minifarm zu bauen und sie mit moderner Ausrüstung auszustatten. Es gibt also Fortschritte.

Besitzer und Mittelsmänner

Die vergleichsweise geringen Ernteumfänge und der Aufkauf verschiedener Materialien waren uninteressant für die

Großhändler, weswegen nicht wenig in die Taschen von Mittelsmännern wanderte. Es erwies sich als gar nicht so schwierig, dieses Problem mit vereinten Kräften zu lösen. Als die Saporoger mithilfe des Leiters der regionalen Zweigstelle der Agrarunion eine Ausschreibung zum Ankauf von Pflanzenschutzmitteln organisierten, interessierten sich 16 Unternehmen für die Veranstaltung und stellten ihre Produktion vor. Es gingen Anträge für mehr als fünfzig Millionen Griwna ein.

Die Nahrungsmittelproduzenten konnten die Pestizide um ein Viertel billiger kaufen als vorher. Jene Mittel, die sonst bei den Mittelsmännern verblieben wären, blieben nun im Besitz derer, die sie verdient hatten. Es wurde klar, dass auch den Handelsunternehmen der direkte Verkauf großer Partien gelegen kam – so musste kein Geld zur Unterhaltung von Dealer- oder Vermittlerfirmen ausgegeben werden. Die folgenden Ausschreibungen bestätigten den Nutzen kooperativer Grundlagen.

Es ist kein Geheimnis, dass die Bauern über zu wenig Agrartechnologie verfügen und Schlitzohren nutzen diesen Umstand. Es entstanden Firmen und Unternehmen, die sich auf die Erledigung zeitraubender Operationen spezialisierten. Kommerzielle Erntetrupps, ausgestattet mit importierten Mähdreschern und tonnenschweren Landmaschinen, bieten während der Erntezeit ihre Dienste an. Bei vielen Agrarunternehmen ist die Technik eben veraltet oder es gibt sie überhaupt nicht, und die Besitzer sind bereit, ein Viertel oder gar ein Drittel der Ernteerträge für die Dienste abzutreten.

Aber warum nicht genossenschaftliche Erntetrupps schaffen, die sich von den kommerziellen insofern unterscheiden würden, dass sie ihre Dienste zu ökonomisch fundierten Preisen anbieten? Diese Idee wurde im Saporoger Gebiet erprobt und man war überzeugt: Die Sache lohnte sich. Der erste Schritt begann mit der Schaffung mechanisierter Trupps. Danach sollen Technologiestationen kooperativen Typs entstehen, welche ihre Dienste jenen Landbesitzern zur Verfügung stellen, die Mittel zu ihrer Unterhaltung bereitstellen.

Das sind nur die ersten Schritte. Die Saporoger Genossenschaftler haben sich zum Bau eines Getreidesilos entschlossen.

Und wer zählte die Transportverluste der Nahrungsmittelproduzenten? Die „Kosakische Getreidegesellschaft“. Die Bildung großer Partien von Getreide und Sonnenblumen aus kleinen Mengen von mittelständischen Agrarunternehmen erlaubt, erstens, ohne Vermittler/Aufkäufer auszukommen, was schon die Ausgaben begrenzen würde. Und zweitens ermöglicht sie eine schnelle Warenabwicklung und den Verkauf zu einem höheren Preis.

Aber für eine Effektivitätssteigerung ist die Vergrößerung der Handelspartien zu wenig. Man muss die Transportlogistik überprüfen. Schienentransporte sind auf große Entfernungen dreimal billiger, als LKW-Transporte. Aber insofern Transporte per Eisenbahn aufgrund des geringen Umfangs der Lieferungen für mittlere Agrarunternehmen nicht in Frage kommen, verlieren sie dabei pro Tonne Getreide mehr als 100 Griwna.

Die Erfahrung der Saporoger Genossenschaftler nutzend, die sich auf einen Schienentransport geeinigt hatten, beschäftigte sich die Agrarunion der Ukraine mit der Lösung des Problems. Es wurden einige Projekte von Entladungspunkten auf verschiedenen Eisenbahnstationen ausgearbeitet. Es ist geplant, in den nächsten vier Jahren dreißig solcher Punkte zu errichten. In den Regionen, wo die Kapazitäten zur Lagerung von Getreide und Sonnenblumen nicht ausreichen, ist der Bau von zehn Getreidesilos à 35.000 Tonnen Fassungsvermögen geplant.

Dieser Prozess hat im ganzen Land begonnen. Die Abteilung der Agrarunion im Gebiet Winnyzja machte sich an eine Ausschreibung über den Kauf von Brennstoff zur Frühljahrsaussaat. Es wird eine gesamtukrainische Ausschreibung über den Aufkauf von Kunstdünger vorbereitet...

4. Februar 2011 // **Eliand Gozujenko / Nadeshda Gozujenko**

Quelle: [Serkalo Nedeli](#)

Übersetzer: **Stefan Mahnke** — Wörter: 1659

Namensnennung-Keine kommerzielle Nutzung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 3.0 Deutschland Sie dürfen:

- das Werk vervielfältigen, verbreiten und öffentlich zugänglich machen
- Bearbeitungen des Werkes anfertigen

Zu den folgenden Bedingungen:

Namensnennung. Sie müssen den Namen des Autors/Rechteinhabers in der von ihm festgelegten Weise nennen (wodurch aber nicht der Eindruck entstehen darf, Sie oder die Nutzung des Werkes durch Sie würden entlohnt).

Keine kommerzielle Nutzung. Dieses Werk darf nicht für kommerzielle Zwecke verwendet werden.

Weitergabe unter gleichen Bedingungen. Wenn Sie dieses Werk bearbeiten oder in anderer Weise umgestalten, verändern oder als Grundlage für ein anderes Werk verwenden, dürfen Sie das neu entstandene Werk nur unter Verwendung von Lizenzbedingungen weitergeben, die mit denen dieses Lizenzvertrages identisch oder vergleichbar sind.

- Im Falle einer Verbreitung müssen Sie anderen die Lizenzbedingungen, unter welche dieses Werk fällt, mitteilen. Am Einfachsten ist es, einen Link auf diese Seite einzubinden.
- Jede der vorgenannten Bedingungen kann aufgehoben werden, sofern Sie die Einwilligung des Rechteinhabers dazu erhalten.
- Diese Lizenz lässt die Urheberpersönlichkeitsrechte unberührt.

Haftungsausschluss

Die Commons Deed ist kein Lizenzvertrag. Sie ist lediglich ein Referenztext, der den zugrundeliegenden Lizenzvertrag übersichtlich und in allgemeinverständlicher Sprache wiedergibt. Die Deed selbst entfaltet keine juristische Wirkung und erscheint im eigentlichen Lizenzvertrag nicht.

Creative Commons ist keine Rechtsanwaltsgesellschaft und leistet keine Rechtsberatung. Die Weitergabe und Verlinkung des Commons Deeds führt zu keinem Mandatsverhältnis.

Die gesetzlichen Schranken des Urheberrechts bleiben hiervon unberührt.

Die Commons Deed ist eine Zusammenfassung des Lizenzvertrags in allgemeinverständlicher Sprache.