

**Zur Bedeutung ländlicher Spar- und Kreditgenossenschaften
für die regionale Entwicklung in Russland seit dem Beginn
der 2000er Jahre – Eine handlungsorientierte Analyse
im Kontext des Finance & Development-Ansatzes
und der endogenen Wachstumstheorie**

Von der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
der Technischen Universität Bergakademie Freiberg
genehmigte

DISSERTATION

zur Erlangung des akademischen Grades

doctor rerum politicarum

Dr. rer. pol.

vorgelegt

von Dipl.-Kfm. Thomas Schumann

geboren am 11. September 1978 in Freiberg/Sachsen

Gutachter: Prof. Dr. Horst Brezinski, Freiberg
Prof. Dr. Detlev Hummel, Potsdam

Tag der Verleihung: 14. Februar 2022

Vorwort

Die vorliegende Arbeit resultiert aus meiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der TU Bergakademie Freiberg und als externer Dozent für Volkswirtschaftslehre an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg. Die eigentliche »ideengeschichtliche« Ausrichtung und die Fokussierung auf Russland wurzeln zeitlich noch etwas weiter zurückgehend, nämlich in der entstandenen Begeisterung für Entwicklungsfragen, geweckt und maßgeblich geprägt im Studium der Betriebswirtschaftslehre mit der Vertiefungsrichtung »Systemtransformation und volkswirtschaftliche Entwicklung« am Lehrstuhl für Internationale Wirtschaftsbeziehungen meines Betreuers, Prof. Dr. Horst Brezinski. Das Studium an seinem Lehrstuhl und die sich anschließende wissenschaftliche Beschäftigung mit Entwicklungsfragen standen dabei stets unter der Prämissensetzung eines »institutions matter«.¹

Institutionen sind laut Douglas C. North (als wohl bedeutendstem Vertreter der Neuen Institutionenökonomie) „...*the humanly devised constraints that structure human interaction*.“² Sie konstituieren somit die einer Gesellschaft zugrundeliegende Anreizstruktur. Folgerichtig gelten politische und ökonomische Institutionen für North als die „...*underlying determinant of economic performance*“. Aus dieser Perspektive erscheint es möglich, Institutionen aktiv – zielgerichtet – zu gestalten und dadurch die Fortentwicklung des wirtschaftlichen Lebens insgesamt und der in dem dadurch jeweils vorgegebenen Rahmen agierenden Organisationen im Speziellen – entwicklungsorientiert – zu lenken. In diesem Sinne möchte ich mit dieser Arbeit einen wissenschaftlichen Beitrag leisten, indem ich die Ausgestaltung, Funktion und Perspektiven eines – wenngleich noch sehr kleinen organisationellen – »Pflänzchens« und dessen Rahmenbedingungen, nämlich des Systems ländlicher Kreditgenossenschaften in Russland, untersuche und aufzeige. Mein besonderer Dank geht hierbei an meinen Betreuer Prof. Dr. Horst Brezinski. Weiterhin danke ich Herrn Prof. Dr. Peter Seidelmann (ehemals TU Bergakademie Freiberg), Frau Dr. Nadjeschda Petuchova (OLVKG Wologda Kredit), Herrn Dr. habil Anatoly Maksimow (Institut für Agrarinformatik Moskau), Herrn Alexander Barnewitz (Consultant / Moskau), Herrn Nikolas Drude (EBRD / Moskau) und Herrn Prof. Dr. Detlev Hummel (Universität Potsdam / Universität Opole).

¹ Zur Würdigung seiner Arbeit erschien im Londoner Verlag Palgrave Macmillan ein Aufsatzband zur Debatte um Fragen der Transformation mit dem Titel »Comparative Economic Studies in Europe. A Thirty Year Review« – ANDREFF [HRSG.] (2021).

² Dieses wie auch das nachstehende Zitat stammt von Douglas C. North, ausgesprochen in seiner Rede zur gemeinsamen Verleihung des Nobelpreises für Wirtschaft an ihn und Robert W. Fogel am 09. Dezember 1993. Siehe dazu NORTH (1993), Abschnitt I und II.

Abkürzungsverzeichnis	XI
Abbildungsverzeichnis	XII
Tabellenverzeichnis	XIV
1 Ausgangspunkt und Einleitung	1
1.1 Rückblick und Ausgangssituation	4
1.2 Motivation und Zielstellung	5
1.3 Konzeptionelle Einordnung	9
1.3.1 Neue Institutionenökonomik und »The new role of the state«.....	10
1.3.2 Zum heutigen Verständnis speziell von regionalen Wachstumsprozessen.....	12
1.3.3 Die »Institution« Kreditgenossenschaft	14
1.3.4 Anerkennung des genossenschaftlichen Modells durch die Vereinten Nationen (UNO)	15
1.3.5 Anknüpfung an den »New Structural Economics-Ansatz« der Weltbank.....	16
1.3.6 Mögliche erweiterte Rolle regionaler Finanzinstitute bei Investitionsvorhaben aus dem Blickwinkel der endogenen regionalen Wachstumstheorie	17
1.3.7 Übertragbarkeit des kreditgenossenschaftlichen Ansatzes auf andere Länderkontexte unter Berücksichtigung des »Dynamic Capacity Development-Ansatzes« von Ohno / Ohno (2012).....	18
1.3.8 Verbindung zu Fragen der Digitalisierung in der Finanzwirtschaft und zur Thematik eines angezeigten Strukturwandels in der Russischen Föderation.....	20
1.4 Gang der Untersuchung	23
2 Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild	25
2.1 Begriffsabgrenzungen	26
2.2 Schwerpunkt der Analyse	33
2.3 Leitbild – Konfiguration hochentwickelter kreditgenossenschaftlicher Systeme in westlichen Industriestaaten: Das System der Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland	34
2.4 Ausgewählte Beispiele für Aktivitäten von Genossenschaftsbanken in Deutschland im Zusammenhang mit dem regionalen Angebot von Finanzdienstleistungen und dem Aspekt der regionalen Entwicklung	39
3 Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive	45
3.1 Vorbetrachtung zu den neueren Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung Russlands	46

3.2	Grundzüge der makroökonomischen Entwicklung speziell ab Ende der 1990er Jahre	52
3.3	Regionale Wachstumsunterschiede	62
3.4	Die Entwicklung des Unternehmertums seit dem Ende der Sowjetunion	67
3.4.1	Unternehmerisches Potenzial	69
3.4.2	Etappen der Entwicklung des Unternehmertums	70
3.4.3	Politik zur Förderung des Unternehmertums	71
3.5	Resultierender Möglichkeitsraum für die mittel- bis langfristige wirtschaftliche Entwicklung in der Russischen Föderation	74
3.6	Zur neueren Entwicklung speziell im Bereich der Landwirtschaft	78
3.7	Ausblick ausgehend von der gegenwärtigen Situation in 2021 – künftige Wirtschaftspolitik	79
4	Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften	84
4.1	Der Finance & Development-Ansatz	84
4.1.1	Postkeynesianische / wirtschaftshistorische Betrachtungen.....	88
4.1.2	Monetäre Wachstumstheorie	93
4.1.3	Der Beitrag von McKinnon (1973)	93
4.1.4	Neue Wachstumstheorie	96
4.1.5	Das Modell von Pagano (1993).....	97
4.1.6	Letzter Stand der empirischen Arbeit zum Zusammenhang zwischen finanzieller und realer Entwicklung – die Problematik der Nicht-Linearitäten	100
4.1.7	Zum Stand der finanziellen Entwicklung in Bezug auf die Zahlungsmittel: Bargeldpräferenz versus Einsatz von Kryptowährungen	104
4.1.8	Zusammengefasst: Endogenität von finanzieller Entwicklung und Wirtschaftswachstum	109
4.1.9	Nutzung finanzieller Entwicklung als entwicklungspolitisches »Tool«.....	113
4.2	Theorie der Kreditrationierung	115
4.2.1	Das Stiglitz/Weiss-Modell zur Analyse von Kleinkrediten	115
4.2.2	Eine Erweiterung des Stiglitz/Weiss-Modells zur Analyse von Kleinkrediten	127
4.2.3	Weitere Anbieter	131
4.2.4	Folgen der Kreditrationierung	133
4.2.5	Möglichkeiten zur Überwindung der Kreditmarktsegmentierung aus Sicht der Principal-Agent-Theorie	134

4.3	Kreditgenossenschaften als alternative Institutionen zur Verringerung des Problems der Kreditrationierung	138
4.3.1	Die Vergabe von Kleinkrediten durch Kreditgenossenschaften	139
4.3.2	Der Einfluss der Kreditgenossenschaften auf das Ausmaß der Kreditmarkt-Segmentierung	140
4.4	Formulierung von Hypothesen aus der problemgeleiteten Theorieverwendung, Zusammenfassung und weiterer Fortgang	141
5	Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum	143
5.1	Zur Rolle des Bankensystems im Verlauf der bisherigen Transformation	144
5.2	Der Entwicklungsstand des russischen Finanzsystems im Vergleich zu anderen Transformationsländern Osteuropas	150
5.3	Rückblick und Stand der Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors zum Ende des Betrachtungszeitraums	155
5.3.1	Entstehung von Kreditgenossenschaften im zaristischen Russland und deren Auflösung im Zuge der Kollektivierung der Landwirtschaft	156
5.3.2	Neuformierung des Sektors nach 1990	157
5.3.3	Parallelen zur sog. Microfinance-Bewegung	157
5.3.4	Entwicklungsetappen im Zuge der Wiederbelebung des Sektors	159
5.3.5	Die Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 als Zäsur	163
5.3.6	Im Speziellen: Der Refinanzierungsfonds GERFO	165
5.4	Herausgebildete Konfiguration des kreditgenossenschaftlichen Sektors im ländlichen Raum im Zeitraum der 2000er Jahre	170
5.4.1	Institutioneller Aufbau des Systems landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften	170
5.4.2	Der Refinanzierungsfonds FELKK	174
5.4.3	Regionale Verbreitung des Systems der landwirtschaftlichen Kreditgenossenschaften im Zeitraum der 2000er Jahre	174
5.5	Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum	180
5.5.1	Logistische Ausstattung der LVKG vor Ort	180
5.5.2	Motivation der Mitglieder für deren Eintritt in eine LVKG	181
5.5.3	Verbesserung der Chancen für den Erhalt von Krediten durch die Arbeit der LVKG	184
5.5.4	Aktueller Zustand des Systems der LVKG	189
5.6	Zusammenfassung	193

6	Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre	197
6.1	Dreidimensionale Zielausrichtung heutiger Regionalpolitik und die besondere Bedeutung endogen vorhandener Potenziale	198
6.2	Kreditgenossenschaften aus volkswirtschaftlicher Sicht – wirtschaftlich-strukturelle Wirkungen im Hinblick auf die regionale Entwicklung bzw. die regionale Wirtschaft / Regionalwirtschaft: Förderung lokalen Unternehmertums – spezifischer Beitrag	201
6.3	Zur Wechselwirkung zwischen finanzieller Entwicklung, regionaler Verfügbarkeit von Krediten und lokaler Wirtschaftsentwicklung: Der Regional-Credit-Availability-Ansatz als Ausgangsbasis für spätere strukturelle Empfehlungen	203
6.3.1	Postkeynesianische Erweiterung des Kreditrationierungsmodells von Stiglitz/Weiss in dessen regionaler Anwendung: Einbezug von Liquiditätspräferenz und Nachfrageseite.....	204
6.3.2	Exkurs zur Vorgeschichte der Betrachtung monetär-finanzieller Elemente in der Regionaltheorie	204
6.3.3	Einfluss des Aspektes des Shareholder- versus Stakeholder-Bankings	208
6.3.4	Räumliche Perspektive und Funktionsweise regionaler Banken.....	209
6.3.5	Die »Stages of Banking Development« nach Chick/Dow	211
6.4	Implikation für die weitere Analyse der Wirkung der LVKG	214
6.5	Ergebnis von Studien zum Entwicklungsbeitrag des kreditgenossenschaftlichen Systems	217
6.6	Fallstudie zum Entwicklungsbeitrag in der Gegenwart: Das System ländlicher Verbrauchercreditgenossenschaften im Oblast Wologda	222
6.6.1	Der Oblast Wologoda	224
6.6.2	Die LVKG Sodruschestwo	225
6.6.3	Der Sjamschenski Rayon.....	235
6.6.4	Weitere LVKG im Oblast-System.....	236
6.6.5	Die Oblastkreditgenossenschaft »Wologda Kredit«	238
6.6.6	Ergebnis eines ergänzenden Interviews mit der Direktorin der LVKG Sodruschestwo speziell zur aktuellen wirtschaftlichen Situation vor Ort.....	239
6.6.7	Konsultation mit der Bank im Bistum Essen e.G. als Anbieter von Mikrofinanzbeteiligungen im Hinblick auf die Perspektiven des LVKG-Verbundes im Oblast.....	240
6.7	Zusammenfassung und kritische Würdigung	242

7	Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen	244
7.1	Umsetzungskonzeption in Orientierung am führungsorientiert-pragmatischen Ansatz von Ohno / Ohno (2012)	244
7.2	Mögliche weitere speziell an endogenen Potenzialen orientierte Maßnahmen und Aktivitäten als Teil von Interventionen in den regionalen Entwicklungsprozess	247
7.2.1	Finanzierung von Investitionen zur Unterstützung von auch sozialen Innovationen und Projekten im ländlichen Raum beschrieben am Basismodell sog. Ortsgemeinschaftszentren	247
7.2.2	Durchführung von Regionalkonferenzen zur Beteiligung der LVKG an örtlichen Vernetzungsprojekten zur Beförderung der regionalen Entwicklung auf Basis des Smart Specialisation-Ansatzes.....	249
7.2.3	Beisteuerung von Finanzierungs- und Beratungsangeboten als Teil von Maßnahmeprogrammen zur Etablierung sog. Greenports für die land- und forstwirtschaftliche Erzeugung.....	252
7.3	Abschließende Betrachtung und Perspektive – Die LVKG als feste Größe innerhalb der regionalen Governance und deren eigene weitere Entwicklung	255
8	Zusammenfassung und Ausblick	257
8.1	Überblick zum Ergebnis der Untersuchung	257
8.2	Ergebnis der Untersuchung im Einzelnen	259
8.3	Mögliche Übertragung des Untersuchungsergebnisses auf andere postsozialistische Schwellenländer – insbesondere der ehemaligen Sowjetunion bzw. GUS	264
8.4	Weiterer Forschungsbedarf in Bezug auf die stärkere Nutzung kreditgenossenschaftlicher Strukturen zur Unterstützung des Strukturwandels in der Russischen Föderation	266
	Anhang	XIII
	Literaturverzeichnis	XV

Abkürzungsverzeichnis

ADG	Akademie Deutscher Genossenschaften e.V.
AEB	Association of European Businesses
AFC	Agriculture and Finance Consultants GmbH
BIB	Bank im Bistum Essen e.G.
BMBF	Bundesministerium für Bildung und Forschung
BVKG	Bürgerliche Verbrauchercreditgenossenschaft (кредитный потребительский кооператив)
BRICS	Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika
BVR	Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V.
DGRV	Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V.
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
eMFP	European Microfinance Platform
FELKK	Fonds zur Entwicklung ländlicher Kreditkooperativen
FCA	Farm Credit Administration
GERFO	Germanski Fond Poderschki Malowo Predprinimatjelstwa (Германский фонд поддержки малого предпринимательства)
GFC	Great Financial Crisis
HSE	Higher School of Economics
ICA	International Cooperative Alliance
ILO	International Labour Organization
IMF/IWF	International Monetary Fund / Internationaler Währungsfond
IRU	Internationale Raiffeisen Union e.V.
IWF/IMF	Internationaler Währungsfond / International Monetary Fund
KMU	Klein- und mittelständische Unternehmen
LED	Liechtensteinischer Entwicklungsdienst
LVKG	Landwirtschaftliche Verbrauchercreditgenossenschaft (сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив)
MFO/MKG	Mikrofinanzorganisation / Mikrokreditgesellschaften (Микрофинансовая компания / микрокредитная компания)
NEL	Nebenerwerbslandwirt
OA	Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.
OGZ	Ortsgemeinschaftszentrum
OLVKG	Oblast-Landwirtschaftliche Verbrauchercreditgenossenschaft
PIU	Project Implementation Unit
PLH	Pfandleihhaus (Lombard)

RMC	Russian Microfinance Center
RKV	Regionale Kreditverfügbarkeit
RUB	Rubel (russischer)
RVLK	Revisionsverbund landwirtschaftlicher Kooperativen
TA	Technical Assistance
VLKK	Vereinigung ländlicher Kreditkooperativen
WFG	Wohnungsfinanzierungsgenossenschaften
WiReGo	Wirtschaftsförderung Region Goslar GmbH & Co. KG

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1-1	Zielformulierung dieser Arbeit	7
Abbildung 1-2	Input(-faktoren) und Output im Prozess regionaler Entwicklung	13
Abbildung 2-1	Im Rahmen der Untersuchung verwendete Kernbegriffe	26
Abbildung 2-2	Eingrenzung des Untersuchungsgegenstands	33
Abbildung 2-3	Struktur des deutschen Bankenmarktes	36
Abbildung 2-4	Zusammensetzung der DZ Bank Gruppe – wesentliche Teile	37
Abbildung 2-5	Überlegungen zu Elementen eines zukünftig pro-aktiveren Bankings	43
Abbildung 3-1	Die wirtschaftliche Entwicklung 1989-2011 – Reales BIP (1989 = 100)	49
Abbildung 3-2	Durchschnittliches reales Wachstum des BIP im Vergleich	57
Abbildung 3-3	Wachsende Dominanz ressourcenbasierter Exporte in den 2000er Jahren	57
Abbildung 3-4	Investitionsrate, Auslastung der Kapazitäten und Erwerbspersonenpotenzial	59
Abbildung 3-5	BIP-Wachstum in den Jahren 2001 bis 2011 und Ölpreisentwicklung	60
Abbildung 3-6	Verdopplung des Bevölkerungsanteils der russischen »Mittelklasse«	61
Abbildung 3-7	Ergebnisse einer Umfrage der AEB bezüglich möglicher Erwartungen im Hinblick auf Verbesserungen innerhalb der kommenden zwei Jahre	62
Abbildung 3-8	Unterschiede in den Armutsquoten im Jahr 2012	63
Abbildung 3-9	Entwicklung der Armutsquote in Russland seit dem Jahr 2000	64
Abbildung 3-10	Unterschiedliche Ausgangsbedingungen zu Beginn der Transformation	69
Abbildung 3-11	Die Entwicklung von Inflationsrate und Zinssatz von Januar 2014 bis April 2021	82
Abbildung 4-1	Effektgrenzen der Wachstumswirkung des Finanzsektors	104
Abbildung 4-2	Entwicklung des Bargeldkoeffizienten in Deutschland	106

Abbildung 4-3	Konvexe Funktion der UN-Gewinne vs. konkave Funktionen des Bankgewinns und der Rückflüsse an die Bank (10% Sicherheiten)	116
Abbildung 4-4	Optimalzinssatz unter Bedingungen asymmetrischer Information	118
Abbildung 4-5	Adverse Selektion auf Kreditmärkten: geringer Risikounterschied	122
Abbildung 4-6	Adverse Selektion auf Kreditmärkten: hoher Risikounterschied	123
Abbildung 4-7	Das Modell der Kreditrationierung von Stiglitz/Weiss (1981)	126
Abbildung 4-8	Annahmen für ein erweitertes Stiglitz/Weiss-Modell	128
Abbildung 4-9	Erweitertes Stiglitz/Weiss-Modell für zwei verschiedene Kreditgrößen	129
Abbildung 4-10	Überleitung vom erweiterten Stiglitz/Weiss- zum Einzelbankmodell	131
Abbildung 4-11	Das Angebot von formellen und informellen Kreditgebern	132
Abbildung 4-12	Mögliche Auflösung der Kreditmarktsegmentierung durch Kreditgenossenschaften	140
Abbildung 5-1	Staatsbesitz im Bankensektor im Vergleich der Jahre 2000 und 2012	148
Abbildung 5-2	Struktur des Bankenwesens – Verteilung der Bankaktiva in Mrd. RUB	148
Abbildung 5-3	Wachstum p.a. des Kreditbestandes in % (links) und Anteil notleidender Kredite und Kreditverlustrückstellungen am Gesamtkreditbestand (rechts)	150
Abbildung 5-4	Wachstum des Volumens der Kredite an Unternehmen und Haushalte in Relation zum BIP von 1999-2010	152
Abbildung 5-5	Entwicklungsstand des Bankensektors im internationalen Vergleich (2007)	152
Abbildung 5-6	Regionale Unterschiede in Bezug auf Unternehmenskredite in % des regionalen BIP (linke Achse) und Entwicklung zwischen 2002 und 2008	153
Abbildung 5-7	Prozentualer Anteil gescheiterter Unternehmer nach Ursache für das Scheitern (21 von 29 untersuchten Ländern)	155
Abbildung 5-8	Zahlenmäßige Entwicklung der LVKG auf föderaler Ebene	173
Abbildung 5-9	Entwicklung der Anzahl und des Volumens der an Mitglieder der LVKG ausgereichten Kredite	173
Abbildung 5-10	Verteilung der in die Betrachtung einbezogenen LVKG auf einzelne föderale Bezirke	175
Abbildung 5-11	Mitgliederbestand der LVKG der ersten Ebene im Jahr 2009	178
Abbildung 5-12	Mitgliederbestand der LVKG der zweiten Ebene im Jahr 2009	179
Abbildung 5-13	Unterschiede zwischen Zinssätzen verschiedener Anbieter	180
Abbildung 5-14	Motivation für die Mitgliedschaft in % der Befragten	183
Abbildung 5-15	Motivation für die Aufnahme des ersten Kredits in % der aufgenommen Kredite	183
Abbildung 5-16	Teilnahme an Mitgliederversammlungen in verschiedenen Regionen in %	189

Abbildung 5-17	Die Entwicklung der Anzahl der LVKG von 1996 bis 2018	190
Abbildung 5-18	Präsentationsfolie der russischen Zentralbank zum Marktsegment der Mikrofinanzierung	192
Abbildung 6-1	Regionalpolitik und Instrumentarien zur Beeinflussung regionaler Entwicklung – Einordnung der Rolle von lokal agierenden Finanzinstituten	200
Abbildung 6-2	Postkeynesianische Erweiterung zur Problematik der Kreditrationierung	206
Abbildung 6-3	Zusammenhang zwischen erreichter Stufe der Bankentwicklung, lokaler Finanzierungskraft und regionaler Entwicklung.	215
Abbildung 6-4	Erweitertes integriertes Modell zum Zusammenhang zwischen Bankentwicklung, Kreditzugang und lokaler bzw. regionaler Entwicklung	216
Abbildung 6-5	Führungskräfte einzelner LVKG im Oblast Wologda	222
Abbildung 6-6	Der Oblast Wologoda und seine einzelnen Rayone (Bezirke)	224
Abbildung 6-7	Der Sitz der LVKG im örtlichen Verwaltungsgebäude	226
Abbildung 6-8	Entwicklung der Anzahl der Mitglieder im Zeitraum von 2000 bis 2020	227
Abbildung 6-9	Stallung eines Landwirts – Außenbereich	228
Abbildung 6-10	Stallung eines Landwirts – Innenbereich	228
Abbildung 6-11	Betriebshof eines holzverarbeitenden Betriebs	229
Abbildung 6-12	Überblick zu den ausgereichten Krediten nach Zielstellung im Jahr 2020 – prozentuale Verteilung	230
Abbildung 6-13	Entwicklung der jährlichen Ausreichung von Krediten im Zeitraum von 2016 bis 2020 in TRUB	232
Abbildung 6-14	Entwicklung des Bestands an ausgereichten Krediten im Zeitraum von 2016 bis 2020 in TRUB	232
Abbildung 6-15	Entwicklung der Kreditierungstätigkeit der LVKG Sodruschestwo im Zeitraum von 2005-2019	233
Abbildung 6-16	Entwicklung der Kreditierungstätigkeit aller LVKG des Systems im Zeitraum von 2005 bis 2019	238
Abbildung 7-1	Funktionen von Ortsgemeinschaftszentren mit besonderem Akzent auf die Beförderung von lokalem gewerblichen Engagement – gebündelte Vorhaltung und Bewirtschaftung von Flächen	249
Abbildung 7-2	Konstituierende Elemente des Greenport-Modells am Standort Venlo	253

Tabellenverzeichnis

Tabelle 3-1	Überblick zu Transformationsphasen in der Russischen Föderation	47
-------------	---	----

Tabelle 3-2	Die makroökonomische Entwicklung im Vorfeld der Ukraine-Krise 2014	50
Tabelle 3-3	Die makroökonomische Entwicklung seit dem Beginn der Ukraine-Krise	51
Tabelle 3-4	Ausgewählte ökonomische Kennzahlen 2002-2007	53
Tabelle 3-5	Beitrag einzelner Wachstumsfaktoren/(-treiber) im Zeitraum 2008-2013	54
Tabelle 3-6	Ranking Russlands im Doing Business-Survey 2013 (189 Länder)	56
Tabelle 3-7	Clusterung der Transformationsländer	72
Tabelle 3-8	Clusterung der Transformationsländer nach Hauptsektoren und Gründen für informelle unternehmerische Aktivitäten	73
Tabelle 3-9	Neuerliche Maßnahmen zur Steigerung der makroökonomischen Stabilität	82
Tabelle 4-1	Entwicklungslinien des »Finance & Development«-Ansatzes	87
Tabelle 4-2	Hypothesen zum Zusammenhang zwischen finanzieller und realwirtschaftlicher Entwicklung	110
Tabelle 4-3	Marktunvollkommenheiten, Finanzsystem und Wirtschaftswachstum	112
Tabelle 4-4	Ansatzmöglichkeiten zur Nutzung des Finance-Growth-Wirkmechanismus	114
Tabelle 4-5	Zahlenbeispiel zu Effizienz- und Verteilungseffekten	125
Tabelle 4-6	Möglichkeiten zur Verringerung von Informationsasymmetrien bei der Vergabe von Kleinkrediten aus Sicht der Principal-Agent-Theorie	135
Tabelle 5-1	Wachstum des Bankensektors zwischen 2001 und 2007	145
Tabelle 5-2	Wesentliche Reformschritte im Bereich des Bankwesens	146
Tabelle 5-3	Entwicklungsphasen des Systems der LVKG	160
Tabelle 5-4	Institutioneller Aufbau des Systems der LVKG	171
Tabelle 5-5	Gruppierung der Kreditgenossenschaften nach Tätigkeitsdauer	176
Tabelle 5-6	Status und Anzahl der Mitglieder ländlicher Kreditgenossenschaften	176
Tabelle 5-7	Verteilung der Befragten nach Jahr deren Eintritts in die LVKG	181
Tabelle 5-8	Verteilung der Befragten nach Art der in Anspruch genommenen Finanzdienstleistungen der LVKG	182
Tabelle 5-9	Kategorisierung der Befragten nach deren gewerblicher Tätigkeit	182
Tabelle 5-10	Avisierung anderer möglicher Kreditquellen	184
Tabelle 5-11	Durchschnittliche Kennzahlen aufgenommener Kredite bei Banken und LVKG	184
Tabelle 5-12	Kreditierung durch Banken in Abhängigkeit der vorhandenen Ressourcen	185
Tabelle 5-13	Potenzielle Kreditgeber (für den Fall der Nichtverfügbarkeit von LVKG (Antworten in % der Befragtem)	186

Tabelle 5-14	Motive zur Anlage von Ersparnissen bei LVKG	186
Tabelle 5-15	Durchschnittliche Kennzahlen von Einlagen bei Banken und LVKG	187
Tabelle 5-16	Vergleich der Gründe für das Einlegen von Ersparnissen bei Banken und LVKG (in % der Antworten)	187
Tabelle 5-17	Teilnahme an Mitgliederversammlungen	188
Tabelle 5-18	Die neuerliche Entwicklung der Anzahl der LVKG als Teil des Mikrofinanz-Marktsegments	191
Tabelle 5-19	Zeitraumbetrachtung wesentlicher Entwicklungen im System der LVKG im Spannungsfeld von Politik, Wirtschaft und Finanz- bzw. Bankensystem	194
Tabelle 6-1	Wirkungsrichtungen von Genossenschaften im volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozess	202
Tabelle 6-2	Vor- und Nachteile dezentraler Banken gegenüber zentraler Banken	210
Tabelle 6-3	Das »Stages of Banking-Modell« und dessen Implikationen für die regionale Kreditverfügbarkeit (RKV) im Zusammenspiel mit dem Charakter der beteiligten Kreditinstitute – und der Versuch seiner Erweiterung	212
Tabelle 6-4	Überblick zu durchgeführten Studien von ACDI/VOCA zur Arbeit der LVKG und deren Einfluss auf die Arbeit der Mitglieder und ihrer Lokalität (Wohnort / Siedlung)	217
Tabelle 6-5	Vergleich der Anzahl von Arbeitskräften nach Art der Beschäftigung (2003)	218
Tabelle 6-6	Bewertung der Rolle der LVKG für das Leben vor Ort / auf dem Lande	219
Tabelle 6-7	Entwicklung des Umfangs der Landnutzung im Mittel pro Unternehmen	220
Tabelle 6-8	Kreditierungstätigkeit der LVKG und der OLVKG im Jahr 2020	223
Tabelle 6-9	Zusammensetzung der Mitgliedschaft	227
Tabelle 6-10	Zusammensetzung der kreditgenossenschaftlichen Fonds zur gegenseitigen Hilfe insgesamt in TRUB	231
Tabelle 6-11	Laufzeit und mittlerer Umfang der ausgereichten Kredite im Jahr 2020	233
Tabelle 6-12	Übersicht zur Zinsdifferenz zwischen Spareinlagen und vergebenen Krediten	234
Tabelle 6-13	Verteilung der Wertschöpfung auf einzelne Bereiche im Rayon	235
Tabelle 6-14	Aufteilung der Kleinunternehmen auf einzelne Wirtschaftsbereiche	235
Tabelle 6-15	Übersicht zur Zinsdifferenz zwischen Spareinlagen und vergebenen Krediten im Jahr 2020	237
Tabelle 7-1	Gliederungselemente bzw. Bausteine / Arbeitssäulen eines dreigliedrigen TA-Pakets	246

1 Ausgangspunkt und Einleitung

Wirtschaftliche Aktivität vor Ort finanzieren und damit regionale Entwicklung fördern und unterstützen ist eine relevante Aufgabe. Kreditgenossenschaften haben an dieser Stelle in vielen Ländern bislang traditionell eine bedeutende Rolle gespielt und sind auch künftig gefragt, ihre Dienstleistungen hierzu anzubieten und weiterzuentwickeln.³ Die Finanzierung von Unternehmen und die regionale Entwicklung ist nicht zuletzt auch eine besondere Aufgabe in der Russischen Föderation, das als Land von besonders gravierenden regionalen Unterschieden geprägt ist und zugleich seinen eigenen Weg der wirtschaftlichen Entwicklung auch im Vergleich zu anderen Transformations- und Schwellenländern beschreitet. William Courtney, der von 1992-1997 als Botschafter der USA in Kasachstan und in Georgien diente, schrieb in einem Beitrag für die Nachrichtenagentur Reuters im Sommer 2018:

*„Russia is too important to isolate, and America’s allies would oppose this. Russia is the world’s largest natural gas and wheat exporter, second biggest oil exporter and third largest coal exporter. It is Europe’s largest and least expensive gas supplier. Russia is the main land and overflight route between China and Europe, and a nuclear superpower.“*⁴

Rein von der Wirtschaftsleistung her betrachtet erscheint das Land jedoch weniger bedeutend. Zudem stagniert nun schon seit etwa sechs Jahren die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts. Das Land steckt schon seit geraumer Zeit in einer sog. Middle Income Trap⁵ fest und fällt relativ gegenüber anderen Schwellenländern bzw. sog. Emerging Economies zurück.⁶

Die öffentliche Stimmung unmittelbar vor dem Beginn einer auch in Russland im Jahr 2020 eingetretenen Coronapandemie-bedingten Wirtschaftskrise und die Einschätzung zur gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage Russlands wurde dabei stark von drei neuerlichen und sich unmittelbar auf das tägliche Leben der Bürger auswirkenden sozial- und fiskalpolitischen Entscheidungen bzw. monetären Entwicklungen nach der letzten Präsidentenwahl im Jahr 2018 geprägt. Diese sind:⁷

³ So enthalten typischerweise Programme von Entwicklungsbanken zur Finanzsektorentwicklung in Entwicklungs- und Schwellenländern von den Aufbau von kreditgenossenschaftlichen Strukturen.

⁴ Courtney (2018).

⁵ Vgl. Ohno (2020, Folien 20-27) für eine Definition der Middle Income Trap und einen Vergleich von Russland u.a. auch mit anderen Schwellenländern bzw. Emerging Economies.

⁶ Vgl. Aris (2019). Dieses Zurückfallen wurde nur kurz durch die neuerliche Wirtschaftskrise in Folge der Corona-Pandemie gebremst. Hier zeigt Russland einen international vergleichbar kleinen Rückgang der Wirtschaftsleistung. Vgl. dazu The Economist (2021).

⁷ Vgl. Pensionsfonds der Russischen Föderation (2020) und World Bank (2018), S. 39-41.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

- (1) ein schrittweise Erhöhung des Renteneinstiegsalters für Frauen und Männer auf 60 bzw. 65 Jahre bis zum Jahr 2028,
- (2) eine deutliche Erhöhung der Mehrwertsteuer von 18% auf 20%,
- (3) eine fortgesetzte Abwertung des russischen Rubels.

Die Abwertung des Rubels verteuert den Import von Waren und wirkt sich somit wie auch die Mehrwertsteuererhöhung direkt auf das Preisniveau im Inland steigernd aus. Während diese Inflationierung für viele Branchen und Bürger zu einem Problem wird und für letztere einen Kaufkraftverlust bzw. Realeinkommensverlust mit sich bringt, profitiert hingegen der Sektor der Landwirtschaft, der in Folge einer durch internationale Sanktionen im Zuge der Ukraine- bzw. Krimkrise nach dem Jahr 2014 ausgelösten Politik der Importsubstitution an Bedeutung gewonnen hat.⁸ In diesem Bereich operieren seit etwas mehr als zwanzig Jahren sog. Landwirtschaftliche Verbraucherkreditgenossenschaften – kurz LVKG. Deren Haupttätigkeit ist die Vergabe von Krediten an Familien, landwirtschaftliche Klein- und Mittelbetriebe (darunter auch viele Nebenerwerbslandwirte) sowie kleinere landwirtschaftsnahe bzw. auch nicht-landwirtschaftliche Unternehmen im ländlichen Raum. Nach einer starken und auch durch staatliche Unterstützung bedingten Wachstumsphase in den Jahren von 2000 bis ca. 2010 durchläuft diese Gruppe der LVKG eine nun schon rund zehn Jahre andauernde Konsolidierungsphase. Zuletzt wirkte sich auf die operative Tätigkeit der LVKG vor allem eine stark gewachsene Belastung durch Bürokratie im Zuge einer massiv gestrafften Aufsicht und Regulierung negativ aus. Das durch die im Zuge der genannten Ukraine- bzw. Krimanktionen nach 2014 entstandene generelle Streben nach Importsubstitution mit besonderem Schwerpunkt auf dem landwirtschaftlichen Bereich böte hier ggf. neue Chancen bzw. Optionen für die LVKG insgesamt: Der russische Staat hätte die Möglichkeit, sich diesen lokal verankerten Finanzdienstleistern als mögliche strategisch-praktische Partner für die Verfolgung seiner Entwicklungsziele im ländlichen Raum zuzuwenden.

In der hier vorliegenden Arbeit werden die LVKG hinsichtlich ihrer bisherigen Rolle für die regionale Entwicklung in Russland untersucht und Antworten zur Frage herausgearbeitet, wie diese im Sinne deren investitions- und geschäftsförderlicher Funktion insbesondere als Finanzdienstleister für im ländlichen Raum Russlands operierende Klein- und mittelständische Unternehmen weiter vorangebracht werden können. Dazu wird eine Betrachtung deren Wirkens im Zeitraum seit etwa dem Jahr 2000 bis in etwa dem Ende des Jahres 2020 / Anfang des

⁸ Vgl. The Moscow Times (2020) und Karlova et al. (2021), S. 2.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

Jahres 2021 vorgenommen. Aus einer wirtschaftspolitischen Perspektive heraus kann diese Spanne in weiten Teilen als eine 2. Phase der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes nach 1990 bezeichnet werden: In dieser gab es einen im Grunde rund 15 Jahre andauernden durchgängig positiven Wachstumstrend, von dem die durch die LVKG kreditierten Mitglieder profitierten und den auch die LVKG durch ihre Kreditvergabe selbst lokal mit unterstützten.

Das Jahr 2014 war hier allerdings auch eine historische Zäsur, da sich für Russland durch die schon genannte Einflussnahme auf den ukrainischen Bürgerkrieg und die Annexion der Krim eine veränderte außenpolitische und wirtschaftliche Lage ergab. Diese neuere Phase dauert nunmehr schon rund sieben Jahre an und scheint sich auch generell politisch zu verfestigen. Sie führt neben einem zeitparall anhaltend niedrigen Preisniveau für Öl – abgesehen von den unter gewissen Prämissen als positiv zu werdenden spezifischen Effekten für den Sektor der Landwirtschaft – eher zu einer stagnierenden bzw. im internationalen Vergleich niedrigem Wirtschaftswachstum. Das verfügbare Einkommen der Bevölkerung ist dadurch um 10% gesunken, nachdem es sich in den »Boom-Jahren« in der Phase nach der Jahrtausendwende zuvor fast verdoppelt hatte.⁹ Zum Beginn des Neuen Jahrzehnts steht Russland und die russische Politik vor der Frage, wie diese wirtschaftliche Entwicklung weitergehen soll: ob es weiter um Stagnation oder um einen auch aktiv betriebenen Strukturwandel gehen soll.¹⁰ Davon hängen auch die Rahmenbedingungen für die weitere geschäftliche und institutionelle Entwicklung der LVKG ab. Ein gewisse Abkoppelung von dem gesamtwirtschaftlichen Trend ist regional gegebenenfalls denkbar, insofern kurz- bis mittelfristig einzelne Regionen – z.B. auf der Ebene der durchaus sehr unterschiedlichen 85 sog. föderalen Subjekte dank z.B. besonderer Führungskräfte eine mehr eigenbestimmte Entwicklungsrichtung einschlagen. Denn langfristig erscheint das Land nur signifikant vorankommen zu können, wenn es von einem primären Top-Down-Prinzip der Führung zu einem Bottom-Up-Modell überwechselt, um dabei lokal bzw. regional Anreize zu setzen und das dort vorhandenene wirtschaftliche aber auch intellektuelle Potenzial zu aktivieren.¹¹ Für diese Umkehr der Governance ist wohl eine sehr grundlegende Veränderung der wirtschaftlichen und auch politischen Rahmenbedingungen notwendig, um genügend Handlungszwang zu generieren. Diese Frage kann und soll allerdings in dieser hier vorliegenden Arbeit nicht beantwortet werden bzw. steht auch nicht im

⁹ Vgl. Kireev (2019) und auch The Economist (2021).

¹⁰ Vgl. dazu auch Rochlitz (2021).

¹¹ Vgl. ebenda.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

Fokus.¹² Der Kern der ergänzenden auf die Zukunft gerichteten Betrachtung ist die Frage, was die LVKG unter den aktuellen Rahmenbedingungen in einem absehbaren Zeithorizont selbst vor Ort – ggf. in Abstimmung mit anderen regionalen Partnern bzw. Eliten – für sich und für ihre Mitglieder vorrangig wirtschaftlich und dadurch für die jeweilige Region insgesamt erreichen können.

1.1 Rückblick und Ausgangssituation

Ländliche Kreditgenossenschaften haben in einer Reihe von westlichen Volkswirtschaften eine lange Tradition, wobei deren Entwicklung schon im Deutschland des 19. Jahrhunderts begann.¹³ Grundlegend für ihre Entstehung war der Mangel an Finanzierungsquellen in ländlichen Räumen, in denen es zur damaligen Zeit allenfalls informelle Möglichkeiten gab, sich als Landwirt oder Handwerker Finanzierungsmittel zu verschaffen. Durch den Zusammenschluss von Kreditsuchenden und Sparwilligen zu Kreditvereinen wurden erste Finanzinstitutionen mit direktem lokalem Bezug aus reiner privater Initiative und heraus und explizit von der Kreditseite her geschaffen. Die Formierung erfolgte auch als Antwort auf das bis dato schon existierende öffentliche System von Sparkassen, das zu dieser Zeit primär auf das Sammeln von Ersparnissen und nur in geringerem Maße auf die Vergabe von Krediten im ländlichen Raum ausgerichtet war.¹⁴ Mit dem 1889 in Kraft getretenen Genossenschaftsgesetz, das bis heute in seinen Grundzügen gültig ist, wurden diese Zweckverbände in Deutschland erstmals zivilgesetzlich berücksichtigt. Kreditgenossenschaften entwickelten sich rasch auch außerhalb Deutschlands und erfuhren nicht zuletzt eine starke Entfaltung im Russland des ausgehenden 19. und des beginnenden 20. Jahrhunderts.¹⁵ Während sich in Deutschland aus Kreditgenossenschaften zunehmend vollwertige Banken entwickelten und dort heute – neben Sparkassen und Geschäftsbanken – eine der tragenden Säulen eines dreigliedrigen Banksystems sind, kam es in der Folge der Oktoberrevolution in Russland zu einem Niedergang des kreditgenossenschaftlichen Systems. Durch die Kollektivierung der Landwirtschaft wurde dem System die ökonomische Basis entzogen. Kredit wurde alsbald nicht mehr dezent-

¹² Eine wesentliche Triebfeder kann hier in dauerhaft niedrigen bzw. weiter rückläufigen Einnahmen aus dem Rohstoffsektor liegen - z.B. bedingt durch einen globalen Trend zum Ersatz fossiler Brennstoffe durch Erneuerbare Energien. Vgl. hierzu auch Zemtsov et al. (2020, S. 1), die im Zusammenhang mit den zurückgehenden Einnahmen aus dem Ressourcenbereich auch eine signifikant andere Form der Förderung von Unternehmensgründungen in der Russischen Föderation fordern.

¹³ Vgl. zum Folgenden u.a. Faust (1977) und Hardtwig (2009).

¹⁴ Vgl. Scholtes (2020).

¹⁵ Für eine ausführliche Darstellung der historischen Ursprünge des ländlichen Kreditgenossenschaftswesens in Russland vgl. den Abschnitt 3.1 in Maksimow (2014).

1. Ausgangspunkt und Einleitung

ral durch private Entscheidung, sondern staatlich-zentralistisch gelenkt vergeben. Erst nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion kam es nach 1990 zu einem Neuaufbau spar- und kreditgenossenschaftlicher Strukturen. Im Grunde haben sich dabei zwei Gruppen herausgebildet: vornehmlich in städtischen Regionen agierende Verbraucher kreditgenossenschaften (kurz VKG) und vorwiegend in ländlichen Regionen arbeitende Landwirtschaftliche Verbraucher kreditgenossenschaften (kurz LVKG). Ähnlich wie im Deutschland des 19. Jahrhunderts ist es das grundlegende Ziel dieser rund 1.900 Institutionen, den Zugang zu Finanzierungsmitteln für ihre Mitglieder zu vereinfachen.¹⁶ Hintergrund dieser Entwicklung ist die Schwierigkeit des Zugangs zu Krediten aus dem offiziellen Bankensystem, die insbesondere in den ersten Jahren der Transformation sehr ausgeprägt war. Ursächlich dafür war eine aus der vorherigen Planwirtschaft herrührende und transformationsbedingte Unterentwicklung bzw. strukturelle Fehlsteuerung des Bankensystems, die zum Teil bis heute noch andauert. Die Mehrzahl der oft aus ehemaligen Finanzabteilungen von Staatsbetrieben hervorgegangenen Banken war Privatkunden zunächst faktisch verschlossen. Erst in der Zeit nach der Finanzkrise 1998 begann sich allmählich ein offenes Bankenwesen herauszubilden. Dessen Funktionsfähigkeit, was die Bereitstellung von Finanzintermediationsleistungen anbetrifft, ist jedoch immer noch geringer ausgeprägt als die von Bankensystemen in anderen Transformationsländern. Das Resultat ist ein vergleichsweise teures und unvollständiges Kreditangebot heimischer Banken und damit eine implizite Benachteiligung von Kreditsuchenden und Sparern. Während sich diese Situation im städtischen Bereich zunehmend verbessert, ist dies im ländlichen Bereich weiterhin ein gravierendes Wachstumsproblem. Hierbei ist anzumerken, dass ländliche Regionen aus strukturellen Gründen ohnehin schwer für zentral organisierte Banken erreichbar sind. Die Ursache dafür sind hohe Distanz- und Transaktionskosten, die durch die i.d.R. dort vorherrschende kleinteilige und unterentwickelte Wirtschaftsstruktur bedingt sind. In dem insgesamt und wohl einzigartig stark ländlich geprägten Russland ist dieses Problem umso evidenter.

1.2 Motivation und Zielstellung

In dieser Arbeit wird die regionalwirtschaftliche Funktion von ländlichen Spar- und Kreditgenossenschaften in Russland im Zeitraum seit dem Beginn der 2000er Jahre analysiert und darauf aufbauend herausgearbeitet, wie diese Funktion unter den sich nach dem Jahr 2014 ein-

¹⁶ Mit Stand zum 30. April 2021 weist die russische Zentralbank 1.291 operierende VKG und operierende 611 LVKG aus. Ferner sind 1.314 operierende sog Mikrokreditgesellschaften (kurz MKG) registriert. Vgl. dazu CBR (2021).

1. Ausgangspunkt und Einleitung

gestellten gegenwärtigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zum Beginn des Neuen Jahrzehnts aus dem Blickwinkel des Jahres 2021 gezielt stärken lässt. Dabei erfolgt eine Fokussierung auf die explizit in ländlichen Regionen agierende Gruppe der LVKG. Es gilt dabei aufzuzeigen, wie diese Finanzinstitutionen insbesondere innerhalb dieses – als 2. Phase der neueren wirtschaftlichen Entwicklung Russlands definierten Zeitraums von 2000 bis 2014 – Lücken im Kreditangebot für Kleinunternehmer schlossen und diese dadurch in ihrer Entwicklung unterstützten (1. Untersuchungsziel). Darauf aufbauend werden vornehmlich auf Basis des Finance & Development-Ansatzes Überlegungen angestellt werden, wie das System zukunftsorientiert aufgestellt werden kann, um als relevanter Akteur für das Angebot von Finanzdienstleistungen im ländlichen Raum zu fungieren. Die Förderung von Kleinunternehmen ist deshalb von Bedeutung, als sie wichtige Keimzellen für den wirtschaftlichen Aufschwung in vielen Regionen Russlands sein können. Dies betrifft unmittelbar vor allem die Regionen, in denen keine (mineralischen) Rohstoffvorkommen verfügbar sind bzw. die industrielle Basis – soweit sie vorhanden war – durch den Zusammenbruch der Planwirtschaft weggefallen ist bzw. sich einseitig auf wenige Wirtschaftszweige in sog. »Monostädten« beschränkt.¹⁷ Hier gilt es, eine »bottom-up-Entwicklung« in Gang zu setzen, an deren Anfang kleinteilige Produktions- und Handelsstrukturen stehen. Aufbauend auf den Ergebnissen aus der Analyse der bisherigen regionalwirtschaftlichen Funktion der LVKG werden somit Ansätze zu deren weiterer geschäftlicher und institutioneller Entwicklung formuliert. Zudem werden Handlungsempfehlungen gegeben, die explizit die sich in den letzten rund sechs Jahren nach 2014 herausgebildeten wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen handlungsorientiert und pragmatisch berücksichtigen.¹⁸

Mit der Arbeit soll deshalb im Weiteren auch ergänzend aus Sicht der Neuen – sog. endogenen (regionalen) – Wachstumstheorie die mögliche Relevanz des stark lokal verankerten Netzwerks der LVKG als Akteur und Partner des Staates bzw. regionaler Regierung

¹⁷ Vgl. World Bank (2010, S. 21ff.) zur Problematik der »Monostädte«.

¹⁸ Dieses »bottom-up-development« ist durch strukturelle Maßnahmen, wie z.B. den Ausbau öffentlicher Infrastruktur und die Förderung von clusterähnlichen Agglomerationen, zu flankieren. Vgl. Armstrong / Taylor (2000), S. 263ff. Vgl. auch Hausmann / Rodrik (2003) und Emran / Stiglitz (2009) für nuancierte Ansätze zur Durchführung einer entwicklungsorientierten Industriepolitik und zum gezielten Einsatz von Regulierungsinstrumenten im Bankensektor. Zuletzt wies auch die Weltbank in ihrem World Development Report in diesem Zusammenhang auf die grundlegende Bedeutung der Beförderung von Bildung hin (vgl. World Bank 2018), nachdem sie schon vor rund 20 Jahren in ihrem World Development Report »Knowledge for Development« den Faktor Wissen als zentral hervorhob (vgl. World Bank 1998). Dies im Lichte der Erkenntnis, dass im Übergang von der Industrie- über die Dienstleistungs- zur Wissensgesellschaft speziell Entwicklungs- und Schwellenländer an der richtigen Stelle ansetzen müssen, um wohlfahrtsseitig mit den dazu passenden wirtschafts- und arbeitsmarktpolitischen Instrumenten aufzuschließen (vgl. dazu auch Hallward-Driemeier / Nayyar 2018).

1. Ausgangspunkt und Einleitung

gen für die künftige ländliche Entwicklung und den sich damit verbindenden Strukturwandel in Russland herausgearbeitet werden (2. Untersuchungsziel). Die russische Regierung ist in dieser Hinsicht mehr denn je – letztlich auch zu ihrer eigenen fortgesetzten Legitimation gefordert – Maßnahmen zu ergreifen, um a) mindestens das schon einmal zwischen 2000 und 2014 erreichte Niveau wieder zu erreichen und b) darüberhinaus gleichzeitig wieder für die Bevölkerung spürbar wirtschaftlich und damit auch einkommensseitig voranzukommen, so dass auch im internationalen Vergleich zu anderen Schwellenländern künftig Schritt gehalten werden kann (vgl. sog. BRICS-Ländergruppe). Im Schlussteil der Arbeit wird im Kontext der Hauptzielformulierung ein Technical Assistance (TA-) Projekt für die geschäftliche Entwicklung (Business Development) der LVKG konzipiert. Im Hinblick auf das Nebenuntersuchungsziel wird ergänzend vorgeschlagen, eine regionalspezifische Kooperation zwischen den privaten Strukturen der LVKG und dem russischen Staat als öffentlichen Interessensträger an der ländlichen Entwicklung einzugehen.

Abbildung 1-1 Zielformulierung dieser Arbeit

1. Untersuchungsziel	2. Untersuchungsziel
<ul style="list-style-type: none">▪ bisherige Rolle des Systems für die regionale Entwicklung in Russland▪ mögliche Maßnahmen zur Stärkung der investitions- und geschäftsförderlichen Funktion der LVKG▪ theoretische Basis: Finance & Development-Ansatz	<ul style="list-style-type: none">▪ etwaige Rolle als direkter Partner des Staates (speziell der Organe der lokalen Selbstverwaltung) für die künftige ländliche Entwicklung und den sich damit verbindenden Strukturwandel▪ mögliche Ausgestaltung von beispielhaften Kooperationsprojekten▪ theoretische Basis: endogene regionale Wachstumstheorie

Quelle: eigene Darstellung.

Die Motivation zur Wahl des Themas ergab sich aus dem Studium der Betriebswirtschaftslehre des Verfassers an der Technischen Universität Bergakademie Freiberg u.a. mit der Vertiefungsrichtung »Systemtransformation und volkswirtschaftliche Entwicklung« am Lehrstuhl für Internationale Wirtschaftsbeziehungen der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften.¹⁹ Die Vorlesungen »Theorie und Politik von Entwicklungsländern« und »Theorie und Politik der Transformation« führten im ersten Fall insbesondere über das entwicklungsökonomische Konzept der »Microfinance« und im zweiten Fall mit der Russischen Föderation bzw. Russ-

¹⁹ Dieser wurde von 1992-2012 von Prof. Dr. Horst Brezinski geleitet.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

land als einen Schwerpunkt der Betrachtung zur Wahl kreditgenossenschaftlicher Strukturen in diesem Land als Untersuchungsobjekt. Der Auslöser, sich konkret mit der als Gruppe der Landwirtschaftlichen Verbrauchercreditgenossenschaften bezeichneten Institutionen zu befassen, ergab sich durch einen in diesem Zusammenhang zustande gekommenen Austausch mit einem leitenden Mitarbeiter der KfW-Entwicklungsbank in Russland²⁰ sowie daraufhin mit einem lokalen Mitarbeiter in einem Projekt der KfW-Entwicklungsbank zum Aufbau eines Fonds für die Refinanzierung ländlicher Kreditgenossenschaften.²¹ Dass das gewählte Thema »relevant« ist, bestätigte auch Prof. Dr. Andrej Wernikow – als ein international bekannter russischer Wissenschaftler mit den zahlreichen Publikationen im Bankbereich – auf einer im Jahr 2016 in Regensburg abgehaltenen EACES-Konferenz »Comparative Economic Development in the Long Run«. In einem der Vortragspanel mit dem Titel »Stakeholder-oriented banking structures in Europe – long-term regional growth effects? – a comparative analysis« verwies er darauf, dass der spezielle Bereich landwirtschaftlicher Kreditgenossenschaften in Russland viel zu wenig Beachtung in der Literatur als auch in der öffentlichen Wahrnehmung genießt und bis dato auch wenig »fertil soil« für dessen Entwicklung von Seiten des russischen Staates geschaffen wurde. Die unmittelbare Aktualität des Themas ergibt sich auch aus dem enormen Handlungsdruck, dem sich die russische Regierung gegenüber sieht, um angesichts der a) strukturellen Einseitigkeit der russischen Volkswirtschaft bei zusätzlich im Trend absehbar weiterhin niedrigem Preisniveau für Öl und Gas, b) internationalen Sanktionen sowie c) gravierender regionaler Disparitäten neue Wachstumsimpulse zu erzeugen. Das berührt letztlich die fachlich-strategische Frage, wie unter den spezifischen Ausgangsvoraussetzungen und Bedingungen Russlands eine zeitgemäße wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik – insbesondere zur Stimulierung unternehmerischer Aktivität – ausgestaltet und auch im Zusammenspiel mit unmittelbar in den Regionen agierenden Partnern wie z.B. den LVKG implementiert werden kann (vgl. dazu auch unmittelbar den Abschnitt 1.3.8).²²

²⁰ Es handelt sich dabei um Herrn Nikolas Drude. Herr Drude ist seit seiner Tätigkeit bei der KfW seit mehreren Jahren bei der Europäischen Bank für Wiederaufbau in deren Moskauer Büro in leitender Stellung beschäftigt. Ausgehend von seinen gesammelten Erfahrungen empfahl er die Fokussierung auf die Gruppe der LVKG.

²¹ Sein Name ist Alexander Barnewitz. Er war danach Leiter des Womens Microfinance Network in Moskau und zuletzt Berater für den Aufbau von Kreditgenossenschaften im Kaukasus. Gegenwärtig betreut er ein Projekt in Kasachstan im Zuge einer deutsch-kasachischen parlamentarischen Zusammenarbeit.

²² Vgl. dazu grundsätzlich Ohno (2020).

1. Ausgangspunkt und Einleitung

1.3 Konzeptionelle Einordnung

Die vorliegende Arbeit versteht sich als handlungsorientierter Beitrag zur Entwicklungsökonomik im Allgemeinen und der Entwicklungsfinanzierung im Speziellen. Betreffs letzterer liegt der Fokus auf dem sog. Institution Building von Finanzintermediären zur Unterstützung der Kapitalbereitstellung für Investitionen.²³ Wie später deutlich zu machen sein wird, hat die Entwicklungsökonomik seit ihrer Entstehung nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs selbst einen umfassenden Entwicklungs- bzw. Wandlungsprozess durchschritten. Dieser Wandlungsprozess verlief – ausgehend von einer primär auf den neoklassischen Fundamenten der paretianischen Wohlfahrtsökonomik und der neoklassischen Wachstumstheorie basierenden Teildisziplin – hin zu einer auf den Ansätzen der Neuen Institutionenökonomik und der (Neu-) endogenen Wachstumstheorie basierenden Wissenschaft. Der in dieser Arbeit dem analytischen Teil zugrunde gelegte »Finance & Development-Ansatz«, der von einer wachstumsfördernden Funktion des Finanzsektors ausgeht, ist dabei ein geradezu paradigmatisches Beispiel für diesen im Feld der Entwicklungsökonomik stattgefundenen Entwicklungs- und Wandlungsprozess.

Dieser ideengeschichtliche Entwicklungsprozess hat auch einen Wandel der Ansichten zur Rolle des Staates bzw. des öffentlichen Sektors im Kontext von ökonomischen Wachstumsprozessen bewirkt. Während neoklassische Ansätze den Markt als zentrales Allokationsinstrument ansehen und dem Staat primär eine »Nachtwächterfunktion« zuordneten, postulierten bzw. konstatierten die sog. Strukturalisten der unmittelbaren Nachkriegszeit insbesondere für Entwicklungsländer das Vorliegen eines weithin verbreiteten (ubiquitären) Marktversagens.²⁴ Dem Staat wurde in diesem Fall eine zentrale Rolle bei der Steuerung von Entwicklungsprozessen zugesprochen. Das weitgehende Scheitern der auf diesem Konzept beruhenden Politik des staatlichen Interventionismus führte in den 1980er Jahren zu einem breiten Umschwung in das gewissermaßen andere Extrem eines »neoliberalen« Ansatzes, der sich nicht zuletzt in der Formulierung des sog. Washington Consensus wiederfand.²⁵ Dieser Ansatz barg jedoch dann die Gefahr eines Scheiterns, wenn marktliche Koordination ihre Wir-

²³ Ein zweiter Teilbereich der Entwicklungsfinanzierung fokussiert sich auf die Finanzierung durch ausländische Kapitalgeber und öffentlich getragenen Entwicklungsbanken (insbes. multilateralen Institutionen wie z.B. der Weltbank, der EBRD oder auch der ADB). Dies ist nicht der Fokus dieser Arbeit, wenngleich punktuell Anknüpfungspunkte aufgezeigt werden. Vgl. zu der Bereichsabgrenzung Schmidt (2019).

²⁴ Vgl. u.a. Lin (2011), S. 197.

²⁵ Vgl. Williamson (1990) zu einzelnen Elementen des Washington Consensus.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

kungen innerhalb eines institutionellen Vakuums entfalten sollte.²⁶ Die Folge war dann eher ein Versagen anstatt des Funktionierens von Märkten. Eine mögliche Ursache für das Versagen von Märkten sind Zustände imperfekter Information bzw. asymmetrischer Informationsverteilung (vgl. den nächsten Abschnitt dazu).²⁷ In weiten Kreisen gilt nunmehr der Zusammenbruch der Bank Lehman Brothers im September 2008 als das Ende dieser neueren Hochphase neoliberaler Setzungen. Seitdem wird global nach einer nachhaltigeren Austarrierung privater und öffentlicher Interessen gesucht und sich auch mit schon punktuell definierten aber noch nicht umgesetzten neuen Konzepten für eine zukünftig tragende Balance und komplementären Interaktion zwischen Markt und Staat beschäftigt.²⁸

1.3.1 Neue Institutionenökonomik und »The new role of the state«

Schon deutlich vor dem Höhepunkt neoliberaler Politikmodelle gegen Ende der 1980er Jahre begann in der Wirtschaftswissenschaft bereits in den 1970er Jahren eine intensive Beschäftigung mit »Informationsproblemen« auf Märkten.²⁹ Diese einschlägigen Untersuchungen trugen maßgeblich zur Entwicklung der Neuen Institutionenökonomik – eines von mehreren sozialwissenschaftlichen Disziplinen beeinflussten Teilbereichs der ökonomischen Theorie – bei. Die von ihr gewonnenen Erkenntnisse lieferten neue, qualifiziertere Begründungen für staatliche Eingriffe in Märkte. Sie führten letztlich gegen Ende der 1980er Jahre auch mit zur Herausbildung einer neo-strukturalistischen Strömung in der Wirtschaftswissenschaft, als einer deren bekanntester Vertreter sicherlich der Nobelpreisträger für Ökonomie im Jahr 2001 Joseph Stiglitz gelten kann.³⁰ Diesem Ansatz wurde an mancher Stelle ein »Zurück in die Zukunft« im Sinne einer Rückbesinnung auf den Interventionismus der Nachkriegszeit vorge-

²⁶ Williamson (2000, S. 251) stellte später klar, dass der Washington Consensus durch ihn von Anbeginn als »kleinster gemeinsamer Nenner« formuliert worden war. Nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund der Erfahrungen aus den ersten zehn Jahren des Transformationsprozesses in Osteuropa kommt er später zu folgendem Ergebnis (S. 262): „*It is appropriate to go beyond the Washington Consensus by emphasizing the importance of the institutional dimension...*“. Zu den »Lehren« der Weltbank aus den Entwicklungen der 1990er Jahre vgl. auch World Bank (2005).

²⁷ Vgl. u.a. Stiglitz (1994), S. 24.

²⁸ Besonders deutlich wird diese Notwendigkeit im Feld der Umweltpolitik. Hier muss gezielt neue Nachfrage nach umweltschonenden Lösungen erzeugt werden, um das bisherige Wirtschaftsmodell basierend auf fossilen Energieträgern und einen insgesamt hohen Ressourcenverbrauch in ein nachhaltig-ökologisches zu überführen. Das bedarf einer gezielten Kooperation zwischen privaten und öffentlichen Akteuren.

²⁹ Der in diesem Zusammenhang wohl am häufigsten zitierte Beitrag ist die Beschäftigung von Akerlof (1970) mit dem Phänomen des Versagens von Gebrauchtwagenmärkten. Der von ihm gewählte Ansatz wurde wenige Jahre später auf andere Wirtschaftsbereiche – dabei nicht zuletzt auf Finanzmärkte – übertragen.

³⁰ Vgl. Lougani (2009) für eine kritische Würdigung der Arbeit von Stiglitz.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

worfen.³¹ Seine Vertreter argumentieren jedoch, dass diese Schule der »New Role of the State in Markets« ganz im Gegenteil versucht, effiziente Marktallokation und staatlichen Eingriff wohlfahrtssteigernd zu kombinieren, ohne dabei reale Einschränkungen außer Acht zu lassen:

„...we come back to some positions that are similar, but with important differences. When we say that the government ought to be involved, for example, we recognize government’s limitations much more explicitly, and we are far more aware of how the government uses markets than we were before. Nobody would say that the government ought to replace markets. An essential part of the new view is that governments should interact with and use the power of markets.“³²

Dieser modifizierte Ansatz stützt sich im Wesentlichen auf die in einzelnen Ländern Südostasiens nach dem Zweiten Weltkrieg praktizierte Wirtschaftspolitik – allem voran auf die von Japan als langjährig vielleicht prominentestes Beispiel, aber nicht zuletzt auch auf die von Südkorea und Singapur (den sog. Tigerstaaten)³³ – zuletzt überwölbt von den Entwicklungserfolgen Chinas.

In diesem Sinne betont die hier vorgelegte Arbeit sehr wohl die Funktionsweise des Marktes als – unter gewissen Rahmenbedingungen – effizientestes Instrument zur Verteilung knapper Ressourcen. Eingriffe werden dann befürwortet, wenn Marktlösungen in der Realität zu gesamtgesellschaftlich ungünstigen Ergebnissen führen. In Bezug darauf wird hier vom Grundsatz her ein primär liberaler Standpunkt eingenommen, der den Akzent auf anreizbasierte endogene Lösungen des Marktes und der darin sich bewegenden Akteure bzw. Institutionen setzt. Das kann auch heißen, dass ein Abwarten auf das spontane Entstehen marktkonformer institutioneller Lösungen bzw. Angebote präferiert wird, um möglichst das ganze Potenzial an innovativen Ansätzen in Betracht ziehen zu können. In diesem Sinne sollte der Staat vorrangig die Entstehung endogener Lösungen durch das Setzen geeigneter Rahmenbedingungen fördern, als primär oder zu voreilig selbst substituierend einzugreifen. Auch aus der Perspektive der Entwicklungsökonomik erscheint dies insbesondere in einer frühen Phase der wirtschaftlichen und auch politischen Transformation angebracht, da der Staat durch eine Vielzahl annähernd gleichzeitig zu bewältigender Aufgaben Gefahr läuft, sich zu überfor-

³¹ Vgl. z.B. Jaramillo-Vallejo (1994, S. 53): „...these policy suggestions do not differ in any way from what used to be the gospel of agencies such as the United Nations Economic Commission for Latin America under Raul Prebisch in the 1950s, 1960s, 1970s, and early 1980s...“.

³² World Bank (1994), S. 61. Diese Ausführung wurde offenbar direkt von Joseph Stiglitz in einer Diskussionsrunde (sog. floor discussion) nach seinem Vortrag zu »The Role of the State in Financial Markets« gemacht. Vgl. dazu Stiglitz (1994, S. 50) und Patel (1994, S. 10) sowie auch Meier (2001a, S. 3) und Meier (2001b, S. 33ff.). Noman et al. [Hrsg.] (2012) diskutieren »The (New) Role of the State« im Hinblick auf eine nachhaltige Verbesserung der Wachstumsaussichten für Sub-Sahara-Afrika.

³³ Vgl. dazu den vielzitierten Report »The East-Asian-Miracle« der Weltbank: World Bank (1993).

1. Ausgangspunkt und Einleitung

dem.³⁴ Das soll jedoch nicht außer Acht lassen, dass jeglichen Entwicklungsprozessen – wie die Erfahrungen in Südostasien ganz deutlich zeigen – auch ein bestimmtes Maß an Führung zu Eigen sein muss, um trotz zu absolvierender Lernprozesse in überschaubaren Zeiträumen signifikant voranzukommen. Das spürbare Vorankommen ist in der Gegenwart umso wichtiger, da sich die Zeitpräferenz – oder anders gesagt sich die Geduld – von Bürgern einzelner Staaten in den letzten Jahrzehnten wohl insbesondere in Folge eines höheren Informationsstandes dank moderner Informations- und Kommunikationsmittel verringert hat. Dies kann sich auf die Loyalität zu einzelnen Organisationen (z.B. auch Unternehmen) beziehen bzw. sich auch auf das Setting insgesamt kaprizieren (insbes. Verbleib in einer Region bzw. einem Staat insgesamt). Aus Sicht einer modernen zielorientierten und nicht zuletzt pragmatischen Entwicklungstheorie und -politik ist dies ein unbedingt mitzugestaltender – ggf. gar entscheidender – Faktor.³⁵ Den letztlich muss es innerhalb von Entwicklungsprozessen gelingen, die involvierten Akteure (Bürger, Unternehmen, öffentliche bzw. politische Verantwortliche, Führungskräfte i.w.S.) zu binden und langfristig motiviert zu halten. Im Weiteren soll deshalb von einer möglichst sich zielgerichtet ergänzenden – komplementären – Rolle von privatem Sektor und dem Staat ausgegangen werden.

1.3.2 Zum heutigen Verständnis speziell von regionalen Wachstumsprozessen

Seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges wurde im Zeitraum von rund 70 Jahren im Bereich der Wachstumstheorie viel Forschungsarbeit geleistet. Zeitparallel gab es beträchtliche technologische Entwicklungen im Bereich der Industrie sowie den Übergang hin zu einer Dienstleistungs- und zuletzt Wissensgesellschaft. Im Ergebnis sind zur Erklärung von Wachstum neben den eher quantitativen Faktoren Kapital und Arbeit weitere Faktoren hinzugetreten, die eher einen qualitativen und insbesondere auch immateriellen Charakter haben. Hier seien in erster Linie Konzepte wie »Technologie« und »Humankapital« genannt. Ebenso wurden insbesondere »Institutionen«, »Sozialkapital« und der Faktor »Führung« sowie »Unternehmertum« als Kennzeichen und Triebkräfte von Entwicklungsprozessen herausgearbeitet (vgl. dazu Abb. 1.2). Insofern ist auch weiter heruntergebrochen die Erklärung regionaler wirtschaft-

³⁴ Vgl. dazu Schönfelder (2012), S. 3f. Er verweist dabei insbesondere auf die Arbeiten von Offe / Adler (1991), die dieses Problem als „dilemma of simultaneity“ bezeichnen bzw. auf Elster et al. (1998) mit einem „Rebuilding the Ship at Sea“ trefflich illustrieren.

³⁵ Vgl. zu diesem Ansatz Ohno / Ohno (2012). Die beiden Autoren arbeiten diese Bedürftigkeit an Führung als wesentliches Element der ohne Frage sehr erfolgreichen wirtschaftlichen Entwicklung einzelner asiatischer Staaten wie z.B. insbesondere Japan und Südkorea heraus. Weitere Beispiele sind auch China, Malaysia und Thailand.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

licher Entwicklung stetig modifiziert und weiterqualifiziert worden. Letztlich spielt hier vor allem der Fakt eine Rolle, dass sich viele Geschehnisse und Prozesse in der Wirtschaft bzw. der Gesellschaft letztlich an einem konkreten Ort vollziehen. Das gibt auch Kraft und Grundlage, regionale Entwicklung direkt vor Ort aus der Region heraus zu gestalten. Wichtig ist auch, dass es einen Zeitfaktor und ggf. auch bestimmte Zeitfenster gibt, in denen sich bietende Konstellationen mittels Führung ergreifen lassen. Rasche Entwicklung ist ohne stringente (strategische) Planung, Organisation und Führung wohl kaum in einem überschaubaren Zeithorizont zu erreichen.

Abbildung 1-2 Input(-faktoren) und Output im Prozess regionaler Entwicklung

	immaterielle ↓↓↓	Technologie, Humankapital, Sozialkapital, Institutionen (Organisationen), Führung und Unternehmertum
materielle →→→	Regionale wirtschaftliche Entwicklung	←←← qualitative
Sachkapital und Arbeit	↑↑↑ quantitative	

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Stimson et al. (2002), S. 4-7.

Die Vielzahl der nunmehr zu beachtenden Faktoren bedingen aber auch, dass es komplexer geworden ist, regionale Entwicklung zu organisieren und zu steuern. Dennoch – und das ist eher ein Vorteil – kann prinzipiell aus einer wachsenden Zahl erprobter konzeptioneller und organisatorischer Lösungen bzw. institutioneller Settings – geschöpft werden. Der benannte Faktor »Institution« bietet in dieser Hinsicht eine Fülle an klassischen und gegenwartsorientierten Konzeptionen und organisationeller Lösungen, die ihre Funktionalität damit beweisen, dass sie entweder schon sehr lange existieren und sich erfolgreich neuen Rahmenbedingungen angepasst haben. Oder dadurch, dass sie zwar noch verhältnismäßig jung sind und selbst als Innovation gelten können oder ersonnen wurden, um sich konkret neuen Herausforderungen zu stellen. Ein Beispiel für eine alte aber dennoch sehr vitale Institution bzw. Organisationsform ist die Genossenschaft, die in Bezug auf regionale Entwicklung traditionell eine wichtige Rolle gespielt hat und auch in der Gegenwart ihre Resilienz, Anpassungsfähigkeit und Pas-

1. Ausgangspunkt und Einleitung

sung unter Beweis stellt. Zugleich erscheint sie aufgrund ihrer lokalen Verankerung gut kompatibel zu neueren und explizit auf örtliche bzw. regionale Entwicklung angelegten Modellen und damit verbundenen institutionell-organisatorischen Lösungen zu sein.³⁶ Beispiele hierfür sind Energie- und Infrastrukturgenossenschaften für die gemeinschaftliche Errichtung von Energieerzeugungsanlagen oder den Betrieb von öffentlich zugänglichen Einrichtungen für soziale, kulturelle und lokalwirtschaftliche Angebote.³⁷

1.3.3 Die »Institution« Kreditgenossenschaft

Historisch betrachtet entstanden Spar- und Kreditgenossenschaften in Europa als institutionelle Innovation, als Selbsthilfeeinrichtung für die Antwort auf einen Angebotsmangel zur Zeit eines sich mit der einsetzenden Industrialisierung im Umbruch befindlichen Deutschlands. Später haben sie sich zu stärker korporativ strukturierten Gebilden umformiert, sich dem wirtschaftlichen Wandel von einer Agrarwirtschaft zur Industriegesellschaft bis hin zu einer Dienstleistungs- bzw. Wissensgesellschaft angepasst bzw. sind schlichtweg aus dem Markt wieder ausgeschieden. Dies geschah in der Regel dann, wenn sich wichtige Rahmenbedingungen veränderten bzw. institutionelle Innovationen oder anpassungsfähigere Konkurrenten in Erscheinung traten. Kreditgenossenschaften haben demnach in gewissen Entwicklungsstadien bzw. unter gewissen Rahmenbedingungen einen komparativen Vorteil, der dann ihre Daseinsberechtigung begründet und mit dem sie durch ihre Dienstleistungen einen Mehrwert gegenüber anderen institutionellen Formen erbringen.³⁸ Alexopoulos / Goglio (2013) sehen diese Funktion als »Lückenfüller« im Angebot von Finanzdienstleistungen gerade im Ergebnis der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008-2009 als sehr gefragt und zeitgemäß an.³⁹ Unter

³⁶ Schwarzer (2020) beleuchtet die nach der Novelle des Genossenschaftsgesetzes im Jahr 2006 entstandenen Kulturgenossenschaften. Deren Ziel ist es, durch einen gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb lokale kulturelle Angebote zu erhalten, zu schaffen bzw. auszubauen. Seine Arbeit ist eines der Ergebnisse eines vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten »Forschungsinstitut Gesellschaftlicher Zusammenhalt«, das sich allgemeiner sog. Infrastrukturgenossenschaften als Ausprägung bürgerschaftlicher Partizipation widmet. Vgl. Forschungsinstitut Gesellschaftlicher Zusammenhalt (2020).

³⁷ Dem Aktionsradius sind dabei kaum Grenzen gesetzt. Anfang 2021 wurde bekannt, dass sich in den Niederlanden eine Genossenschaft für den Betrieb von Nachtzügen gegründet hat. Mittels der genossenschaftlichen Struktur sollen laut Aussage v.a. auch kleinere Anleger gewonnen werden. Vgl. dazu LOK Report (2021). Unter www.genossenschaften.de werden z.B. regelmäßig aktuelle Neugründungen in Deutschland in einem breiten Spektrum vorgestellt.

³⁸ Vgl. dazu Battilani / Schröter (2012), S. 9. Sie liefern hierzu einen interessanten Überblick über die Entwicklung des genossenschaftlichen Geschäftsmodells nach dem zweiten Weltkrieg. Dabei streichen sie die globale Relevanz dieser Organisationsform heraus und verweisen auf ein neuerlich wieder verstärktes Aufgreifen dieser Organisationsform. Vgl. dazu auch die Beiträge weiterer Autoren in Battilani / Schröter [Hrsg.] (2012).

³⁹ Vgl. Alexopoulos / Goglio (2013), S. 13 sowie auch insgesamt deren Zusammenstellung von Beiträgen anderer Autoren zur Thematik »Financial Cooperatives and Local Development« in Goglio / Alexopoulos [Hrsg.] (2013).

1. Ausgangspunkt und Einleitung

diesem Blickwinkel scheint dieser *sui generis* durch private Initiative begründete Institutionentypus auch kaum als staatliches Interventionsinstrument nachhaltig einsetzbar zu sein. In seiner Urform ist er in jedem Falle abhängig von einem gewissen Maß an Freiwilligkeit und sozialem Zusammenhalt. Dies sind Faktoren, die staatlicherseits kaum »produziert« werden können. Dem Staat kann dann nur die Aufgabe obliegen, geeignete Mindestrahmenbedingungen für deren Gründung zu schaffen bzw. dann einzugreifen, wenn von der Geschäftstätigkeit dieses Institutionentypus Gefahren ausgehen, die dieser per se nicht selbst vollständig internalisiert. Diese formale Trennung in staatliche Aufsicht einerseits und wirtschaftliche Betätigung andererseits muss jedoch nicht bedeuten, dass a) wie schon zuvor ausgeführt eine gezielte Interaktion oder Partnerschaft dieses vorrangig zur privatwirtschaftlichen Sphäre gehörenden Institutionentypus mit dem Staat bzw. b) eine öffentliche Förderung derer zur Erreichung komplementärer Entwicklungsziele an einem konkreten Ort oder in einer bestimmten Region ausgeschlossen sind.⁴⁰ Im Folgenden soll mit dem Begriff Kreditgenossenschaft zugleich Spar- und Kreditgenossenschaft gemeint sein, wenngleich die Funktion der Ersparnissammlung nicht unbedingt bei allen neuerlichen Gründungen – speziell auch in der Russischen Föderation – von Anbeginn im Vordergrund stand bzw. ausreichend möglich war (vgl. dazu die Begriffsabgrenzungen in Kapitel 2).

1.3.4 Anerkennung des genossenschaftlichen Modells durch die Vereinten Nationen (UNO)

Von Seiten der Vereinten Nationen erfuhr der Institutionentypus Spar- und Kreditgenossenschaft in der neueren Zeit im Grunde gleich zweifach eine spezielle Würdigung. So wurden durch die Deklaration des Jahres 2012 als »Internationales Jahr der Genossenschaften« (Resolution 64/136), u.a. Regierungen und internationale Organisationen gebeten, „...*das Wachstum von Finanzgenossenschaften zu fördern, um das Ziel zu erreichen, allen Menschen leichten Zugang zu erschwinglichen Finanzdienstleistungen zu erschaffen...*“.⁴¹ In der mit der Resolution verbundenen Pressemitteilung wird nicht zuletzt auf die Förderung eines »inclusive finance« durch ländliche Spar- und Kreditgenossenschaften abgehoben: „...*in rural areas, savings and credit cooperatives provide access to banking services that are lacking in many communities and finance the formation of small and micro businesses...*“.⁴² Im Ergebnis rufen die Vereinten Nationen dazu auf, künftig den Aufbau von Genossenschaften insgesamt

⁴⁰ An dieser Stelle gibt es sehr moderne Ansätze in Bezug auf den Umgang mit Risiken des Klimawandels. Vgl. Ferri (2019).

⁴¹ United Nations (2009a), S. 392.

⁴² United Nations (2009b).

1. Ausgangspunkt und Einleitung

u.a. durch technische Beratung und Ausbildung zu unterstützen.⁴³ Zusätzlich wurde im November 2016 übergreifend die Genossenschaftsidee an sich durch die UNESCO als Sonderorganisation der UNO in die Liste der immateriellen Kulturgüter aufgenommen.⁴⁴

1.3.5 Anknüpfung an den »New Structural Economics-Ansatz« der Weltbank

Eine Unterstreichung erfährt der im vorletzten Abschnitt angeführte komplementäre bzw. kooperative Ansatz privater und staatlicher Interaktion nicht zuletzt im Nachgang zur Finanz- und Wirtschaftskrise der Jahre 2008 und 2009 auch durch die neu ausgerichtete Wachstums- und Entwicklungsstrategie der Weltbank. Unter der Bezeichnung »New Structural Economics« – bzw. auch als Development Thinking 3.0 – wird nun auch von Seiten dieser bedeutenden multilateralen Entwicklungsbank explizit die vom Nobelpreisträger Joseph Stiglitz schon zu Beginn der 1990er Jahre propagierte »New Role of the State in Markets« befürwortet.⁴⁵ Ausgehend von der Prämisse, dass die Faktorausstattung eines Landes maßgeblich die optimale Industriestruktur eines Landes bestimmt und sich dieser Zusammenhang im dynamischen Prozess eines »Upgradings« quantitativ und qualitativ weiterentwickelt, verändern sich im Zuge dieses Transformationsprozesses auch die Anforderungen an »harte« und »weiche« Infrastrukturen.⁴⁶ Das in diesem Zusammenhang zur »weichen« bzw. institutionellen Infrastruktur zuzuordnende Finanzsystem eines Landes passt sich dabei den Anforderungen des jeweils erreichten Entwicklungsniveaus an: Solange auf niedrigen Stufen der Entwicklung eher arbeitsintensive, technologisch wenig anspruchsvolle Vorhaben zu finanzieren sind, erweisen sich kleinteilige Finanzsysteme mit einer – wie im Falle der Spar- und Kreditgenossenschaften – eher »relationship-orientierten« Arbeitsweise als gut geeignet. Im Laufe der Entwicklung kommen Vorhaben mit höherem Kapitalbedarf hinzu, wobei das damit einher-

⁴³ Auch in den Ende 2015 für den Zeithorizont bis 2030 beschlossenen »Sustainable Development Goals« wird gleich an mehrfacher Stelle auf die grundsätzliche Notwendigkeit finanzieller Inklusion und der Sicherstellung des Zugangs zur Finanzierungsmöglichkeiten für Kleinstunternehmen und KMU hingewiesen. Vgl. United Nations (2015).

⁴⁴ Die Aufnahme erfolgt im Ergebnis eines gemeinsamen Antrags der Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Gesellschaft (Rheinland-Pfalz) und der Hermann-Schulze-Delitzsch-Gesellschaft (Sachsen). Es ist der erste deutsche Eintrag in dieser mehr als 300 Einträge zählenden Liste. Vgl. Freie Presse (2016, S. 1 und 2) und Deutsche UNESCO-Kommission e.V. (2020).

⁴⁵ Vgl. dazu grundlegend Lin (2011), der in dem im Sommer 2011 im »The World Bank Research Observer« erschienenen Beitrag auf die Eckpunkte der Ausgestaltung einzelner Politikfelder im Rahmen dieses neuen Ansatzes eingeht (Fiskalpolitik, Geldpolitik, Finanzsektor, Auslandskapital, Handelspolitik und Humankapital). Dem Staat wird innerhalb dieses Ansatzes u.a. eine proaktive Rolle bei der Verbesserung einzelner »harter« und »weicher« infrastruktureller Bereiche zugeteilt. Zugleich soll er für die Kompensation von Externalitäten sorgen, die von innovierenden, pionierhaft operierenden Unternehmen hervorgebracht werden. Ein Jahr später erfolgte die Veröffentlichung dieser New Structural Economics-Strategie bezeichnenderweise mit dem Titelzusatz »A Framework for Rethinking Development and Policy« in Lin (2012).

⁴⁶ Vgl. Stiglitz (2011, S. 232) für eine Kritik an diesem Ansatz und zu Vorschlägen für dessen Modifikation.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

gehende Risiko im Zusammenhang mit dem Einsatz innovativer Technologien zunimmt. Dies erfordert dann auch größer dimensionierte, stärker auf Risikodiversifizierung ausgelegte Systeme innerhalb der Finanzstruktur eines Landes: größere Finanzintermediäre (z.B. Banken) und vernetzte, hochliquide Kapitalmärkte.⁴⁷ Das heißt jedoch nicht, dass zwangsläufig kleinere Institutionen durch größere Institutionen abgelöst werden. Gerade das Beispiel Deutschlands zeigt, wie eine durchaus immer noch kleinteilige aber dafür an den lokalen Bedürfnissen ausgerichtete Institutsstruktur von Kreditgenossenschaften (und auch Sparkassen) parallel zu größeren Instituten und einem sehr tiefen-liquiden Kapitalmarkt koexistiert.⁴⁸ Dies gelingt auch durch die Realisation von Economies of Scale, indem einzelne Spezialfunktionen in Spitzeninstitutionen gebündelt werden.⁴⁹ Ebenso ist zu beachten, dass insbesondere in sehr großen Ländern zeitgleich sehr große Niveauunterschiede zwischen einzelnen Regionen vorherrschen können, die bedingen, dass sowohl einfachere kleinteilige Finanzinstitutionen gebraucht werden und zugleich sehr elaborierte großskalig agierende Institute notwendig sind. Schließlich beginnt unternehmerische Entwicklung zumeist immer wieder im Kleinen, sodass die Finanzierung kleinerer Kapitalbedürfnisse durch kleine Institutionen bei anhaltendem Erfolg für die Generierung größerer Finanzierungsumfänge qualifiziert. Wenngleich diese dann durch andere Teile des Marktes für Finanzierung bzw. den Kapitalmarkt gedeckt werden, so hat das kleine Institut eine Qualifizierungsfunktion erfüllt bzw. den Reputationsaufbau seiner Kreditnehmer so unterstützt, dass weitere – anderes aufgestellte Finanzierer i.w.S. gefunden und gebunden werden können.

1.3.6 Mögliche erweiterte Rolle regionaler Finanzinstitute bei Investitionsvorhaben aus dem Blickwinkel der endogenen regionalen Wachstumstheorie

Aus dem speziellen Blickwinkel der regionalen Entwicklung und der sich im Zeitraum der letzten rund 30 Jahre herausgebildeten neuen – endogenen – Wachstumstheorie (vgl. Abschnitt 1.3.2) eröffnen sich zusätzlich Potenziale, was die Unterstützung breit angelegter loka-

⁴⁷ Vgl. dazu Lin et al. (2009). Der Gedanke wird im Späteren wieder aufgegriffen, wenn Empfehlungen zur Ausgestaltung eines »aufwärtskompatiblen« Apex-Systems innerhalb des Sektors der ländlichen Spar- und Kreditgenossenschaften gegeben werden. Stiglitz (2011) verweist in diesem Zusammenhang auf S. 231 auf die typischerweise vorliegenden Unvollkommenheiten des Kapitalmarkts als Hemmnisse für die unternehmerische Entfaltung. Gleichzeitig betont er auf S. 232 die Chancen, die ein prinzipiell »fully mobile capital« für Entwicklungsprozesse verheißt.

⁴⁸ Im Lichte der coronapandemiebedingten Wirtschaftskrise 2020-2021 wird in Bezug auf Deutschland wieder stärker für eine Konsolidierung eingetreten. Diese soll zu einer Reduktion der Anzahl der Banken im Wege der Fusionierung führen, sodass diese kapitalstark genug sind, um z.B. Zeiten besonderes hoher Ausfälle durch Kundeninsolvenzen bestehen zu können. Vgl. dazu Scholtes (2021).

⁴⁹ Vgl. Scholtes (2020).

1. Ausgangspunkt und Einleitung

ler bzw. regionaler Wachstumsprozesse durch Finanzinstitute anbetrifft. Auch hier hat sich eine gewisse Verschiebung in der Prämissensetzung ergeben. Während es – um Entwicklung zu stimulieren – nach dem zweiten Weltkrieg und teilweise noch bis weit in die 1990er Jahre hinein ausgehend von der neoklassischen Wachstumstheorie bei Investitionsvorhaben eher auf Skalenvorteile (große Unternehmen) und exogene Faktoren (Ansiedlung von bestehenden Unternehmen) ankam, so wird heute – wie schon im Abschnitt 1.3.2 zu qualitativen und immateriellen Wachstumsfaktoren angesprochen – sehr stark auf die Stimulierung und Förderung endogener – vor Ort schon vorhandener bzw. erlangbarer – Potenziale gesetzt.⁵⁰ Es sei hier ergänzt, dass an dieser Stelle lokal agierende Kreditinstitute eine ganz besonders fruchtbare Rolle spielen können, indem sie sich aktiv an der Umsetzung der dafür notwendigen Aktivitäten durch z.B. Informationsvermittlung und strategische Beratung in Kombination mit ihrem klassischen Finanzierungsangebot beteiligen. So könnten sie auch künftig trotz Hinzutretens neuer Wettbewerber wie insbesondere »FinTechs« (siehe auch Abschnitt 1.3.8) bei der Realisation konkreter Investitionsvorhaben einen besonderen Mehrwert bieten und sich zugleich selbst neue geschäftliche Potenziale erschließen. Zudem kann generell die Frage gestellt werden, inwieweit sich Finanzinstitute in einer technologisch immer komplexer werdenden Welt künftig viel mehr auf das Verständnis des Geschäftsmodells und der Rahmenbedingungen ihrer Finanzierungskunden einlassen müssen.⁵¹

1.3.7 Übertragbarkeit des kreditgenossenschaftlichen Ansatzes auf andere Länderkontexte unter Berücksichtigung des »Dynamic Capacity Development-Ansatzes« von Ohno / Ohno (2012)

Das von den Vereinten Nationen empfohlene Propagieren des kreditgenossenschaftlichen Modells als entwicklungspolitisches Instrument spricht auch die im Feld der Entwicklungsökonomik stets mitschwingende Frage der Übertragbarkeit bewährter institutioneller und organisationeller Settings (Konzepte / Politiken / Organisationsformen / institutionellen Lösungen) auf andere Kontexte – im Regelfall andere Länder / Regionen / Kulturen – an. Im Ergebnis von knapp 70 Jahren Entwicklungspolitik seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs hat sich hierbei die Erkenntnis durchgesetzt, dass eine Übertragung grundsätzlich möglich ist, aber stets die Spezifika von Ländern / Regionen zu beachten hat. NOMAN ET AL. [HRSG.] (2012)

⁵⁰ Vgl. Audretsch (2010).

⁵¹ Dies kann auch als Ansatz für Kreditinstitute speziell in der Eurozone gesehen werden, in langanhaltenden Niedrigzinsphasen zusätzliche Einnahmen zu generieren, um zurückgehende Einnahmen aus dem Zinsgeschäft zu kompensieren.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

diskutierten dabei in ihrem Aufsatzband diese Frage im Hinblick auf den Kontinent mit dem vermeintlich insgesamt weltweit größten Entwicklungsrückstand: Afrika – und dabei ganz speziell Sub-Sahara-Afrika.⁵² Diese Frage der Übertragbarkeit ist demnach auch in dieser Arbeit im Hinblick auf Gestaltungsempfehlungen für den hier untersuchten Kontext »Russland« zwingend mit zu berücksichtigen.

Im genannten Aufsatzband von NOMAN ET AL. verweisen hierzu OHNO / OHNO (2012) auf die Erfahrungen in Südostasien im Hinblick auf die erfolgreiche Transformation einzelner Länder von agrarisch geprägten Wirtschaftsstrukturen hin zu führenden Wirtschaftsnationen. Sie sprechen von einem Dynamic Capability Development-Ansatz⁵³ der a) explizit von einer zwingend zu beachtenden Interaktion zwischen Politik und Ökonomie ausgeht, die für eine erfolgreiche Umsetzung von in anderen Kontexten erprobten Entwicklungsmodellen notwendig ist. Und der b) vorschlägt, unbesehen noch vorhandener grundlegender Schwächen in Bezug auf die institutionellen Rahmenbedingungen (wie z.B. funktionierendes Rechtswesen, effektive öffentliche Verwaltung) pragmatisch stark Know-how- und praxisorientiert konkrete Projekte im Sinnes eines Learning-by-Doing – allerdings stets angetrieben durch eine systematische Führung – umzusetzen. Auch auf subnationaler – regionaler – Ebene rückt durch deren Betonung als Aktionsebene wirtschaftspolitischen Handelns mittlerweile der Faktor Führung immer stärker in die Beachtung (vgl. auch schon Abschnitt 1.3.1). An dieser Stelle wird auch basierend auf Erfahrungen bzw. Best-Practice-Beispiele in hochentwickelten Ländern von einem sog. Complexity Leadership gesprochen. Dieses bedeutet, dass eine spezifische Konstellation – ein Verbund / eine Allianz – verschiedener führender pro-aktiver Akteure, die für sich selbst regionales Gewicht und Einfluss auf die Steuerung von Ressourcen haben, Vorhaben konzertiert und wirksam vorantreiben können.⁵⁴ An der regionalen Entwicklung interessierte Finanzinstitute wie Kreditgenossenschaften können auch ein wesentlicher Teil so eines Verbundes sein.

⁵² Sich fragend, inwieweit sich die in Süd-Ost-Asien als erfolgreich herausgestellten sog. LIT-Politiken – »Learning, Industrial, and Technology Policies« – auf diese Makroregion übertragen lassen, kommen sie zu dem Ergebnis, dass sowohl der länderspezifische Kontext und dabei insbesondere die Kapazität bzw. Leistungsfähigkeit staatlicher/öffentlicher Strukturen zu beachten sind. Ebenso relevant ist ein entsprechendes Leadership mit hohem langfristigen Commitment und Durchhaltvermögen, das sich im Zuge der Umsetzung bzw. Implementierung von Politiken bzw. Einzelprojekten flexibel und anpassungsfähig zeigt. Vgl. Noman / Stiglitz (2012), S. 24 (LIT-Politiken) und S. 30.

⁵³ Vgl. Ohno / Ohno (2012), S. 229.

⁵⁴ Vgl. dazu Nooteboom / Termer (2013), die das Führungsmodell am Beispiel des Aufbaus eines großräumigen Landwirtschafts- und Industrieparks (sog. Greenport) und der Revitalisierung eines Brachgeländes in den Niederlanden aufzeigen.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

Es gibt abschließend angeführt darüberhinaus weiterführende Argumente für die Nutzung kreditgenossenschaftlicher Strukturen, die sich ganz gegenwärtig aus dem voranschreitenden Prozesse der Digitalisierung und drängenden Umweltherausforderungen, die einen Strukturwandel erfordern, herleiten. Das von Ohno / Ohno (2012/2020) betonte notwendige Zusammendenken von Politik und Ökonomie ist vorallem wichtig, wenn es darum geht, vor Ort bzw. bei konkreten Maßnahmen und Projekten passende gleichgerichtete Anreizstrukturen zu gewährleisten. So wird z.B. in Russland die lokale Verwaltung weitgehend ohne direkte Wahl in ihr Amt eingeführt und nicht durch die Medienlandschaft sondern durch den Sicherheitsapparat kontrolliert.⁵⁵ Das kann übermäßige Ängste erzeugen, bei vielleicht auf regionale Entwicklung gerichtete Verwaltungshandlungen Fehler zu machen und dafür tendenziell übermäßig und direkt strafrechtlich belangt zu werden (anstatt dass der Fehler durch Abwahl bestraft wird). Es ist folglich angezeigt, diese Gemengelage bei Empfehlungen zu berücksichtigen, die eine aktive bzw. pro-aktive Rolle lokaler Aufgabenträger mit einschließen bzw. sogar direkt und zwingend erforderlich machen.

1.3.8 Verbindung zu Fragen der Digitalisierung in der Finanzwirtschaft und zur Thematik eines angezeigten Strukturwandels in der Russischen Föderation

Der genossenschaftliche Ansatz – ganz speziell auch der kreditgenossenschaftliche – gilt auch als gut kompatibel mit den gegenwärtig stark diskutierten Themenkomplexen des nachhaltigen wirtschaftlichen Handelns im Zusammenhang mit der Nutzung knapper natürlicher Ressourcen (Verhinderung von Übernutzung bzw. irreversibler Veränderung bis hin zur Zerstörung) und dem immer offensichtlicher voranschreitenden Klimawandel.⁵⁶ Diese Entwicklungen stoßen auch einen Strukturwandel in der Wirtschaft insgesamt an. Dieser beginnt, ganze Ökonomien punktuell, regional und branchenspezifisch unter einen beschleunigt steigenden Anpassungsdruck zu versetzen und zwingt massiv zur Einführung neuer technologischer Lösungen und zur Veränderung von Verhaltensweisen (Produktions- und Konsummuster). Besonders betroffen sind hier zunächst v.a. wirtschaftlich sehr unterentwickelte Länder, denen sich jetzt neben dem generellen Problem der wirtschaftlichen Entwicklung noch ein Problem der Anpassung an die Klimafolgen z.B. für die heimische Landwirtschaft stellt, die entwick-

⁵⁵ Vgl. Libman / Rochlitz (2019).

⁵⁶ Vgl. DEUTSCHE UNESCO-KOMMISSION e.V. (2020) und dabei speziell den Verweis auf die Aussage von Prof. Dr. Marco Lehmann-Waffenschmidt von der TU Dresden.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

lungsstandbedingt noch die Haupteinkommensquelle aus volkswirtschaftlicher Sicht ist.⁵⁷ Kreditgenossenschaften als sog. Stakeholder-orientierte Akteure werden hier als passfähig für die Finanzierung von langfristig auch mit externen Klimawirkungen verbundenen Projekten gesehen, da in der Zielfunktion zwar ausdrücklich ein Renditeinteresse der Mitglieder besteht aber eben auch ein ergänzendes Interesse an einer sinnvollen Wirkung der Finanzierung auf das betroffene lokale Umfeld gesehen werden kann. Während sie in statischer Hinsicht die existierende Wirtschaftsstruktur mit einem verbesserten Zugang zu Krediten unterstützen und damit deren Resilienz stützen, können sie in dynamischer Hinsicht den Umgang von mit dem Klimawandel verbundenen Risiken durch eine gezielte Finanzierung von Vorhaben unterstützen (nebst Unterstützung zur Einholung der dafür notwendigen vorherigen technischen bzw. wirtschaftlichen Informationen bzw. Beratung). So kann z.B. a) die Anpassung an den Klimawandel als auch z.B. die Nutzung Erneuerbarer Energien durch die Beschaffung von dafür erforderlicher Technik finanziert. Auch kann b) der Umstieg auf andere wirtschaftliche Grundlagen bzw. Geschäftsmodelle – außerhalb der typischerweise stark betroffenen Landwirtschaft – mit Hilfe von Kreditmitteln unterstützt werden.

An dieser Stelle bietet sich auch ein Einstiegswinkel, gemäß dem schon eingangs angeführten Interaktionsansatz (vgl. Abschnitt 1.3.1) gezielt mit dem öffentlichen Sektor zusammenzuarbeiten, um z.B. innerhalb von Kooperations-Modellen renditeorientiert eingesetzte private Kreditmittel mit öffentlichen Mitteln für notwendige Begleitvorhaben zu kombinieren. Hier spielt voraussichtlich auch die Informationsbereitstellung (bzw. Schulung / Fortbildung) und Sensibilisierung eine wichtige Rolle. So ist z.B. in Teilen neu generiertes technologisches Wissen für eine geeignete Anpassung der landwirtschaftlichen Bearbeitung an den Klimawandel notwendig. Dessen Bereitstellung ist ein öffentliches Gut, währenddessen die Finanzierung des konkreten Projekts für die Beschaffung bzw. den Einsatz der Technik bzw. Techniken/Technologien durch den privaten Finanzierungspartner erfolgen kann. Hier bietet sich demnach ein Menge Raum für ein sinnvolle Kollaboration bzw. Kooperation zwischen einer nachhaltig orientierten Kreditwirtschaft und der öffentlichen Hand. Es sei erwähnt, dass sich mittlerweile auch ein Markt für sog. Green Finance-Finanzprodukte herausbildet, der auch sehr stark vornehmlich Shareholder-orientierte Finanzinstitute bzw. Kapitalgeber attrahiert.⁵⁸ Darauf soll jedoch hier nicht weiter eingegangen werden. Verwiesen sei hier nur noch

⁵⁷ Hinzu kommen in besonders sensiblen Zonen z.B. Umweltschäden bzw. materielle Schäden in Folge von klimawandelbedingten Naturkatastrophen.

⁵⁸ Damit ergibt sich für dieses Feld perspektivisch ein Zugang zum hochliquiden internationalen Kapitalmarkt.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

auf die Europäische Union, die für die Entwicklung dieses Marktsegments eine sog. High Level Expert Group eingesetzt hat.⁵⁹

Parallel zu einer künftigen möglichen Verknüpfung mit der Thematik Nachhaltigkeit, ergibt sich schon jetzt unmittelbar noch eine geradezu zwingende mögliche fruchtbringende Vernetzung des kreditgenossenschaftlichen Finanzierungsmodells mit Innovationen, die aus dem Bereich der Digitalisierung von Finanzdienstleistungen kommen. Diesen neuen Angeboten bzw. Finanzprodukten ist gemein, dass sie den Prozess der Finanzintermediation durch Verzicht auf bislang notwendige Infrastrukturen bzw. Umgehen oder Ausklammern traditioneller Akteure vergünstigen und durch Nutzung von mobilen Kommunikationsgeräten den Zugang für bislang unversorgte Wirtschaftsakteure vereinfachen bzw. überhaupt erstmal möglich machen. Diese Kosten- und Effizienzvorteile digitaler Technologien können ebenso in Teilen in die kreditgenossenschaftliche Erbringung von Finanzdienstleistungen integriert oder mit dieser kombiniert werden. Sie können auch helfen, zwar erprobte aber auch sehr kostenintensive institutionelle Lösungen nicht übernehmen bzw. »nachbauen« zu müssen, sondern diese mittels sog. smarterer Finanztechnologien mit dem selben funktionellen Effekt zu realisieren. Im umsetzungsbezogenen Kapitel 7 dieser hier vorgelegten Arbeit wird explizit auf die Digitalisierungschancen rekuriert, indem diese als Baustein in eine Projektkonzeption für die geschäftliche Entwicklung eines ausgewählten regionalen LVKG-Verbundes eingehen.

Nicht zuletzt wird auch die Thematik Strukturwandel berührt, da diese sich für den hier in der Untersuchung stehenden Kontext der Russischen Föderation gleich in mehrfacher Hinsicht stellt. Zum Einen wirkt sich wie schon angerissen der Klimawandel auch auf die Produktionsweisen in der Land- und Forstwirtschaft dieses großen Landes aus.⁶⁰ Zum anderen gerät das bisherig praktizierte Geschäftsmodell des Exports von fossilen Energieträgern unter einem massiven internationalen Anpassungsdruck. Die global eingeleitete Umstellung auf CO₂-neutrale Technologien ist mit einem Rückgang der Nachfrage verbunden und es ist mit einem tendenziell niedrigeren Preisniveau für diese Exportleistungen zu rechnen. Ganze Regionen in Russland sind somit umso dringlicher aufgerufen, sich von ihrer strukturell einseitigen Aufstellung zu lösen und sich alternative Einkommensmöglichkeiten zu schaffen. Dies

⁵⁹ Diese Expertengruppe hat die Thematik konzeptionell aufgearbeitet und zeigt auf, wie die EU ihre eigenen Institutionen zur Finanzierung – insbesondere die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) und die Europäische Investitionsbank (EIB) – einsetzen kann, um öffentliche Aufgabenträger bei der Realisierung der dazu notwendigen Investitionen in die Infrastruktur zur unterstützen. Zu einer Diskussion der damit verbundenen bzw. geplanten regulatorischen Maßnahmen vgl. Ifo (2020).

⁶⁰ Ein noch hinzukommendes Problem sind die möglichen wirtschaftlichen und sozialen Folgen, die sich durch ein Auftauen des Permafrostbodens in beträchtlichen Teilen des Landes ergeben.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

erfordert die ohnehin schon seit langer Zeit empfohlene stärkere Neugründung von Unternehmen und generell den Aufbau einer diversifizierten mittelständischen Wirtschaft. Aber auch weniger vom Export von Energieträgern abhängige Regionen sind aufgerufen, sich im Zuge der sich veränderenden strukturellen interregionalen Verflechtungen und zurückgehender föderaler Budgetzuweisungen anzupassen. Auch an dieser Stelle kann im Sinne der im Abschnitt 1.2 angesprochenen grundsätzlichen Notwendigkeit eines »bottom-up-Entwicklung« in Russland das kreditgenossenschaftliche Finanzierungsmodell ein möglicher Baustein sein, um mit Finanzdienstleistungen a) wirtschaftliche Akteure in ihrem Anpassungsprozess zu unterstützen und b) zur Umsetzung neuer Geschäftsmodelle in den Bereichen Land- und Forstwirtschaft, Ernährung, verarbeitendes Gewerbe insgesamt sowie Handel und Dienstleistungen beizutragen.

Das weitere Vorgehen in dieser Arbeit wird im folgenden Abschnitt aufgezeigt. Im Anhang zu dieser Arbeit findet sich auch eine Darlegung des Vorgehens aus wissenschaftstheoretischer Perspektive.

1.4 Gang der Untersuchung

Die Untersuchung beginnt im Kapitel 2 mit der Abgrenzung ihres Gegenstands, zentralen Begriffsabgrenzungen und der Herausstellung eines möglichen institutionell-organisatorischen Leitbildes.

Im Kapitel 3 wird ausgehend von der makroökonomischen Entwicklung die Grundproblematik der regionalen Entwicklung in Russland herausgearbeitet und auf die Neuentstehung des Unternehmertums seit dem Ende der Sowjetunion sowie auf die aktuelle Situation in der Landwirtschaft eingegangen.

Das darauffolgende Kapitel 4 setzt den sog. Finance & Development-Ansatz als zentrale theoretische Basis für das 1. Untersuchungsziel (vgl. Abschnitt 1.2) voran und leitet davon über zur Rolle von Kreditgenossenschaften. Dabei steht deren Potenzial zur Verbesserung des Zugangs zu Krediten bzw. Finanzdienstleistungen für Wirtschaftsakteure im Vordergrund.

Im Kapitel 5 folgt dann eine ausführliche Darstellung des Spar- und Kreditgenossenschaftswesens in Russland. Nach einem Überblick zur Entwicklung des russischen Bankensystems wird ein Abriss der historischen Entwicklung der Kreditgenossenschaften in Russland vorgenommen und die sich seit dem Ende der Sowjetunion herausgebildete Konfiguration ländlicher Kreditgenossenschaften dargestellt.

1. Ausgangspunkt und Einleitung

Das analytisch ausgerichtete Kapitel 6 komplettiert im Hinblick auf das 2. Untersuchungsziel zunächst den theoretischen Unterbau dieser Arbeit mit einer explizit regionalen Fokussierung auf das Wechselspiel zwischen lokalen Finanzierungsangeboten und lokaler wirtschaftlicher Entwicklung nebst der Einflechtung von Elementen der endogenen regionalen Wachstumstheorie. Sodann wird der konkrete Entwicklungsbeitrag der kreditgenossenschaftlichen Strukturen während der zweiten Phase der wirtschaftlichen Entwicklung Russlands nach 1990 zunächst unter Auswertung zweier Studien der Entwicklungsorganisation ACDI-VOCA aus den Jahren 2005 und 2010 analysiert. Im Anschluss daran wird der Entwicklungsbeitrag eines ausgewählten kreditgenossenschaftlichen Regionalsystems im Oblast Wologda untersucht, in dem sich ab den frühen 2000er Jahren ein Verbund landwirtschaftlicher Spar- und Kreditgenossenschaften entwickelt und bis heute behauptet hat.

Im gestaltungsorientierten Kapitel 7 folgt die Darlegung möglicher Schritte für eine mittelfristige Aufstellung des LVKG-Systems ausgehend von der Situation in Wologda und unter den gegenwärtigen wirtschaftspolitischen Bedingungen – ergänzt um einen Aufriss von möglichen Maßnahmen zur Unterstützung der Regionalentwicklung in Kooperation mit anderen privaten und öffentlichen Akteuren.

Im abschließenden Kapitel 8 der Arbeit werden die einzelnen Befunde entlang des beschrittenen Untersuchungsgangs resümiert und ein Fazit gezogen. Es wird zuletzt auch auf die Übertragbarkeit der Ergebnisse auf andere Transformationsländer eingegangen und ein kurzer Aufriss weiteren Forschungsbedarfs vorgenommen.

2 Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

Zwecks Klärung der Frage, »worüber« in dieser hier vorgelegten Arbeit gesprochen und »worum« explizit *nicht* gesprochen wird, soll es hier als Erstes zu einer inhaltlichen Abgrenzung wesentlicher, in der Arbeit zum Tragen kommender Begriffe und zu einer noch klareren Benennung des Analyseschwerpunkts kommen.⁶¹ Die in diesem Kapitel gegebenen Definitionen beschränken sich dabei im Wesentlichen auf die im späteren Gliederungspunkt 3.1 folgende konzeptionelle Einordnung in den sog. Finance & Development-Ansatz. Weitere im Verlauf der Arbeit als notwendig erachtete Begriffserläuterungen finden sich in den jeweiligen Kapiteln, eingearbeitet in den Text bzw. in Fußnoten.

Die Relevanz der Arbeit besteht zum einen darin, dass sie eine Lücke in der Literatur zu Entwicklungsprozessen in Russland füllt: Nach Kenntnis des Autors gibt es keine umfangreichen, neueren wissenschaftlichen Abhandlungen zu dem genannten Thema im deutschen und im englischen Sprachraum.⁶² Zum anderen erweist sich die Beschäftigung mit vorwiegend regional agierenden Finanzinstituten, insbesondere in Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise und der verstärkten Bedeutung der regionalen Ebene als wirtschaftspolitischer Aktionsraum, als notwendig und fruchtbringend für eine adäquate Ausrichtung zukünftiger und miteinander im Einklang stehender Politiken im Bereich der Regionalentwicklung bzw. Entwicklungszusammenarbeit. So sehen z.B. Goglio / Alexopoulos (2013) die Nachhaltigkeit des kreditgenossenschaftlichen Ansatzes (entgegen früherer Studien) im Ergebnis der Finanz- und Wirtschaftskrise bestätigt und beobachten eher ein Wachsen denn ein Schrumpfen (stakeholder-orientierter) kreditgenossenschaftlicher Banksysteme in westlichen Volkswirtschaften. Insgesamt sehen sie »new opportunities for growth in cooperative banking« und sehen auch viel Raum für ein kreditgenossenschaftlich-basiertes Microfinance.⁶³ Dies kann als optimistische Wegweisung für die Perspektiven des hier zu untersuchenden Systems landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften in Russland – und seiner Protagonisten auf privater aber auch öffentlicher Seite in diesem Land – gesehen werden. Hinzu kommt eine steigende Inblicknahme sozialer Innovationen und der genossenschaftlichen Organisationsform als solche im Zuge des voranschreitenden demografischen Übergangs, Begleiterscheinungen der Globalisierung auf dem Arbeitsmarkt und der Umstellung der Energieversorgung

⁶¹ Vgl. Töpfer (2010), S. 72ff.

⁶² An dieser Stelle kann neben dem eher juristisch orientierten Artikel von Trjachow / Wedde (2004) einzig auf ein Papier von Boussoutrou (2005) verwiesen werden.

⁶³ Vgl. Goglio / Alexopoulos (2013), S. 13 bzw. 14.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

auf dezentrale und erneuerbare Quellen in vielen westlichen Demokratien.⁶⁴ Die neueste und wohl bislang umfangreichste Beschäftigung mit dem Sektor der ländlichen Kreditgenossenschaften in Russland – in russischer Sprache – wurde als Habilitationsschrift durch MAK-SIMOV (2014) vorgelegt. In seiner Arbeit legt er den Schwerpunkt auf die institutionelle Entwicklung dieses Sektors. Hier in dieser Arbeit liegt der Fokus vorrangig auf der möglichen wachstumsfördernden Funktion des Sektors und dessen zielgerichteter Stärkung unter pragmatischer Berücksichtigung der aktuellen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen.

2.1 Begriffsabgrenzungen

Die Weltbank und der Internationale Währungsfonds (IWF)⁶⁵ sind beides höchst relevante Institutionen für den Bereich der Entwicklungszusammenarbeit im Allgemeinen und das Gebiet des »Financial Development« im Besonderen.⁶⁶ Aus diesem Grund sollen die im Folgenden aufgeführten Definitionen sich prinzipiell an den Formulierungen in den offiziellen Publikationen dieser beiden Institutionen zu den genannten Themenkreisen orientieren. Die verwendeten Begriffe lassen sich aus entwicklungstheoretischer Perspektive in zwei Gruppen einteilen.

Abbildung 2-1 Im Rahmen der Untersuchung verwendete Kernbegriffe

Begriffsgruppe 1	Begriffsgruppe 2
»institutionell-systemisch«	»strukturell, angebots- und veränderungsorientiert«
Finanzsystem	Finanzdienstleistungen
Finanzmarkt/Finanzsektor	Zugänglichkeit [zu Finanzdienstleistungen – »Access«]
Kommerzielle Bank	Finanzielle Inklusion – »Financial Inclusion«
Kreditgenossenschaft	Finanzielle Entwicklung – »Financial Development«
	Finanzstruktur
	Finanzielle Stabilität
	Wirtschaftswachstum

⁶⁴ Vgl. EURICSE / ICA (2019).

⁶⁵ Der IWF in seiner englischen Bezeichnung als International Monetary Fund (IMF) wurde wie die Weltbank (engl.: The World Bank) auf der Konferenz von Bretton Woods im Jahr 1944 begründet. Die Weltbank im engeren Sinne bildet die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung mit der geläufigen englischen Bezeichnung als International Bank of Reconstruction and Development. Sie bildet den wesentlichen Teil der sog. World Bank Group. Vgl. dazu IMF (2011) und World Bank (2011).

⁶⁶ So gibt auch der IWF (bis 2008 gemeinsam mit der Weltbank) seit mehreren Jahrzehnten die Zeitschrift „Finance & Development“ heraus, die sich im vierteljährlichen Rhythmus u.a. Zeitfragen im Zusammenhang mit der Entwicklung von Banken, des globalen Finanzsystems und außenwirtschaftlichen Trends widmet.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

	Wirtschaftliche Entwicklung
	Regionale Entwicklung
	Endogene regionale Entwicklung
	Regionale Kreditverfügbarkeit (»Regional Credit Availability«)

Quelle: eigene Darstellung.

Die erste Gruppe umfasst Begriffe zur Definition von Finanzsystemen insgesamt. Die zweite Gruppe enthält Termini, die notwendig sind, um im weiteren Verlauf der Untersuchung stets mit dem als Analyserahmen vorangestellten Zusammenhang zwischen finanzieller und (letztlich) regionaler Entwicklung arbeiten zu können (vgl. Abb. 2-1). Im Folgenden werden die einzelnen Begriffe jeweils weitgehend anhand des Bezugs auf die beiden o.g. Quellen definiert.

Begriffsgruppe 1 – Institutionell-systemische Begriffe:

▪ Finanzsystem:

Gefüge, bestehend aus dem Geldsystem und den Institutionen, die dessen Funktion gewährleisten und darauf aufbauend Dienstleistungen anbieten. Eine zentrale Rolle spielen dabei Institutionen, die Einlagen entgegennehmen und verwalten. Der IWF schreibt hierzu: „*A financial system consists of institutional units and markets that interact, typically in a complex manner, for the purpose of mobilizing funds for investment, and providing facilities, including payment systems, for the financing of commercial activity.*“⁶⁷

„*An institutional unit is an entity, such as a household, corporation, government agency, and so on, that is capable, in its own right, of owning assets, incurring liabilities, and engaging in economic activities and in transactions with other entities.*“⁶⁸

„*Within a financial system, the role of deposit-takers is central.*“⁶⁹

▪ Finanzmarkt / Finanzsektor:

Umschließt neben den Kreditinstituten und Börsen alle sonstigen Strukturen, die Angebot und Nachfrage nach Finanzdienstleistungen zusammenführen. Der IWF definiert in seinem »Compilation Guide on Financial Soundness Indicators« den Finanzmarkt als „...*market in which entities can trade financial claims under some established rules of conduct. There*

⁶⁷ IMF (2004), S. 12.

⁶⁸ IMF (2004), S. 12.

⁶⁹ IMF (2004), S. 12.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

are various types of financial markets depending on the nature of the claims being traded. They include money markets, bond markets, equity markets, derivatives markets, commodity markets, and the foreign exchange market.”⁷⁰

Diese Definition unterstreicht eine Sichtweise als Markt, bei der es weniger auf den genauen Ort des Geschehens ankommt, als auf die Tatsache, dass Eigentumsrechte (»claims«) ausgetauscht werden.⁷¹

▪ Kommerzielle Bank – Synonyme: Bankbetrieb, Kreditinstitut

Im Gabler Wirtschaftslexikon findet sich hierzu folgende Definition:

*„Unternehmen, das durch Verknüpfung der bankbetrieblichen Produktionsfaktoren geld- und kreditbezogene Dienstleistungen erstellt.“*⁷²

Eine Legaldefinition findet sich z.B. im §1 des deutschen Kreditwirtschaftsgesetzes (KWG). Demnach sind Kreditinstitute *„... Unternehmen, die Bankgeschäfte gewerbsmäßig oder in einem Umfang betreiben, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert.“*

Der IWF definiert Banken folgendermaßen:

*“The term “bank” is widely used to denote those financial institutions whose principal activity is to take deposits and on-lend or otherwise invest these funds on their own account.”*⁷³

Im Rahmen dieser Arbeit soll eine kommerzielle Bank als Bank verstanden werden, die primär im Interesse ihrer Anteilseigner, d.h. shareholder-orientiert, agiert.

▪ Kreditgenossenschaft – Synonym in Deutschland: Genossenschaftsbank:⁷⁴

Im Gabler Wirtschaftslexikon findet sich wiederum hierzu folgende Definition:

„Kreditinstitute, die als Grundzweck die wirtschaftliche Förderung ihrer Mitglieder durch bankübliche Geschäfte anstreben.“ In Deutschland gelten sie als Kreditinstitute gemäß §11 KWG, da sie alle dort aufgeführten klassischen Bankgeschäfte betreiben.

Der IWF ordnet sie folgendermaßen ein:

“Other types of institutions that may be covered by the definition [bank] include institutions described as savings banks (including trustee savings banks, as well as savings and

⁷⁰ IMF (2004), S. 17.

⁷¹ Vgl. zu dieser institutionenökonomischen Form der Definition Weise et al. (2005), S. 141ff.

⁷² Gabler Wirtschaftslexikon (2004), Band A-D, Wiesbaden (Gabler), S. 298.

⁷³ IMF (2004), S. 13.

⁷⁴ Gabler Wirtschaftslexikon (2004), S. 1798.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

loan associations), development banks, credit unions or cooperatives, investment banks, mortgage banks and building societies, where their particular specialization distinguishes them from commercial banks, and micro-finance institutions that take deposits.”⁷⁵

Im Rahmen dieser Arbeit sollen kreditgenossenschaftlich organisierte Banken als stakeholder-orientiert arbeitende Banken bzw. Finanzdienstleister verstanden werden, die neben den Interessen ihrer Anteilseigner auch weitere Nebenziele verfolgen.

Im dritten Abschnitt dieses Kapitels wird hierzu beispielhaft auf die Zielsetzung, die Struktur und Arbeitsweise im Bereich des deutschen Kreditgenossenschaftswesens eingegangen. Dieses kann auch in wesentlichen Teilen als Leitbild zur Orientierung dienen.

Begriffsgruppe 2 – Strukturell-, angebots- und veränderungsorientierte Begriffe:

▪ Finanzdienstleistungen:

Diese umfassen das auf dem Finanzmarkt offerierte Portfolio an Finanzprodukten – insbesondere Intermediationsleistungen. Die Weltbank und der IWF schreiben hierzu:

*“The financial system provides five key services: (a) savings facilities, (b) credit allocation and monitoring of borrowers, (c) payments, (d) risk mitigation, and (e) liquidity services.”*⁷⁶

▪ Zugänglichkeit [zu Finanzdienstleistungen – »Access«]:

Darunter soll eine möglichst hohe Chance auf den Erhalt von Finanzierungsmitteln im Ergebnis einer objektiven Bewertung verstanden werden. Weltbank und IWF schreiben:

*“Against this background, it is important to examine the degree of access that specified target groups (e.g., farmers, the poor, small and medium enterprises, or different geographic regions) have to those financial services. Access is defined as the availability and cost of financial services and could be measured in a variety of ways.”*⁷⁷

▪ Finanzielle Inklusion – »Financial Inclusion«:

In neuerer Zeit hat der noch etwas über den Aspekt der Zugänglichkeit hinausgehende Begriff der Finanziellen Inklusion Eingang in die einschlägige Literatur gefunden. Gemäß dem Liechtensteinischen Entwicklungsdienst (LED) bezeichnet diese *„...den Zugang zu angepassten Finanzdienstleistungen zu einem fairen Preis für alle Menschen, die bisher*

⁷⁵ IMF (2004), S. 13.

⁷⁶ World Bank / IMF (2005), S. 20.

⁷⁷ World Bank / IMF (2005), S. 22 und die dazu angegebene weiterführende Quelle.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

z.B. aufgrund ihrer wirtschaftlichen Schwäche und den fehlenden Sicherheiten von solchen Dienstleistungen ausgeschlossen waren.“⁷⁸ Die Weltbank schreibt: *“Financial Inclusion means that individuals and businesses have access to useful and affordable financial products and services that meet their needs – transactions, payments, savings, credit and insurance – delivered in a responsible and sustainable way.”*⁷⁹ Die Weltbank stellt somit auch den Zusammenhang zum Komplex der Nachhaltigkeit her. Der LED verweist dabei in seiner Strategie zur Finanziellen Inklusion 2019-2022 darauf, dass innerhalb der 17 sog. Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen gleich in fünf dieser Ziele der Zugang zu Finanzdienstleistungen angesprochen wird. Darunter auch in dem Ziel 8.10: *„Die Kapazitäten der nationalen Finanzinstitutionen stärken, um den Zugang zu Bank-, Versicherungs- und Finanzdienstleistungen für alle zu begünstigen und zu erweitern.“*⁸⁰

▪ Regionale Kreditverfügbarkeit (RKV / »Regional Credit Availability«)

Diese soll speziell als der Grad der Zugänglichkeit zu Krediten für kreditwürdige Investoren bzw. Projekte auf subnationaler Ebene im Vergleich zur nationalen Ebene bzw. zum Landesdurchschnitt verstanden werden. Die Weltbank schreibt hierzu in der Erweiterung ihrer Definition des Begriffs der Zugänglichkeit (»Access«):

*“Access, however, is multidimensional, and assessing its adequacy requires a review of (a) the range of financial services provided—and target groups served—by several tiers of formal, semiformal, and informal financial institutions; (b) the demand for financial services from households, microenterprises, and small businesses at different levels of the income strata; and (c) the different combinations of financial service providers, the users of those services, and the range of services that prevail in different geographical segments of the market.”*⁸¹

▪ Finanzielle Entwicklung – »Financial Development«:

An dieser Stelle kann wahlweise der erreichte Stand der finanziellen Entwicklung oder eher der Prozess dahin im Sinne eines sich ausdifferenzierenden Angebots an Finanzdienstleistungen betrachtet werden. Weltbank und IWF schreiben:

„Financial development is a process of strengthening and diversifying the provision of those services [Finanzdienstleistungen] to meet the requirements of economic agents in an

⁷⁸ Liechtensteinischer Entwicklungsdienst (2018), S. 3.

⁷⁹ World Bank (2021).

⁸⁰ Liechtensteinischer Entwicklungsdienst (2018), S. 16.

⁸¹ World Bank / IMF (2005), S. 187.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

effective and efficient manner and thereby support, as well as stimulate, economic growth. „⁸²

▪ Finanzstruktur:

Diese soll hier als sich im Ergebnis des Financial Development herausgebildete Architektur des Finanzsystems gesehen werden. Die Weltbank schreibt hierzu:

„Financial structure is defined in terms of the aggregate size of the financial sector, its sectoral composition, and a range of attributes of individual sectors that determine their effectiveness in meeting users’ requirements. „⁸³

▪ Finanzstabilität:

Zwischen finanzieller Stabilität, finanzieller Entwicklung und finanzieller Struktur bestehen sowohl statische als auch dynamische Wechselwirkungen.⁸⁴ Deshalb soll auch die Weltbankdefinition hierzu mit aufgeführt werden:

“Financial stability refers to (a) an environment that would prevent a large number of financial institutions from becoming insolvent and failing and (b) conditions that would avoid significant disruptions to the provision of key financial services such as deposits and investments for savers, loans and securities to investors, liquidity and payment services to both, risk diversification and insurance services, monitoring of the users of funds, and shaping of the corporate governance of non-financial firms. „⁸⁵

▪ Wirtschaftswachstum:

Hierfür soll das reale Wachstum des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf (BIP/Kopf) die Definitionsgrundlage bilden. Diese ist die gemeinhin bekannte klassische Definition, die primär das als Wirtschaftsleistung misst, was über Märkte gehandelt wird.

Die Weltbank [SOUBBOTINA (2004)] definiert Wirtschaftswachstum kurz allgemein als:

“Quantitative change or expansion in a country’s economy. „⁸⁶

⁸² World Bank / IMF (2005), S. 4.

⁸³ World Bank / IMF (2005), S. 15.

⁸⁴ Vgl. World Bank / IMF (2005), S. 4.

⁸⁵ World Bank / IMF (2005), S. 4.

⁸⁶ Soubbotina (2004), S. 133. Es sei ergänzt, dass sich z.B. Stiglitz et al. (2009) zuletzt im Auftrag der französischen Regierung (sog. Sarkozy Kommission / Stiglitz-Sen-Fitoussi-Report) umfanglich mit dem Wachstumsbegriff auseinandersetzen. Sie machten zahlreiche Vorschläge für eine mehr-dimensionale, externe Effekte, Umweltvernichtung und natürlichen Ressourcenverbrauch berücksichtigende Messung von Wirtschaftsleistung und sozialem Fortschritt (vgl. dazu auch den Abschnitt 3.1.10).

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

▪ Wirtschaftliche Entwicklung

Diese soll hier in einem nicht-normativen Sinne als die Veränderungen der Leistungsfähigkeit und der Strukturen einer Volkswirtschaft begriffen werden. Die Weltbank [SOUBBOTINA (2004)] schreibt:

*“Qualitative change and restructuring in a country’s economy in connection with technological and social progress.”*⁸⁷

Als stilisierter Fakt kann dabei gelten, dass ausdifferenzierte Unternehmen die Basis für die hohe Leistungsfähigkeit heutiger entwickelter Volkswirtschaften bzw. Industrienationen bilden.⁸⁸

▪ Regionale Entwicklung:

Diese soll hier als die Veränderung subnationaler Wirtschaftsstrukturen und ihrer Leistungsfähigkeit verstanden werden. In einem Review zur Evolution regionaler Wachstumstheorien liefert CAPELLO (2009) folgende Definition:

*“...regional development can be defined as the ability of a region to produce, with a (comparative or absolute) advantage, the goods and services demanded by the national and international economic system to which it belongs.”*⁸⁹

Vor dem Hintergrund des immer stärker werdenden Trends zu nachhaltiger Entwicklung verschiebt sich dabei der Fokus auf die Nutzung endogener Faktoren als Basis für regionales Wachstum bzw. für regionale Entwicklung.⁹⁰

▪ Endogene regionale Entwicklung:

Hierfür soll folgende Definition auf Basis von STIMSON ET AL. (2006, S. 6) zur Anwendung kommen, die an die Mobilisierung vor Ort gegebener Potenziale anknüpft:

*“Regional economic development is the application of economic processes and resources available to a region that result in the sustainable development of, and desired economic outcomes for a region and that meet the values and expectations of business, of residents and of visitors.”*⁹¹

⁸⁷ Soubbotina (2004), S. 133.

⁸⁸ Vgl. Schönfelder (2015), S. 56.

⁸⁹ Capello (2009), S. 11.

⁹⁰ Vgl. Stimson et al. (2011), S. 10.

⁹¹ Zitiert nach Stimson et al. (2011), S. 3.

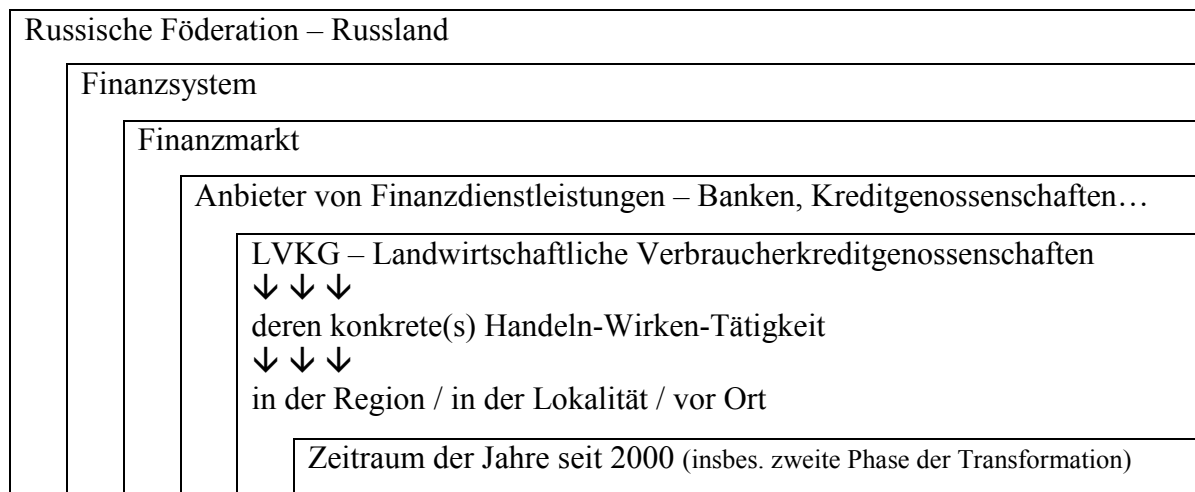
2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

Die vorhandenen Ressourcen (Produktivkapital, Humankapital, Sozialkapital, Kreativkapital / Unternehmergeist und Naturkapital) können dabei zielgerichtet zur nachhaltigen Gewährleistung von Wohlstand und Wohlfahrt vor Ort eingesetzt und ausgebaut werden.⁹²

2.2 Schwerpunkt der Analyse

Die vorliegende Untersuchung hat ihren Schwerpunkt bei der Analyse der Bedeutung ländlicher Spar- und Kreditgenossenschaften für die regionale Entwicklung in der Russischen Föderation. Dabei gibt es eine Fokussierung auf a) die spezielle Gruppe Landwirtschaftlicher Verbraucher kreditgenossenschaften (kurz: LVKG / eine exakte Definition erfolgt in Kapitel 5) und auf b) die Entwicklungen nach dem Jahr 2000, das in vielerlei Beziehung einen (neuerlichen) Wendepunkt in der sozioökonomischen Entwicklung Russlands der Gegenwart markiert. Dieser in weiten Teilen auch als 2. Phase der Transformation zu bezeichnende Zeitraum wird im Kapitel 3.1 näher erläutert. Aus Gründen der analytischen Tiefenschärfe wird dadurch bewusst auf eine – wenngleich wirtschaftshistorisch interessante – Betrachtung der Vorläuferstrukturen des kreditgenossenschaftlichen Systems der Gegenwart verzichtet, die bis in die Ausläufer des 19. Jahrhunderts zurückreichen.

Abbildung 2-2 Eingrenzung des Untersuchungsgegenstands



Quelle: eigene Darstellung.

Zudem wird auf eine tiefgründige Betrachtung der unmittelbaren Entwicklung in den 1990er Jahren verzichtet, da diese primär als Gründungszeitraum (zweite Hälfte des Jahrzehnts) für den Bereich der ländlichen Kreditgenossenschaften relevant sind. Mikroökonomisch betrachtet ist für die regionale bzw. lokale Wachstumswirkung das konkrete Handeln der LVKG aus-

⁹² Vgl. Stimson et al. (2011), S. 10f.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

schlaggebend. Dieses ist Grundlange jeglicher Folgewirkung bei deren Mitgliedern bzw. Kunden (Klienten). Das in Abb. 2-2 aufgezeigte Schalenmodell grenzt den Untersuchungsgegenstand unter Berücksichtigung der vorgenommenen Auslassungen und Fokussierungen ab. Auf praxeologischer Ebene, bei der es um Empfehlungen für die Stärkung der Funktion des Systems aus gegenwärtiger Perspektive geht, wird von den Bedingungen zum Ende des Jahres 2020 ausgegangen.

2.3 Leitbild – Konfiguration hochentwickelter kreditgenossenschaftlicher Systeme in westlichen Industriestaaten: Das System der Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland

Das sich in Deutschland herausgebildete kreditgenossenschaftliche System gilt gemeinhin als »Wiege« moderner Genossenschaftsbewegungen und kann neben den Systemen in Italien, Spanien und Frankreich als eines der am weitesten entwickelten weltweit gesehen werden. Seine eigene Genese speist sich aus den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Veränderungen in Deutschland zum Beginn des 19. Jahrhunderts. Mit dem Aufkommen industrieller Produktionsmethoden gab einen ersten Globalisierungsschub im Ergebnis dessen ein Absterben handwerklicher Produktionsformen prognostiziert wurde und der lokale und regionale Bezug des Wirtschaftens sich einer ersten Entwertung gegenüber sah.⁹³ In diesem Kontext forcierten einzelne Persönlichkeiten⁹⁴ wie Viktor Aimé Huber (Baugenossenschaften), Ferdinand Lassalle (Produktivgenossenschaften), Eduard Pfeifer (Konsumgenossenschaften sowie Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Hermann Schulze-Delitzsch als Begründer des ländlichen bzw. gewerblichen Genossenschaftswesens in Deutschland die Gründung von Genossenschaften (damals neueren) Typs. Anfangs u. a. auch noch als »Assoziationen« bezeichnet verfestigte sich binnen kurzer Zeit der Begriff Genossenschaft im Sprachgebrauch für diese aus einer a) wirtschaftlichen Notlage heraus gebildeten und b) primär wirtschaftliche Zwecke verfolgenden Organisationen.⁹⁵ Der Begriff und die Rechtsform Genossenschaft erfuhren in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts eine definatorische Festigung als „*Gesellschaften, die die Förderung des Kredits, des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder mittels eines gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebs bezwecken*“⁹⁶. Im ersten im Jahr 1889 erlassenen Genossen-

⁹³ Vgl. ausführlich Hardtwig (2009) und die dort zitierte Literatur (insbesondere Faust 1977) für einen historischen Abriss der Entwicklung moderner genossenschaftlicher Strukturen basierend auf rund 1.000 Jahren deutscher Geschichte genossenschaftlicher Wirtschaftsweisen und Lebensformen.

⁹⁴ Vgl. Hardtwig (2009, S. 42f.), der diese vorrangig dem Bildungsbürgertum entstammenden Akteure als im Grunde erste „Verbandspolitiker“ charakterisiert.

⁹⁵ Vgl. Hardtwig (2009), S. 44.

⁹⁶ Hardtwig (2009, S. 46). Er führt an, dass diese Definition an ein Gesetz des Norddeutschen Bundes von 1868 anlehnte.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

schaftsgesetz, das zuletzt wesentlich im Jahr 2006 ergänzt wurde, wird die Genossenschaft im §1 als eine den Zweck der „*Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder, oder deren sozialer oder kultureller Belange durch den gemeinsamen Geschäftsbetrieb*“⁹⁷ verfolgende Organisationsform beschrieben. Im weiteren historischen Verlauf breitete sich das moderne Genossenschaftswesen von Europa global aus. Der Spitzenverband ICA (International Co-operative Alliance) mit Sitz in Genf (Schweiz) charakterisiert heute Genossenschaften als Organisationen, die den folgenden sieben Leitprinzipien verpflichtet sind:⁹⁸

- (1) freiwillige und offene Mitgliedschaft,
- (2) demokratische Entscheidungsfindung durch die Mitglieder,
- (3) wirtschaftliche Mitwirkung der Mitglieder,
- (4) Autonomie und Unabhängigkeit,
- (5) Ausbildung, Fortbildung und Information,
- (6) Kooperation zwischen Genossenschaften,
- (7) Sorge für die Gemeinschaft.

Das demokratische Prinzip der Governance nach der Regel »one man – one vote« oder „ein Kopf – eine Stimme“⁹⁹ bildet dabei eine grundsätzliche Klammer und kann gleichzeitig als wesentliches Abgrenzungsmerkmal zu anderen kapitalgesellschaftlich strukturierten Rechtsformen gesehen werden, deren Mehrheitsverhältnisse sich nach der Höhe der Anteile richten. In diesem Zusammenhang spricht die ICA auch von einem genossenschaftlichen Wertekanon bestehend aus:¹⁰⁰

- Selbsthilfe,
- Selbstverantwortung,
- Demokratie,
- Gleichheit,
- Gerechtigkeit und

⁹⁷ Aulinger (2009), S. 103.

⁹⁸ Vgl. ICA (2021a,b). Vgl. auch Chavez Hertig (2009), S. 675. Sie verweist auch auf die internationale Anerkennung dieser Prinzipien durch die Vereinten Nationen im Jahr 2001, der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) im Jahr 2002 und der Kommission der Europäischen Gemeinschaften im Jahr 2004. Das Jahr 2012 wurde so auch durch die Vereinten Nationen zum Internationalen Jahr der Genossenschaften deklariert (vgl. dazu Abschnitt 1.3.4).

⁹⁹ Vgl. Aulinger (2009), S. 103.

¹⁰⁰ Vgl. ICA (2021a,b). Vgl. auch Chavez Hertig (2009, S. 675) und Aulinger (2009), S. 102. Letzterer verweist auch dabei auf die von Jeon et al. (2007) herausgehobenen »Urwerte« der Genossenschaftsgründer wie Ehrlichkeit, Offenheit und soziale Verantwortung / Sorge für Andere.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

- Solidarität.

Aulinger (2009) arbeitet in einer Betrachtung zur Genossenschaft als Marke dazu die folgenden – in Teilen korrespondierenden – Elemente eines modernen Markenkerns aus, die zur Beförderung genossenschaftlicher Organisationsformen in der Gegenwart eine von ihm vermutete größere emotionale Bindungswirkung als die – eher klassischen – von der ICA formulierten Grundwerte ausüben könnten:¹⁰¹

- Mitgliedschaft,
- Regionalität,
- Vertrauen,
- dezentrales Unternehmertum,
- Bindung an die Realwirtschaft und
- Nachhaltigkeit.

Diese sind eine Anregung für die später im Kapitel 7 diskutierten konkreten Optionen zur Frage der Fortentwicklung des Geschäftsmodells und Marketingkonzepts der LVKG in Russland.

In Deutschland selbst bildet der Verbund der Volks- und Raiffeisenbanken neben den aktiengesellschaftlich konfigurierten Banken und den (öffentlichen) Sparkassen eine der drei Säulen des deutschen Bankensystems. Zusammengenommen hat er einen Marktanteil von 25% (vgl. Abb. 2-3).

Abbildung 2-3 Struktur des deutschen Bankenmarktes

Bereich	Privatbankensektor und Auslandsbanken	Genossenschaftlicher Bankensektor	Öffentlich-rechtlicher Bankensektor
Marktanteil	einzelne Institute mit jeweils weniger als 10%	25%	35%
Wesentliche Elemente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 3 Großbanken ▪ 182 Regionalbanken, Wertpapierhandelsbanken und sonstige Kreditbanken ▪ 181 Zweigstellen ausländischer Banken 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 804 Genossenschaftsbanken ▪ 1 genossenschaftliche Zentralbank ▪ spezialisierte Verbundunternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 377 Sparkassen ▪ 6 Landesbanken ▪ DekaBank

Quelle: eigene Darstellung auf Basis von DZ Bank Gruppe (2021, S. 6) und Deutsche Bundesbank (ohne JA).

¹⁰¹ Vgl. Aulinger (2009), S. 102.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

Er bestand Ende 2020 aus knapp über 800 einzelnen jeweils mit einer Vollbanklizenz ausgestatteten Instituten, die über ein dichtes Filialnetz verfügen.¹⁰² An der Spitze des Verbundes steht mit der DZ Bank ein Institut als Apex, das als Anbieter systeminterner Finanzdienstleistungen fungiert, Liquiditätsmanagement betreibt und Refinanzierungsmöglichkeiten bereitstellt. Zu diesem Apex gehören ferner Spezialinstitute, die im wesentlichen Versicherungs- und Kapitalanlageangebote für den Verbund zur Verfügung stellen. Der Verbund betreibt zudem ein eigenes System der Einlagensicherung.¹⁰³ Sie beschreibt sich selbst folgendermaßen:

„Innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe fungiert die DZ BANK AG als Spitzeninstitut und Zentralbank und hat den Auftrag, die Geschäfte der Genossenschaftsbanken vor Ort zu unterstützen und ihre Position im Wettbewerb zu stärken. Sie ist zudem als Geschäftsbank aktiv und hat die Holdingfunktion für die DZ BANK Gruppe.“¹⁰⁴

Die nachfolgende Abbildung gibt einen Überblick über die Aufgabenverteilung innerhalb der DZ Bank Gruppe.

Abbildung 2-4 Zusammensetzung der DZ Bank Gruppe – wesentliche Teile

DZ Bank	R+V	Union Investment	DZ HYP
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zentralbank ▪ Geschäfts- und Handelsbank ▪ Holding für die DZ Bank Gruppe ▪ Sitz: Frankfurt am Main 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lebens-, Schadens- und Unfallversicherung ▪ Sitz: Wiesbaden 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fondsvermögensverwaltung ▪ Sitz: Frankfurt am Main 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Immobilienfinanzierungs- und Pfandbriefbank ▪ Sitz: Hamburg und Münster
DZ Privatbank	VR Smart Finanz	Teambank	Schwäbisch Hall
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Private Banking ▪ Fondsdienstleistungen ▪ Kredite in allen Währungen ▪ Sitz: Luxemburg 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ digitaler Gewerbetundenfinanzierer ▪ Leasing, Mietkauf und Kredit bis 750 TEUR ▪ Sitz: Eschborn 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Konsumentenkreditanbieter (easyCredit) ▪ digitaler Kreditabschluss ▪ Sitz: Nürnberg 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bausparkasse ▪ Baufinanzierung ▪ Beteiligungsgesellschaften in Osteuropa und China ▪ Sitz: Schwäbisch Hall

Quelle: eigene Darstellung auf Basis von DZ Bank Gruppe (2021), S. 16-23.

Das System gilt als sehr stabil und betreibt ein auf den Nutzen seiner Mitglieder-Kunden ausgerichtetes Geschäftsmodell. Die besondere Stabilität zeigte sich im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise, die mit dem Zusammenbruch der Bank Lehman Brothers im September 2008 offen zu Tage trat. Während im Ergebnis zahlreiche private Banken mit Hilfe staatlicher

¹⁰² Vgl. Deutsche Bundesbank (ohne JA), S. 1.

¹⁰³ Vgl. BVR (2021a,b).

¹⁰⁴ DZ Bank Gruppe (2021), S. 1.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

Mittel unterstützt bzw. gerettet werden mussten, gab es keine einzige »Rettungsaktion« im genossenschaftlichen Bankenverbund. Experten sehen hier einen engen Zusammenhang zu dem nicht auf Shareholder Value ausgerichteten Anreizsystem der kreditgenossenschaftlichen Banken. Während bis zum »Vorabend« der Finanz- und Wirtschaftskrise die Kleinteiligkeit und das eher konservative, vornehmlich auf das Kredit- und Einlagengeschäft für Privatkunden und KMU begrenzte Geschäftsmodell als Wettbewerbsnachteil gesehen wurde, ist diese Sichtweise zumindest einer positiveren systemischen Sichtweise gewichen, die dem kreditgenossenschaftlichen Geschäftsmodell eine die »Biodiversität« des Bankensystems bereichernde und insbesondere stabilisierende Wirkung zuschreibt.¹⁰⁵

Auch das System der deutschen Volks- und Raiffeisenbanken bleibt dabei wie alle traditionellen Bankfinanzintermediäre nicht von den technologischen Entwicklungen unberührt. In der Industrie wird von einer sog. Twin Transition gesprochen wird, die zum Einen eine Digitalisierung im Grunde sämtlicher Geschäftsprozesse umfasst (1. Transition) und zum Anderen bedeutet, dass diese sich einem Greening sprich Ökologisierung (2. Transition) unterziehen muss: Reduzierung des Ressourcenverbrauchs in der Produktion, Reduktion des ökologischen Fußabtritts insgesamt – was vor allem die unmittelbare und mittelbare Verringerung von Emissionen klimaschädlicher Gase – dabei insbesondere CO₂ – beinhaltet. Im Bankwesen als Dienstleistungsbereich ist es insbesondere die 1. Transition – sprich Digitalisierung – , die aufgrund neuer Konkurrenten und verändertem Kundenverhalten für signifikante Veränderungen sorgt. Aber auch die 2. Transition hat speziell Konsequenzen für das Finanzierungsverhalten (andere Bewertung von Branchenkunden mit hohem negativen Umwelteinfluss) und das Angebotsportfolio (Nachfrage von Bankkunden nach nachhaltigen Anlageprodukten).

Dazu kommen speziell in Westeuropa und nicht zuletzt unmittelbar in Deutschland Effekte aus der schon mehrere Jahre anhaltenden historisch beispiellosen Niedrigzinsphase in der Eurozone im Gefolge der Staatsschuldenkrise, die auf die Finanz- und Wirtschaftskrise folgte. Diese zwingt sämtliche Banken – die Volks- und Raiffeisenbanken eingeschlossen –, ihre Kostenstruktur und bisweilen ihr Geschäftsmodell insgesamt zu überprüfen.

Das führt zu Entwicklungen wie:

- signifikante Reduktion der Filialen in der Fläche,

¹⁰⁵ Vgl. Ayadi et al. (2010). Im Zuge der coronapandemiebedingten Wirtschaftskrise wird die Struktur erneut einem Stresstest unterzogen. Als problematisch wird dabei die Kombination aus a) Betroffenheit einer nun breiteren Schicht gewerblicher Bankkunden durch die Krise und b) Kleinteiligkeit der Bankhäuser nebst im internationalen Vergleich relativ geringen Gewinnmargen. Vgl. dazu Scholtes (2021).

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

- Ausbau der Online-Präsenz,
- Kooperation mit Sparkassen zur Aufrechterhaltung der Filialstrukturen: vgl. Taunus Sparkasse und Volksbank Frankfurt¹⁰⁶,
- beschleunigte Fusion einzelner Volksbanken zu teilweise überregionalen Gebilden (vgl. Region Hegau / Schwarzwald, Ulmer Raum, Raum Münster¹⁰⁷).

Während die Digitalisierung wohl über kurz oder lang diese Tendenzen hervorgerufen hätte, so fördert die Verringerung der Gewinnmargen mindestens eine Beschleunigung dieser Prozesse. Im ungünstigsten Fall führt dies zu einer übermäßigen Ausdünnung der traditionell mittelstandsgeprägten Bankenstruktur, die auch als eine Säule des (bislang erfolgreichen) deutschen Mittelstands- bzw. Wirtschaftsmodells gesehen werden kann. Die Niedrigzinsphase ist und bleibt demnach eine historische Besonderheit, die nach dem Dafürhalten vieler Volkswirte nicht ewig Bestand haben kann, ohne auch sehr langfristig negative Effekte hervorzurufen. So führt diese zu einem veränderten Sparverhalten, verändertem Anlageverhalten von Investoren, Immobilienpreissteigerungen, Förderung profitärmer Investitionen aufgrund geringer Zinskosten, was zu einer Fehlallokation beitragen (übermäßige Investitionen in Immobilien) und die Anfälligkeit für Finanzkrisen erhöhen kann.¹⁰⁸ Auch besteht die Gefahr, dass die Volksbanken im Zuge sehr großräumig angelegter regionaler Fusionen ihr Alleinstellungsmerkmal der Nähe zu ihren Mitgliedern bzw. Kunden verlieren. Gleichfalls würde eine zu übermäßige Orientierung an rein online agierenden Bankkonkurrenten zu einem ähnlichen Verlust der Unterscheidbarkeit führen. Gegebenenfalls wäre es angebracht, ganz im Gegenteil die Chance aus der Nähe zu den Mitgliedern wieder neu zu entdecken bzw. zu denken, um sich umso mehr von neuen rein aus der Distanz agierenden digitalen Mitbewerbern abzuheben.

2.4 Ausgewählte Beispiele für Aktivitäten von Genossenschaftsbanken in Deutschland im Zusammenhang mit dem regionalen Angebot von Finanzdienstleistungen und dem Aspekt der regionalen Entwicklung

In der Region Goslar ist die Wirtschaftsregion Goslar GmbH & Co. KG (kurz WiReGo) mit der Wirtschaftsförderung beauftragt. Zu ihren zahlreichen Gesellschaftern gehören neben dem Landkreis, alle Kommunen, zwei Sparkassen und der Technischen Universität Clausthal u.a.

¹⁰⁶ Vgl. Handelsblatt (2020).

¹⁰⁷ Vgl. in der Reihenfolge Bank und Markt (2020), Raiffeisenbank Ehingen-Hochsträß eG / Volksbank Blaubeuren eG (2020) und Westfälische Nachrichten (2020).

¹⁰⁸ Vgl. Burkert et al. (2019).

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

auch vier regionale Volksbanken.¹⁰⁹ Die vier Volksbanken sind dabei auch Unterstützer einer seit 2017 stattfindenden Präsentation der Region auf der EXPO REAL in München als Messe zur Anwerbung von Investoren.¹¹⁰ Die WiReGo war zuletzt auch Protagonist von neuen Initiativen zur Erhöhung der Gründungsaktivitäten in der Region, wobei die Verbindung zu der in der Region vorhandenen Forschungsinfrastruktur besonders im Fokus steht (Entrepreneurshipausbildung, Bau eines neuen gründerorientierten Zentrums).¹¹¹ Zusätzlich zu ihrer gewerblichen Tätigkeit als Finanzierungspartner der lokalen mittelständischen Wirtschaft signalisieren so die vier Volksbanken durch ihr Engagement als Gesellschafter der WiReGo, die Region in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung auch strukturell zu unterstützen.

Im sächsischen Mittweida findet sich ein etwas darüberhinausgehendes Beispiel für regionales Engagement im Zusammenspiel mit dem im Bankwesen laufenden digitalen Transformationsprozess. Die in der Region agierende Volksbank Mittweida e.G. betreibt in Abstimmung mit der örtlichen Fachhochschule und der Stadtverwaltung eine Tochtergesellschaft (TeleskopEffekt GmbH), die als Organisator und Betreiber eines Innovationszentrums mit der Bezeichnung Werkbank32 auftritt. In dem dreiteiligen Objekt werden im Umfang von rund 1.000 m² Flächen zur Nutzung für Start-Ups und Projekte der Fachhochschule vorgehalten (Büro- und Seminarräume, CoWorking-Arbeitsplätze und Prototyping-Bereiche / Werkstätten). Zugleich werden Vernetzungsdienstleistungen mit dem Ziel angeboten, externe Interessenten mit den Nutzern des Objekts zusammenzuführen. Die Eröffnung erster Teile des Objekts erfolgte im Jahr 2020, die Fertigstellung ist im Jahr 2021 geplant. Ein Ankerprojekt im Haus ist das Blockchain Competence Center Mittweida (BCCM). Dieses Projekt wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung im Rahmen des WIR!-Programms mehrjährig gefördert und hat das Ziel, den Standort Mittweida als Schaufensterregion für die Blockchain-Technologie herauszubilden.¹¹² In diesem Zusammenhang wurde auch mit IBM Deutschland eine Kooperationsvereinbarung geschlossen, um am Standort im Sinne eines Blockchain Innovation Hub bei Veranstaltungen (Events, Workshops) zusammenzuarbeiten. In Zukunft kann es das Ziel sein, den Standort durch Gründungen und Ansiedlungen zu einem Cluster für Blockchain-Unternehmen zu entwickeln und zugleich eine internationale Vernetzung mit anderen Standorten, an denen sich Blockchain-Kompetenzen bündeln, zu erreichen. Wenn dies gelingt, würde sich eine signifikant neue Spezialisierung in der Region herausbilden, die auch

¹⁰⁹ Vgl. WiReGo (2021a). Die Gesellschaft bezeichnet sich als Public-Private-Partnership.

¹¹⁰ Vgl. WiReGo (2021b).

¹¹¹ Vgl. Aßmann (2020).

¹¹² WIR steht dabei für »Wandel durch Innovationen in den Regionen«. Vgl. dazu BMBF (2021).

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

Relevanz im internationalen bis hin zum globalen Wettbewerb erreichen kann. Die TeleskopEffekt GmbH hat dabei das Ziel, sich als Tochtergesellschaft der Volksbank dem digitalen Wandel mit Beratungs- und Vernetzungsleistungen zu stellen:

„Die Digitalisierung verändert unsere Welt. Zukunftstechnologien wie Künstliche Intelligenz, Blockchain und Robotisierung führen zu einem grundlegenden Wandel der Gesellschaft. Wir sind überzeugt, dass Digitalisierung viele Chancen bietet und völlig neue Geschäftsmodelle ermöglicht. Gemeinsam mit und für Banken, Mittelständler und Gründer gestalten wir diesen Wandel proaktiv und pragmatisch. Wir machen die Akteure zukunftsfit. Wir leisten so einen Beitrag, dass die Region und Deutschland attraktive, innovative und prosperierende Zukunftsstandorte bleiben.“¹¹³

Durch das ergänzende Betreiben eines sog. Estonia Showrooms als digitales Schaufenster soll auch ein Transfer von dortigen IT-Lösungen aus dem als Vorreiterland für die Digitalisierung geltenden baltischen Estland nach Mittweida bzw. Deutschland angeregt werden.¹¹⁴

Wenn eine genossenschaftliche Bank wie im Fall der Volksbank Mittweida e.G. unmittelbar als Wirtschaftsförderer auftritt, indem sie z.B. an der Bereitstellung notwendiger Infrastrukturen für die gewerbliche Entwicklung des Mittelstandes mitwirkt, dann könnte dies auch als eine spezielle Ausformung von »Smart Money« interpretiert werden.¹¹⁵ Dabei wird zwar auf keinen Fall zwingend eine unmittelbare Bankdienstleistung angeboten, ein Kredit ausgereicht oder gar eine Beteiligung eingegangen, aber die Aktivität dient gleichfalls der Umsetzung der gewerblichen Vorhaben im Wege der stattfindenden logistischen Unterstützung. Nach Sorensen (2007) hat »echtes« Smart Money zwei Effekte bzw. Funktionen, die ggf. bei einer weitergehenden konzeptionellen Überlegung eine Rolle spielen könnten: Influence und Sorting. Während Influence dafür steht, dass ein Geldgeber bzw. Investor sich mit eigener Fachexpertise konstruktiv in die Unternehmensführung einbringt, umfasst Sorting eine Signalfunktion an weitere mögliche interessierte Geldgeber bzw. Investoren, dass ein Engagement (aufgrund der stattgefundenen Auslese) gleichfalls lohnend sein könnte.¹¹⁶ Demnach könnte das Modell der infrastrukturellen Unterstützung zum Zwecke der Regionalentwicklung auch so modifiziert werden, dass allein Vorhaben den Zugang erhalten, die einer

¹¹³ Vgl. TeleskopEffekt GmbH (2021b).

¹¹⁴ Vgl. TeleskopEffekt GmbH (2021a)). Zwischen der Stadt Mittweida und dem estnischen Tallin gibt es laut Aussage der Managerin Frau Sonja Hahn-Tomer schon eine historische Verbindung.

¹¹⁵ Der Autor bedankt sich an dieser Stelle bei Prof. Dr. Andreas Horsch von der TU Bergakademie Freiberg für die Anregung, dies aus dem Blickwinkel des Smart Money-Ansatzes zu betrachten.

¹¹⁶ Vgl. auch Tomaszewski (2019) zur Funktion von Smart Money (insbes. 3. Abschnitt).

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

Vorprüfung standgehalten haben. Im Anschluss könnten die Vorhaben fortgesetzt mit in der Bank vorhandenem Wissen und Kompetenzen pro-aktiv unterstützt werden: Das können Leistungen sein, bei denen die Bank ggf. zwischen ihren Kunden untereinander vermittelt oder insbesondere auch Beratungsleistungen in Bezug auf die unmittelbare geschäftliche Umsetzung erbringt (Offerieren von fachpraktischem Wissen bzw. auch spezifischerem Branchen-Know-How).¹¹⁷

Gegebenenfalls sprechen ja auch insgesamt die neueren Entwicklungen in den Rahmenbedingungen des Bankbereichs wieder in Teilen für ein Zurück-zu-den-Wurzeln der einstigen Entstehung von Banken als Unternehmerbanken. Wie weiter unten aufgeführt werden wird (vgl. Abschnitt 4.1.1), entstanden diese auf Basis unternehmerischen Handelns. Für das Bankwesen und die Volkswirtschaft ist das auch eine Chance, dass die Banken gerade in Zeiten der Twin Transition zu »Propagators of Change« werden und so den in der Industrie und in der Wirtschaft sich insgesamt vollziehenden technologischen und ökologischen Strukturwandel aktiv bisweilen gar pro-aktiv begleiten zu können. So kann damit begonnen werden, gewerbliche Bestandskunden in weit größerem Umfang zu Fragen der betrieblichen Entwicklung und des Innovationsmanagements zu beraten. Auch könnten sich unmittelbar vor Ort in der Region gewerbliche Ansätze in einem breiten Spektrum eröffnen, zu deren Umsetzung letztlich Finanzdienstleistungen benötigt werden: Vorhaben im Bereich des Ausbaus Erneuerbarer Energien, Erzeugung von Wasserstoff, ressourcen- und umweltfreundliches Produzieren und Konsumieren nebst der dafür notwendigen Infrastrukturen bzw. Investitionen. Dies kann im Ergebnis auch zu einer anderen Gewichtung von Onbalance-Geschäft und Offbalance-Geschäft (Provisionsgeschäft) führen. Zudem kann es auch bedeuten, dass lokalen Akteuren vermehrt Leistungen angeboten werden, die dem Investment Banking zugeordnet werden können (Betreuung von Kunden bei der Anlage ihrer Vermögen in regionale Vorhaben, Unterstützung bei deren Strukturierung). Die nachfolgende Abbildung liefert einen Aufriss der ggf. in Frage kommenden möglichen zusätzlichen drei Angebotelemente in Ergänzung zu klassischen Finanzierungsangeboten und der unmittelbaren Finanzberatung. Typischerweise kleinere regionale Banken könnten sich gezielt spezialisierte Partner für die Erbringung suchen bzw. ließen sich wie im Falle des genossenschaftlichen Bankverbundes oder der Spar-

¹¹⁷ Das Mitwirken an der Bereitstellung von Infrastruktur kann in seinem dafür notwendigen finanziellen Umfang auch eine eigene besondere Stellung als Teil des Geschäftsmodells der Bank einnehmen und hat zugleich auch mittels der Schaffung von Leuchtturmprojekten einen langfristigen – strategischen – Hintergrund. Damit wird auch ein marketingträchtiges Signal in der betreffenden Region dafür gesetzt, dass sich die jeweilige Bank nachhaltig für deren regionale Entwicklung in besonderem Maße engagiert.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

kassen ggf. gezielt neue gruppeninterne Spezialisten aufbauen. Insbesondere in Zeiten zurückgehender sichtbarer Präsenz in der Fläche böte das Element-1 auch die Möglichkeit weiterhin unmittelbar sichtbar vor Ort ihre Präsenz zu demonstrieren.¹¹⁸ Für eine mögliche konzeptionelle Ausgestaltung eines solchen »Back-to-the-Roots«-Ansatzes wäre eine eigenständige Forschungsarbeit angezeigt, die dessen Ansatz verifiziert, seine Machbarkeit prüft und diskutiert. Definitiv sollte es interessant sein, wenn Banken im Sinne von einer stärker endogen bestimmten Entwicklung künftig auch pro-aktiver regional agieren würden.

Abbildung 2-5 Überlegungen zu Elementen eines zukünftig pro-aktiveren Bankings

Element-1	Element-2	Element-3
Infrastrukturelle Unterstützung mittels eigener Objekte, in Kooperation oder durch Vermittlung	Strategische Beratung speziell zur betrieblichen Entwicklung und zu Innovation	Strukturierung und Vermittlung von investiven Vorhaben und Projekten

Quelle: eigene Darstellung.

Ohne dies deshalb hier weiter auszuführen, können aus dem sich in Deutschland herausgebildeten kreditgenossenschaftlichen Geschäftsmodell grundsätzliche Anregungen für die Fortentwicklung in Russland gezogen werden. Ein Aspekt ist dabei sicher die zentrale Funktion der DZ Bank als Spitzeninstitut und die Dienstleistungen der weiteren im Apexsystem eingegliederten Institutionen im Hinblick auf das Angebot von Versicherungen für die Mitglieder-Kunden und die Verwaltung von Vermögen in Fonds. Nicht zuletzt das Auftreten als Dachmarke kann auch für Russland ein Ansatz sein. Auch die Kleinteiligkeit und das damit verbundene hohe Maß an Vorort-Präsenz in der Nähe der Mitglieder ist ein wesentlicher Aspekt. Und nicht zuletzt auch die sich beschleunigende Einbindung und Nutzung digitaler Technologien kann beispielhaft für die Anwendung in der Russischen Föderation sein.

An dieser Stelle ist mit abzuwägen, wie in dem doch sehr anders gearteten geografischen Raum Russlands, gekennzeichnet durch ein sehr geringes Maß an Verdichtung, dies in angepasster Form übertragbar ist. Hier ist auch ein Blick in andere Flächenstaaten wie nicht zuletzt die USA angezeigt, die auch vor dem Hintergrund der mitunter sehr hohen regionalen Bedeutung der Landwirtschaft ein sehr stabiles und auch den natürlichen Risiken angepasstes landwirtschaftliches Finanzierungssystem aufgebaut haben und schon seit mehreren Jahrzehnten erfolgreich betreiben. Dieses sog. Farm Credit System umfasst zentrale Institute mit öf-

¹¹⁸ Zum Beispiel als Geschäftskundencenter im Sinne eines »House-of-Finance, Business & Innovation«.

2. Definitionen, Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands und Leitbild

fentlicher Bestandsgarantie und ein Netz genossenschaftlicher Banken. Es entstand im Ergebnis eines durch US-amerikanischen Staat in Auftrag gegebenes Studium der Landwirtschaftsfinanzierung in Europa zum Beginn des 20. Jahrhunderts.¹¹⁹

Aus der Gesamtschau kann geschlussfolgert werden, dass das kreditgenossenschaftliche Modell von großer Relevanz ist und effektiv funktioniert. Insofern kann es auch ein Modell für ein Transformationsland wie Russland sein.

¹¹⁹ Vgl. FCA (2021). Dabei wurde sich insbesondere am Verbriefungsmodell der Preußischen Landschaften und dem kreditgenossenschaftlichen Finanzierungsmodell der Raiffeisenverbände orientiert. Vgl. Brake (1974), S. 568f. und Barry (2003), S. 4. Zu den Preußischen Landschaften vgl. Marzi (2000).

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

3 Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

Russland ist das größte Land der Erde. Allerdings ist die Größe der Bevölkerung mit ca. 146 Millionen Einwohnern relativ klein. Deren Umfang bewegt sich zwischen der von Mexiko mit 129 Millionen und der von Bangladesch mit 165 Millionen Einwohnern.¹²⁰ Das Land selbst weist eine duale Struktur auf – mit hochverdichteten und hochentwickelten städtischen Agglomerationen und einer in weiten Teilen dünn besiedelten und infrastrukturell-schwachen Peripherie. Um sich den wirtschaftlichen Gegebenheiten in Russland zu nähern wird im Folgenden auf die makroökonomische Entwicklung in dem Land nach 1990 eingegangen. Das Land begab sich dabei grundsätzlich in etwa zur gleichen Zeit wie andere osteuropäische Länder auf einen Weg des Übergangs von einem planwirtschaftlich-zentralistischen hin zu einem privatwirtschaftlich-dezentralen Modell und Rahmen für die Steuerung von Angebot und Nachfrage. Aus der heutigen Rückschau kann konstatiert werden, dass es bis in etwa zum Ende der 2000er Jahre noch so aussah, dass Russland – wenn auch langsamer – dem westlichen Grundmodell einer marktliberalen und politisch-partizipativen – demokratischen – Ordnung zu folgen schien. Spätestens jedoch mit dem Einstieg in den Ukraine-Konflikt und der Annexion der Halbinsel Krim kann hier von einer abgetrennten Entwicklung Russlands gesprochen werden. Auch wurde im Zuge der 2000er Jahre systematisch versucht, wieder den Einfluss des Staates auf die Wirtschaft zu erhöhen und insbesondere Schlüsselindustrien wie die Rohstoff- und Energiewirtschaft unter direkte Kontrolle zu bringen. Nunmehr aus einer Sicht zum Beginn der 2020er Jahre kann von einem eingeschlagenen ggf. vollkommen spezifisch russischen Entwicklungspfad gesprochen werden. Das Land sieht sich dabei als eine eigenständige Kraft – als eigenständiger globaler Akteur – zwischen Europa, dem Nahen Osten, China und Nordamerika – speziell der USA. Man könnte hier ggf. auch schon wieder von einer gewissen Blockbildung sprechen, die an diejenige zu Zeiten des Kalten Krieges erinnert. Insofern könnten der russischen Transformation Pfadabhängigkeiten innewohnen, die sich nunmehr wieder Bahn brechen. Hinzu kommen die spezifischen Nachwirkungen des mit rund 70 Jahren um rund 30 Jahre längeren kommunistisch-planwirtschaftlichen Zeitraums, der niedrigere Entwicklungsstand zuvor und nicht zuletzt die besonderen geografischen Gegebenheiten des Landes. So schreibt auch Wipperfürth (2018):

¹²⁰ Vgl. Statista (2021).

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

„Bei uns ist der Motor der Wirtschaft der Mittelstand. Allerdings ist der Mittelstand in Deutschland über Generationen gewachsen. Die Personen, die Unternehmen gründen, können auf Kapital zurückgreifen. Das Erbe, auf das man bauen kann, gibt es in Russland nicht oder kaum.“¹²¹

Insgesamt könnte dies auch in der Herausbildung eines eigenen russischen Modells des Kapitalismus ihren Niederschlag finden.¹²²

Zur Annäherung an diese Frage, welche Perspektiven sich speziell für die weitere regionale Entwicklung Russlands aus der Arbeit ländlicher Kreditgenossenschaften ergeben können, erfolgt hier zunächst ein Überblick zu den Phasen der Transformation in Russland. Anschließend wird eine regionale Perspektive gewählt, um die in Russland bestehenden teilweise gravierenden inter- und intraregionalen Unterschiede in der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der einzelnen Landesteile herauszuarbeiten. Sie führt zu der Frage, welche Bedeutung dem sich nach 1990 entwickelnden Unternehmertum für den weiteren Verlauf der wirtschaftlichen Transformation des Landes zukommt und wie sich zuletzt speziell die Situation in der Landwirtschaft darstellt.

3.1 Vorbetrachtung zu den neueren Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung Russlands

Die Transformation Russlands kann mit speziellem Blick auf den Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung im Kontext der politischen Machtverhältnisse bis dato in drei Phasen eingeteilt werden (vgl. Tabelle 3-1). Die erste Phase erstreckt sich über die 1990er Jahre, das Jahrzehnt des Umbruchs und des Übergangs zu einem neuen Ordnungsgefüge nach rund 70 Jahren Kommunismus. Sie kann sicher als eine der liberalsten in der jüngeren russischen Geschichte gelten. Leider war sie zugleich eine von sehr unvollkommenen marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen geprägte Zeitphase, mit einem – für das von den Einnahmen aus dem Gewinnungsbergbau stark abhängigen Land – geringen Niveau der Weltmarktpreise für »Öl & Gas«. Besonders geprägt war diese Phase von einem institutionellen »Vakuum«, das nicht zuletzt gerade im Finanzsystem durch die kruden Geschäftspraktiken »wild- bzw. spontan privatisierter« Banken und einer teilweisen Entmonetarisierung des Wirtschaftslebens deutlich wurde (auch Hyperinflation).¹²³

¹²¹ Wipperfurth (2018).

¹²² Vgl. Libman (2018).

¹²³ Vgl. MacFarquhar (2007), S. 33f. für eine prägnante Zusammenfassung des ökonomischen Einbruchs und die anschließende wirtschaftliche Erholung.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

Tabelle 3-1 Überblick zu Transformationsphasen in der Russischen Föderation

Phase	Zeitraum	Charakterisierung	Präsidiale Amtsperioden	Präsident/ Ministerpräsident/ Finanzminister*
»Erste«	1990-1999	Jahrzehnt des Umbruchs, niedriger Ölpreis, 1998er Krise	1991 1991-1995 1996-1999	Gorbatschow**/.../... Jelzin/.../... Jelzin/...Putin***/...
»Zweite«	2000-2014	Stabilisierung und Wachstum, hoher Ölpreis, globale Finanz- und Wirtschaftskrise	2000-2004 2004-2008 2008-2012	Putin/Kasjanow/Kudrin Putin/Fradkow/Kudrin Medwedjew/Putin/ Kudrin***
»Dritte«	2015-...	Wachstumsstillstand, Krimkrise, wachsender Nationalismus	2012-2018 2018-2020 2020 - ...	Putin/Medwedjew/ Siluanow Putin/Medwedjew/ Siluanow Putin/Mischustin /Siluanow

*Mit Unterbrechungen aufgrund häufiger Wechsel; **Generalsekretär der KPdSU/Präsident der UdSSR; ***ab August 1999; ****ab Dezember 2011: Anton Siluanow.

Quelle: eigene Darstellung mit Daten aus frei zugänglichen Internet-Online-Bibliotheken sowie www.government.ru.

Die zweite Phase umfasst den Zeitraum von 2000 bis 2014, eingeläutet durch die erste Amtsperiode von Wladimir Putin als Präsident, nachdem dieser vorher schon unter Präsident Jelzin von 1999 an als Ministerpräsident tätig war. Sie erstreckt sich nahezu über ein volles Jahrzehnt mit – dank massiver globaler Preissteigerungen im Ressourcenbereich – positiven Wachstumsraten und reicht bis 2014 – bis zu dem Jahr, in dem es in Russland nach der durch die globale Finanz- und Wirtschaftskrise ausgelösten Rezession nochmals ein positives Wirtschaftswachstum gab. Mit der Annexion der Krim im März 2014 hat Russland international eine Schwelle überschritten, die das Land politisch diskreditierte und es zugleich zu den vorhandenen wirtschaftlichen Problemen zusätzlich durch internationale Sanktionsmaßnahmen infolge eines Verfalls der Rohstoffpreise unter Druck setzte. Diese zweite Phase, die vielleicht auch als die erste »richtige« Transformationsphase bezeichnet werden kann – hin zu einem nach marktwirtschaftlichen Kriterien arbeitenden Wirtschaftssystem und einem auch sich jedem objektiven Beobachter deutlich dynamischer darstellenden öffentlichen Erscheinungsbild (geprägt von Bautätigkeit, westlich geprägtem Marketing und zahlreichen russischen Auslands Touristen usw. – sprich: von »nachholendem Konsum«) – setzte in vielerlei Hinsicht eine

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

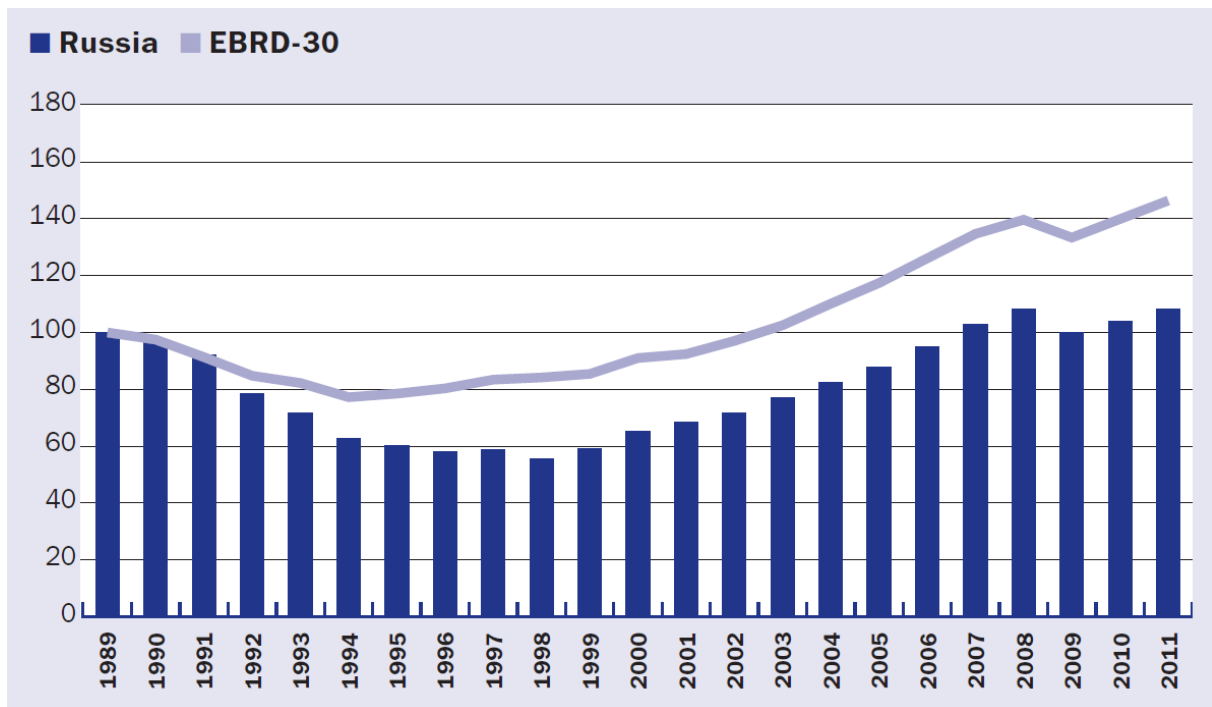
Zäsur. Sie begründete ein fürs Erste funktionierendes marktwirtschaftliches Ordnungssystem, wengleich dieses noch Schwächen in seiner Um- bzw. Durchsetzung aufwies. Insbesondere begründete sie eine Stärkung der Exekutive nach innen und eine (wieder) selbstbewusste Haltung nach außen (auf internationaler politischer Bühne). Die Stärkung der Exekutive bewirkte auch eine Re-Zentralisierung in dem Sinne, dass z.B. Oblastgouverneure bzw. Präsidenten föderaler Teilrepubliken nicht mehr von den lokalen Parlamenten frei gewählt werden konnten bzw. durften, sondern deren Befugnis auf einer reinen Bestätigung durch den vom Präsidenten dann ernannten Gouverneur/Präsidenten beruhte. Dies unterminierte wohl einige Ansätze zur regionalen Selbstverwaltung – auch die z.B. in der wirtschaftlich starken Republik Tatarstan gehegten Wünsche nach dem Aufbau eigener Strukturen zur Anknüpfung und Pflege internationaler Beziehungen. Auch andere präsidentiale und parlamentarische Entscheidungen – zusammen mit einem sich ändernden politischen Umfeld und einem wachsenden Einfluss der sog. »Kremlpartei« Einiges Russland – haben im weiteren Verlauf der Entwicklung eher zu einem Verlust an öffentlicher Partizipation und zu einer Beschränkung der Rolle der Zivilgesellschaft als zu einer Fortentwicklung der Demokratie beigetragen. Im Zuge der zwischenzeitlichen Übernahme der Präsidentschaft durch Dimitri Medwedjew wurden zwar wieder einige Lockerungsversuche unternommen und umgesetzt, aber später wieder durch Putin revidiert. So wurde die Direktwahl der Gouverneure in den föderalen Subjekten zwar auf Vorschlag von Medwedjew zum Ende seiner seit 2008 laufenden Amtsperiode im Jahr 2012 wieder eingeführt, wenig später aber auf Betreiben des erneut als Präsident gewählten Putins im Jahr 2013 durch eine Option ersetzt, die es Regionalparlamenten prinzipiell erlaubt, den Gouverneur auch aus einer vom Präsidenten zunächst zu beständigen Liste zu bestimmen.¹²⁴ Die nachfolgende Abbildung 3-1 weist die Entwicklung des realen (inflationsbereinigten) Bruttoinlandsprodukts aus und zeigt auch, dass die Dynamik im Vergleich zu anderen Transformationsländern (EBRD-30) eine andere war: ein schärferer Rückgang der Wirtschaftsleistung nach 1990 und eine nicht so starke Erholung bzw. Entwicklung in den 2000er Jahren. Nicht ohne Grund wird Russland in westlichen Medien als »gelenkte Demokratie« bezeichnet. In Bezug auf die freie Wirtschaft bedeutet diese Entwicklung eine weiterhin dominierende Rolle des Staates, z.B. im Sinne des Haltens von Mehrheitsanteilen an Großunternehmen, was auch das Bankensystem mit einschließt. Speziell vor dem Hintergrund der politischen Entwicklungen in den Jahren 2012 und 2013 mit einer bis dato nicht da gewesenen öffentli-

¹²⁴ Vgl. Roth (2013) und de Carbonnel (2013).

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

chen Protestbewegung im Zuge der als manipuliert geltenden damaligen Wiederwahl Wladimir Putins ist auch der Prozess des Beitritts zur OECD ins »Stocken« gekommen, da die OECD als »Club hochentwickelter Länder« letztlich fest auf ein Zusammenspiel von freier Wirtschaft und partizipativen Entscheidungs- bzw. Governance-Prozessen orientiert.

Abbildung 3-1 Die wirtschaftliche Entwicklung 1989-2011 – Reales BIP (1989 = 100)



Quelle: EBRD (2011), S. 151.

Erreicht werden konnte jedoch der Beitritt zur Welthandelsorganisation WTO im Jahr 2012, wobei sich dieser Beitrittsprozess über einen rund 18 Jahre dauernden Verhandlungsmarathon hinzog – insbesondere deshalb, weil die russische Regierung lange versucht hatte, möglichst viele Vorkehrungen zum Schutz ihrer immer noch sehr einseitig orientierten und wirtschaftlich-technisch noch nicht auf den Weltmarkt eingestellten Industrie zu erreichen.¹²⁵

In der mit einer Rezession im Jahr 2015 begonnenen dritten Phase der wirtschaftlichen Entwicklung wurde auch deutlich, dass zur langfristigen Gewährleistung wirtschaftlicher Stabilität ein Wechsel von einem eher konsumbasierten hin zu einem investitions- und wissensbasierten Wachstum notwendig ist, was auch mit dem Ausbau und der Schaffung neuer investitions-, wachstums- und innovationsförderlicher Infrastrukturen (bis hin z.B. von Reformen

¹²⁵ Vgl. Europäische Kommission (2012).

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

im einst exzellenten Hochschulwesen) verbunden werden müsste.¹²⁶ Dazu bedarf es neben einer starken öffentlichen Verwaltung jedoch an nachhaltig motivierten privaten Akteuren, die diese Investitionen anstreben, organisieren und umsetzen. Es scheint sich jedoch herauszukristallisieren, dass nun auch das politische Modell der Putin-Administration Versagenstendenzen zeigt und nicht in der Lage ist, diesen neuen Herausforderungen mit der Schaffung geeigneter Rahmenbedingungen – wie z.B. langfristiger Investitionssicherheit und der Zurückdrängung von Korruption – gerecht zu werden. Für die künftige wirtschaftliche Entwicklung besteht – nicht zuletzt auch im Vergleich mit den anderen Ländern der BRICS-Gruppe¹²⁷ – die Gefahr, Wachstumspotenziale zu verschenken und »relativ« zurückzufallen.

Tabelle 3-2 Die makroökonomische Entwicklung im Vorfeld der Ukraine-Krise 2014

Jahr	2011	2012	2013	2014	2015
BIP-Wachstum	4,3	3,5	1,3	0,7	-3,7
Inflation (Durchschnitt)	8,4	5,1	6,8	7,8	15,5
Haushaltssaldo/BIP	1,5	0,4	-1,2	-1,1	-3,5
Leistungsbilanzsaldo/BIP	5,1	3,3	1,5	2,8	5,2
Netto-ADI/BIP (neg. Vorzeichen: Zufluss)	0,6	-0,1	0,8	1,7	1,2
Auslandsverschuldung/BIP	27,6	29,3	32,7	29,5	39,1
Brutto-Devisenreserven/BIP	26,9	24,8	22,8	19,0	27,8
Kredite an den privaten Sektor/BIP	44,8	44,7	49,4	54,3	56,4

Quelle: EBRD (2015b, S. 2) und EBRD (2016b, S. 2.).

Spezielle Risiken ergeben sich aus dem gewachsenen außenpolitischen Selbstbewusstsein des Landes. Das Handeln der russischen Regierung im Zusammenhang mit der Krimkrise und dem bis dato andauernden Konflikt mit der Ukraine in der Donezregion/Luhansk hat insbesondere im Baltikum zu einem Wiederaufleben alter Ängste vor einer russischen Invasion geführt und namentlich den Energiekunden im Westen die besonderen Risiken einer einseitigen Abhängigkeit von Russland als Lieferanten vor Augen geführt. Die sich daraus ergebenden Entwicklungen und Maßnahmen bergen für Russland die Gefahr, Außenhandelserlöse zu verlieren und international insgesamt nicht als verlässlicher Partner wahrgenommen zu wer-

¹²⁶ Vgl. IMF (2013), OECD (2014) und World Bank (2013).

¹²⁷ Neben Brasilien, Russland, Indien und China (BRIC) wurde eine Erweiterung um Südafrika vorgenommen, sodass künftig auch von der BRICS-Ländergruppe gesprochen wird.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

den.¹²⁸ So wurden im Zuge der Ukraine-Krise und Krim-Annexion von Seiten der Europäischen Union und weiterer westlicher Länder Sanktionen gegenüber Russland erlassen, die seit Ende 2014 bis dato die russische Volkswirtschaft belasten. In den Übersichten der Tabellen 3-2 und 3-3 ist ersichtlich, dass sich die russische Volkswirtschaft seit dem Beginn der Ukraine-Krise nur noch schwach weiterentwickelt hat, nachdem sie sich zuvor trotz der Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008-2009 noch recht dynamisch entwickelt hatte. Hinzu kommt ein neuerlicher Verfall des Ölpreises, der die Außenhandelserlöse im Vergleich zu den 2000er Jahren starkt drückt.

Tabelle 3-3 Die makroökonomische Entwicklung seit dem Beginn der Ukraine-Krise

Jahr	2016	2017	2018	2019	2020 (Prognose)
BIP-Wachstum	0,2	1,8	2,5	1,3	-4,5
Inflation (Durchschnitt)	7,1	3,7	2,9	4,5	3,2
Haushaltssaldo/BIP	-3,7	-1,5	2,9	1,9	-3,5
Leistungsbilanzsaldo/BIP	1,9	2,0	6,9	3,8	1,2
Netto-ADI/BIP (neg. Vorzeichen: Zufluss)	-0,8	0,5	1,4	-0,6	0,0
Auslandsverschuldung/BIP	40,1	32,9	27,4	28,9	k.A.
Brutto-Devisenreserven/BIP	29,5	27,5	28,1	32,7	k.A.
Kredite an den privaten Sektor/BIP	53,1	52,1	50,9	52,4	k.A.

Quelle: EBRD (2020b), S. 1.

Zum letzten Stand dieser Arbeit Mitte 2021 lief die dritte Amtsperiode von Wladimir Putin, nachdem er zur Wahl im März 2018 mit einer ca. 70%igen Mehrheit als russischer Staatspräsident für weitere sechs Jahre wiedergewählt wurde. Angesichts der Aussicht auf diese weiteren sechs Jahre ähnlicher Politik bezeichnete Stefan Meister, Russlandexperte bei der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik, diese dritte Phase auch als eine der »dauerhaften Stagnation«. In der Antrittsrede war zudem seiner Ansicht nach kein eigentliches Konzept für die wirtschaftliche Entwicklung erkennbar, das Russland ausdrücklich aus der Abhängigkeit

¹²⁸ Man kann an dieser Stelle auch einmal einen Perspektivwechsel vollziehen und versuchen, sich in die Situation Russlands zu versetzen. So warb z.B. der ehemalige Ministerpräsident Brandenburgs und Mitglied im Vorstand des Petersburger Dialogs Matthias Platzeck anlässlich einer öffentlichen Rede zu »Russland und Europa« in Chemnitz am 24. Januar 2018 dafür, zumindest ein Verständnis für das Verhalten des Landes insbesondere in außenpolitischen Fragen zu erlangen. Er führte den in den 1990er Jahren entstandenen Bedeutungsverlust Russlands als Supermacht auf internationaler Bühne an und verwies auf die in den 2000er Jahren vergebene Chance, Russland fest in Europa einzubinden. Das Land ist nun dabei, einen Teil seiner Identität wieder zu restaurieren und sich international Gehör zu verschaffen. Sehr deutlich wird dies am Eintritt in den Bürgerkrieg in Syrien.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

von Rohstoffexporten herausführen könnte.¹²⁹ Auch Andrej Kolesnikow, Politologe am Carnegie Center Moskau, sieht kaum signifikante Veränderungen in der offiziellen Wirtschaftspolitik und spricht von einem eher langsamen, graduellen Prozess des Umbaus mit allmählichen Kürzungen in den Bereichen Militär, Rüstung, Sicherheit und Geheimdienst, höheren Steuerzahlungen und einem höheren Renteneintrittsalter. Optimistisch stimmt, dass sich Medienberichten im Zusammenhang mit seiner Wiederwahl zufolge Wladimir Putin von dem international geachteten ehemaligen Finanzminister Alexej Kudrin beraten lässt. Es ist von Reformvorschlägen die Rede, die im Kern mehr Investitionen im Gesundheitssektor, dem Bildungswesen und in die Infrastruktur vorsehen.¹³⁰ Alexej Kudrin galt während seiner Amtszeit in der hier im Vordergrund stehenden zweiten Phase der Transformation als Garant für stabilitätsorientierte Reformen hin zu einem stärker nach marktwirtschaftlichen Kriterien arbeitenden russischen Wirtschaftssystem.

Insgesamt ist jedoch auch damit nicht mit sprunghaften Veränderungen des russischen Wirtschaftsmodells zu rechnen. Es erscheint somit zumindest aus dem Blickwinkel des Jahres 2021 legitim von dieser dritten Phase als eine der andauernden Stagnation zu sprechen – ohne absehbaren Wendepunkt.

3.2 Grundzüge der makroökonomischen Entwicklung speziell ab Ende der 1990er Jahre

Die Finanzkrise Russlands von 1998 führte zu einem zeitweiligen Verlust der internationalen Zahlungsfähigkeit des Landes, zu einer starken Abwertung des Rubels und zu massiven Realinkommensverlusten in der Bevölkerung infolge der anhaltenden, krisenbedingten Inflation.¹³¹ Die Antwort auf die Krise bestand in der Hinwendung zu einer stabilitätsorientierten Wirtschaftspolitik und zu aus heutiger Sicht gut durchdachten Einzelentscheidungen der im Jahr 2000 ins Amt gewählten Regierung unter Wladimir Putin als Präsident mit Alexej Kudrin als Finanzminister.

Die Stabilisierungspolitik hatte das Ziel, die internationale Zahlungsfähigkeit des Landes zu sichern und die nicht zuletzt im Zuge der Finanzkrise eingetretene Dollarisierung zu überwinden.¹³² Kernmaßnahmen waren zunächst eine massive Beschränkung der staatlichen Ausgaben und das Bekämpfen der zweistelligen Inflationsraten.

¹²⁹ Vgl. DLF (2018a).

¹³⁰ Vgl. DLF (2018b).

¹³¹ Vgl. Barisitz (2009, S. 49) und Sutela (2009), S. 23.

¹³² Vgl. Sutela (2009), S. 27. MacFarquhar (2007), S. 40 speziell zur Strategie Alexej Kudrins.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

Die Regierung konnte sich dabei auf steigende Einnahmen aus dem Verkauf von Erdöl und Erdgas stützen, die infolge eines seit dem Jahr 2000 einsetzenden, bis 2008 anhaltenden Anstiegs der Weltmarktpreise für diese und andere Rohstoffe stetig anwuchsen.¹³³ Die steigenden Einnahmen boten später zudem die Möglichkeit, die anfänglich strengere Budgetpolitik aufzuweichen und z.B. mit der Initiierung sog. Präsidialprogramme¹³⁴ öffentliche Gelder für die Entwicklung ausgewählter Bereiche der Gesellschaft bzw. der Wirtschaft einzusetzen (s. dazu auch Kapitel 5.3.2).¹³⁵ Die nachfolgende Tabelle 3-2 führt diesen Wachstumstrend für den Zeitabschnitt 2002 bis 2007 vor Augen.

Tabelle 3-4 Ausgewählte ökonomische Kennzahlen 2002-2007

Jahr	2002	2003	2004	2005	2006	2007
BIP-Wachstum (real, in %)	4,7	7,3	7,2	6,4	7,4	8,1
Inflationsrate (Jahresendwert in %)	15,1	12,0	11,7	10,9	9,0	11,9
Wechselkurs (Jahresdurchschnitt RUB/USD)	31,35	30,69	28,81	28,3	27,34	25,58
Wechselkurs (Jahresdurchschnitt RUB/EUR)	29,65	34,69	35,81	35,22	34,08	35,01
Refinanzierungssatz (Jahresendwert in %)	21	16	13	12	11	10
Umlaufende Geldmenge (M2, Jahresendwert, Wachstum in %)	32,4	50,5	35,8	36,8	48,8	47,5
Umlaufende Geldmenge (M2/BIP in %, Jahresendwert)	19,7	24,3	26,0	27,9	33,8	40,2
Haushaltssaldo (Gesamtstaat, in % des BIP)	0,9	1,3	4,5	8,1	8,4	6,0
Leistungsbilanzsaldo (in % des BIP)	8,4	8,2	10,1	11,1	9,8	6,1
Nettoprivatkapitalzuflüsse (in % des BIP)	-2,3	-0,4	-1,5	0,1	4,3	6,3
Bruttoauslandsverschuldung (Jahresendwert, in % des BIP)	44,1	43,1	36,1	33,7	31,6	35,7
Bruttodevisenreserven (Jahresendwert, in % des BIP)	13,8	17,8	21,0	23,8	30,9	36,9

Quelle: Barisitz (2009), S. 47.

Nicht zuletzt konnte die Bevölkerung aufgrund steigender Realeinkommen erstmalig seit dem Beginn der Transformation nennenswert am Aufschwung teilhaben, was in Russland zu ei-

¹³³ Vgl. Sutela (2009), S. 26.

¹³⁴ Vgl. zu den Präsidialprogrammen Barnewitz / Schumann (2006).

¹³⁵ Vgl. Sutela (2009), S. 27.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

nem bis dato unbekanntem Ausmaß an »nachholendem« Konsum führte, der dadurch selbst zum Wachstumstreiber wurde (vgl. dazu auch Tabelle 3-5).¹³⁶

Tabelle 3-5 Beitrag einzelner Wachstumsfaktoren/(-treiber) im Zeitraum 2008-2013

Jahr	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Wachstum des BIP in %	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,3
Konsum	5,5	-2,6	2,5	3,6	4,8	2,4
Haushalte	4,9	-2,5	2,8	3,4	4,1	2,5
Staat	0,6	-0,1	-0,3	0,3	0,7	0
Bruttokapitalbildung	2,5	-10,5	4,7	4,2	0,3	-0,8
Anlagekapital	2,3	-3,2	1,2	1,9	1,4	-0,1
Lagerbestände	0,3	-7,3	3,4	2,3	-1,1	-0,7
Export	0,2	-1,5	2,3	0,1	0,4	1,2
Import	-3,0	6,7	-4,3	-4,1	-2,0	-1,4

Quelle: World Bank (2014), S.10.

Wenngleich dieser nachholende Konsum sich vor allem auf Importprodukte konzentrierte, führte der Einkommensanstieg sehr wohl auch zu einer steigenden Nachfrage nach einheimischen Gütern und Dienstleistungen.¹³⁷ Die Industrie konnte sich dabei dank gespaltener Preise für Energie (so lag z.B. der heimische Abgabepreis für Erdgas weit unter Weltmarktniveau) auf eine verhältnismäßig günstige Kostenstruktur und dabei auch auf erhebliche Kapazitätsreserven stützen.¹³⁸ Einen besonderen Aufschwung erlebte zudem die Bauwirtschaft, da vor allem die Nachfrage nach Wohnraum vom massiven Zuzug von Menschen in die großen Metropolregionen des Landes profitierte.¹³⁹ Zusammengefasst lassen sich für die Periode zwischen den Jahren 2000 und 2008 folgende »Wachstumstreiber« identifizieren:¹⁴⁰

- Abwertung bzw. Unterbewertung des Rubels,
- stringente Stabilisierungspolitik,
- positiver Terms-of-Trade-Schock (starker Anstieg der Exportpreise für Rohstoffe),
- niedrige Energiekosten für Unternehmen und Haushalte (da gespaltene Preise),

¹³⁶ Vgl. Sutela (2009), S. 23.

¹³⁷ Vgl. Sutela (2009), S. 26.

¹³⁸ Vgl. Sutela (2009), S. 29.

¹³⁹ Vgl. Sutela (2009, S. 24), Lehmann (2009, S. 100) und Havlik (2009), S. 183.

¹⁴⁰ Vgl. Sutela (2009), S. 30.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

- große (wenn auch z.T. nur »konventionelle«) Kapazitätsreserven in der Industrie und Anstieg der individuellen zahlungsfähigen Nachfrage, d.h. des privaten Konsums.

Es liegt auf der Hand, dass diese Wachstumstreiber nur eine zeitlich begrenzte Wirkung haben konnten. Es entstand und es besteht nach wie vor die Notwendigkeit, auf einen investitionsbasierten Wachstumspfad einzuschwenken. Investitionen sind dringend erforderlich, um den veralteteten Kapitalstock (oft noch aus der Sowjetzeit stammend) zu ersetzen bzw. zu modernisieren und damit den notwendigen Strukturwandel zu befördern.

Ein Vergleich des Wachstums innerhalb der BRIC-Ländergruppe im Jahr 2013, bestehend aus Brasilien, Russland, Indien und China, zeigte, dass das wirtschaftliche Wachstum Russlands im Zeitraum von 2000 bis 2008 im gruppeninternen Vergleich zwar höher war, sich aber seit 2009 und nicht zuletzt auch in der langfristigen Projektion bis 2018 relativ geringer darstellen würde (vgl. Abbildung 3-2). Diesem Bild entsprach auch die im Zeitraum 2001 bis 2011 schwache Investitionstätigkeit in Relation zum BIP. Hinzu kam eine Unterauslastung der Produktionskapazitäten und ein beginnender demografischer Abwärtstrend, der sich negativ auf die Zahl der Erwerbstätigen auswirkt (vgl. Abbildungen 3-4 und 3-5). Im Ergebnis steht Russland nun vor einer ggf. vierten Phase, die strukturiert werden müsste, um nach dem wirtschaftlichen schwachen Zeitraum seit 2014 (und zusätzlich nach der coronapandemiebedingten Rezession) an das zuvor über mehr als zehn Jahre erfolgreich praktizierte, aber inzwischen erschöpfte Modell eines naturressourcen- und konsumbasierten Wachstums nachhaltig anzuknüpfen.¹⁴¹ Wie schon festgestellt, sind dazu Investitionen in neue Industrien und Technologiefelder notwendig – begleitet von einer durchgreifenden Ertüchtigung der dazu notwendigen Infrastruktur. Dabei wird unternehmerischen Aktivitäten eine entscheidende Bedeutung zukommen. Diese gilt es massiv zu stimulieren, nachdem es nach den dynamischen 2000er Jahren ein Abflauen der Gründungstätigkeit gegeben hatte.

Leider jedoch rangierte Russland in den regelmäßig durchgeführten Doing Business-Surveys der Weltbank über lange Zeit als Schlusslicht, wenn es um das Angebot entsprechender Rahmenbedingungen und an ggf. notwendiger öffentlicher Förderung geht. Im Vergleich unter 189 Ländern (vgl. Tabelle 3-6) schnitt Russland im Jahr 2013 noch besonders schlecht ab, wenn es um die Erteilung von Baugenehmigungen (Rang 178), um grenzübergreifenden Handel (Rang 157), um Investorenschutz (Rang 115), um die Mühen der Realisation eines Elektroanschlusses (Rang 117) und um die Bereitstellung von Krediten (Rang 109) geht. Ein

¹⁴¹ Vgl. IMF (2013, S. 27 und zuletzt Rochlitz (2021).

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

günstigeres Bild zeigte sich bei den Punkten Eintragung von Eigentum (Rang 17) und Durchsetzung von Verträgen (Rang 10). Die offensichtlichen Gründe dafür sind ein Zuviel an Bürokratie und ein zu hohes Maß an Korruption.

Tabelle 3-6 Ranking Russlands im Doing Business-Survey 2013 (189 Länder)

Kriterium	Rang	Kriterium	Rang
Gründung eines Geschäfts	88	Schutz von Investoren	115
Umgang mit Baugenehmigungen	178	Zahlung von Steuern	56
Erhalt eines Elektroanschlusses	117	Grenzübergreifender Handel	157
Eintragung von Eigentum	17	Durchsetzung von Verträgen	10
Erhalt von Krediten	109	Durchführung von Insolvenzverfahren	55

Quelle: World Bank (2013).

Die eigentlichen Ursachen hierfür sind tief im traditionellen russischen Wirtschaftsmodell begründet, das gemeinhin als naturressourcenabhängig beschrieben wird und die klassischen Züge sog. Dutch Disease-geprägter Ökonomien aufweist.¹⁴² Aus der Abbildung 3-3 wird deutlich, wie stark die Bedeutung der Exporte von Öl und Gas gegenüber anderer Exportgüter im Zeitraum von 1999 bis 2012 weiter gewachsen war.¹⁴³ In diesem Licht betrachtet, scheint die oben beschriebene lange Wachstumsphase, die ab dem Jahr 2000 bis 2008 andauerte und sich selbst nach der Finanz- und Wirtschaftskrise 2009-2010 noch kurz fortsetzte, nicht in jeder Hinsicht »fruchtbar« gewesen zu sein.¹⁴⁴ Sie hat die tiefere Einsicht in die Notwendigkeit des Um- und Ausbaus der aus Sowjetzeiten ererbten Wirtschaftsstruktur verhindert und nicht die entsprechenden Anreize geboten. Der oben genannte nachholende Konsum während der prosperierenden 2000er Jahre wurde dabei von einer sich entwickelnden Mittelschicht realisiert, deren Mitglieder größtenteils bei a) dem eine immer bessere Bezahlung bietenden

¹⁴² Der Begriff »Dutch Disease« oder auch »Holländische Krankheit« geht zurück auf Veränderungen der holländischen Wirtschaft im Zuge der Entdeckung von Gasvorkommen in den 1960er Jahren. Die durch die Exporterlöse hervorgerufene Aufwertung verringerte die Wettbewerbsfähigkeit klassischer Exportindustrien. Viele analytische Arbeiten entstanden hierzu auch in Australien im Hinblick auf die Effekte eines preisgetriebenen Aufschwungs des Bergbaus auf andere Sektoren. Gemein wird er in der Gegenwart verwendet, um auf die sich daraus ergebenden Deindustrialisierungstendenzen hinzuweisen bzw. allgemeiner auf eine dadurch ggf. unterbleibende Diversifizierung der industriellen Basis.

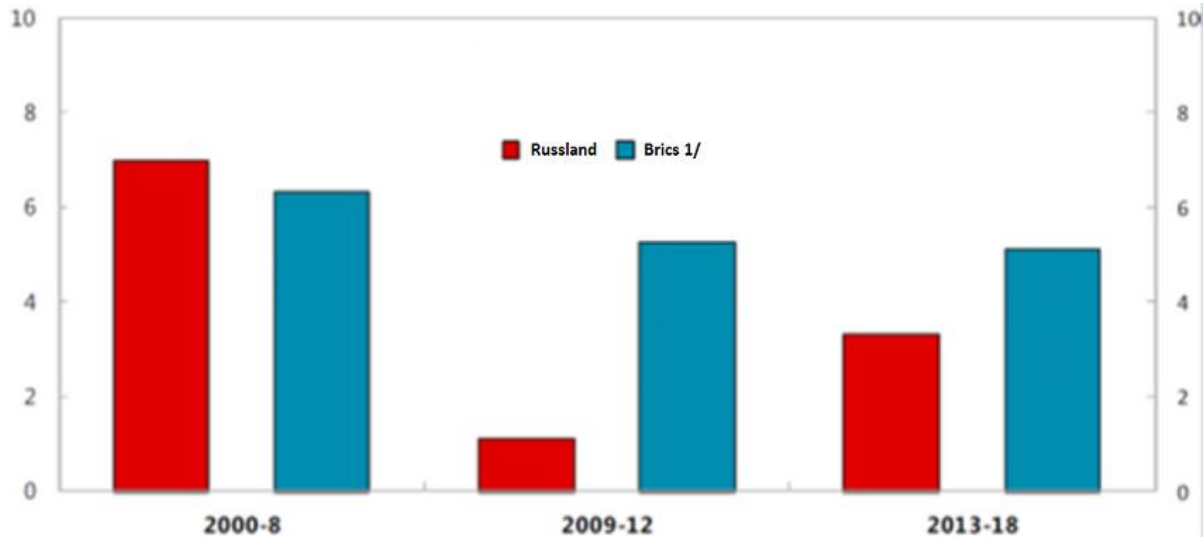
¹⁴³ Vgl. World Bank (2013), S. 28.

¹⁴⁴ Vgl. World Bank (2014), S. 10.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

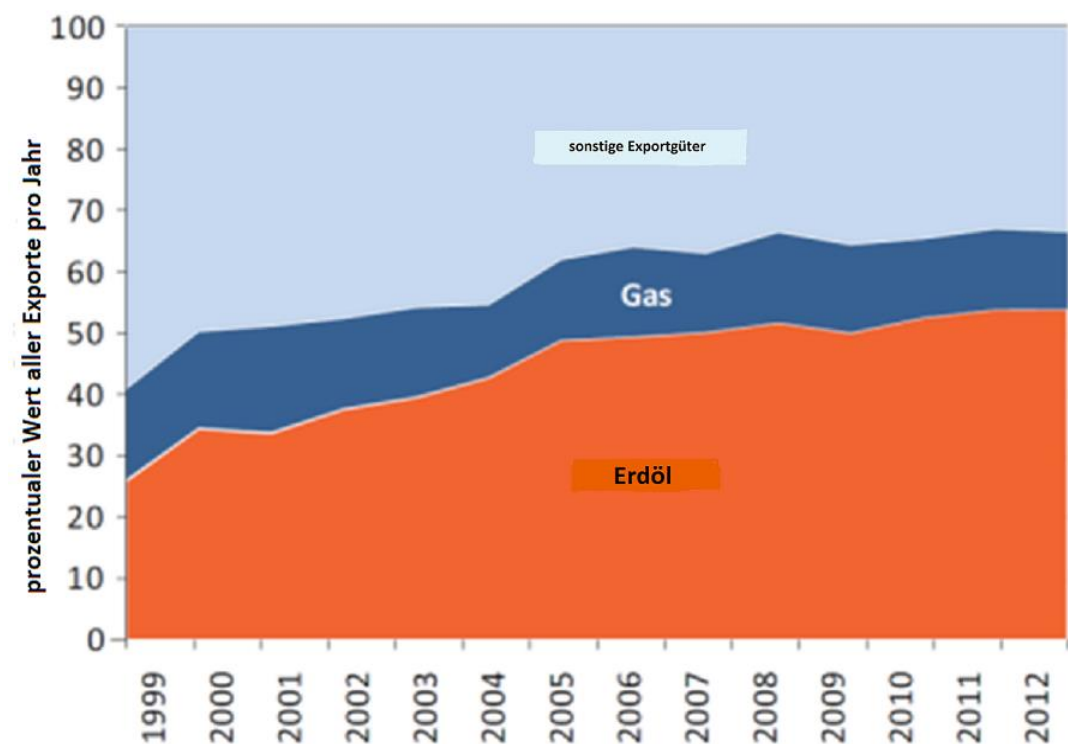
russischen Staat angestellt oder b) immer noch – bzw. wieder – in staatsdominierten Unternehmen tätig sind.¹⁴⁵

Abbildung 3-2 Durchschnittliches reales Wachstum des BIP im Vergleich



Quelle: IMF (2013), S. 16.

Abbildung 3-3 Wachsende Dominanz ressourcenbasierter Exporte in den 2000er Jahren



Quelle: World Bank (2013), S. 28.

¹⁴⁵ Vgl. IMF (2013), S. 29.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

Im Transition Report 2013 der EBRD wird eindrucksvoll dargestellt, dass und weshalb sich die so konstituierte Mittelschicht (vgl. Abbildung 3-6), die Ressourcenabhängigkeit und letztlich auch eine besondere demografische Struktur – geprägt von vier Siedlungstypen 1.) Millionenstädte, 2.) größere Städte, 3.) ländlicher Raum und 4.) südliche Krisengebiete – für Russland künftig als Wachstumsbremsen erweisen könnten. Und zwar dann, wenn es darum gehen sollte, aus dem Potenzial der Bevölkerung heraus mehr wirtschaftliche Aktivität und insbesondere nicht vorwiegend nur auf den Ressourcensektor konzentrierte Investitionen zu stimulieren und insgesamt ein investitionsgetragenes Wachstum zu organisieren.¹⁴⁶

- Die »neue Mittelklasse« ist mit ihrer erreichten wirtschaftlichen Situation zufrieden und stellt das Wirtschaftsmodell und die dazu betriebene Politik nicht in Frage.
- Der Staat selbst sieht wenig Anlass, seine Einnahmenbasis zu verbreitern und zu diversifizieren und hat genauso wenig Anreiz, eine »bottom-up«-Entwicklung neuer Unternehmen – bzw. die Entwicklung freien Unternehmertums insgesamt – breit angelegt zu fördern.

Dieser bedenkliche Status quo wird zudem von der beschriebenen Bevölkerungsverteilung gestützt, die sich mit einem – trotz Wanderungsneigung in Richtung der größeren Städte – nach wie vor stark dominanten Anteil in den ländlichen Räumen als politisch wenig aktiv bzw. als kaum mobilisierbar erweist. Aus dieser Perspektive scheint es aus makroökonomischer Sicht nur dann möglich, einen Strategiewechsel herbeizuführen, wenn die staatlichen Einnahmen aus dem Ressourcensektor signifikant und anhaltend schrumpfen sollten.

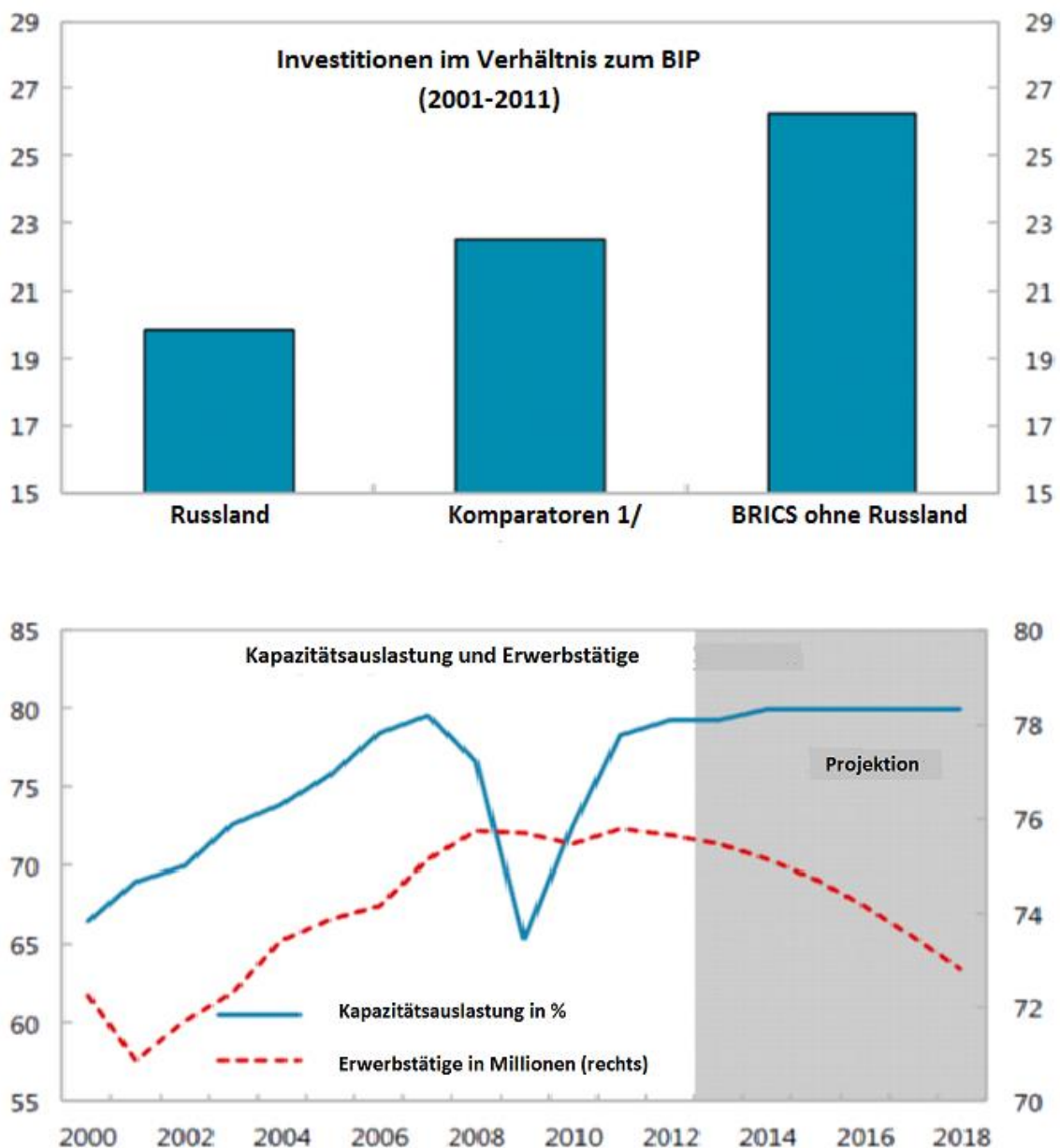
Wenngleich sich mit der in den westlichen Industrieländern in Fahrt kommenden Energiewende tendenziell die Bedeutung von Öl- und Gas als Primärenergieträgern verringert, ist vor dem Hintergrund der weiter wachsenden Weltbevölkerung mittelfristig trotzdem kaum mit einem nennenswerten Rückgang der Weltmarktpreise für diese beiden Hauptenergieträger zu rechnen. Allenfalls nur allmählich könnten von dieser Seite her Anreize generiert werden. Kurzfristig sind allenfalls krisenbedingte Preis- und/oder Absatzeinbrüche denkbar – sei es durch weltweite Finanz- und Wirtschaftskrisen, unvorhergesehene Naturkatastrophen oder politisch bedingte Außenhandelshemmnisse z.B. in Form von Sanktionen (vgl. Ukraine- und Krimkrise), die auch eine Herabstufung (bis hin zum Verlust) der im Jahr 2004 wiederer-

¹⁴⁶ Vgl. EBRD (2013), S. 32 und World Bank (2014), S. 33.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

langten internationalen Kreditwürdigkeit des Landes bewirken könnten.¹⁴⁷ Im Verlauf gelang es auch Russland im Jahr 2017 durch eine Verbesserung der Beziehungen zur OPEC, die Preisentwicklung am Ölmarkt in seinem Interesse zu beeinflussen und die Exporteinnahmen wieder kurz- bis mittelfristig zu steigern.

Abbildung 3-4 Investitionsrate, Auslastung der Kapazitäten und Erwerbbspersonenpotenzial

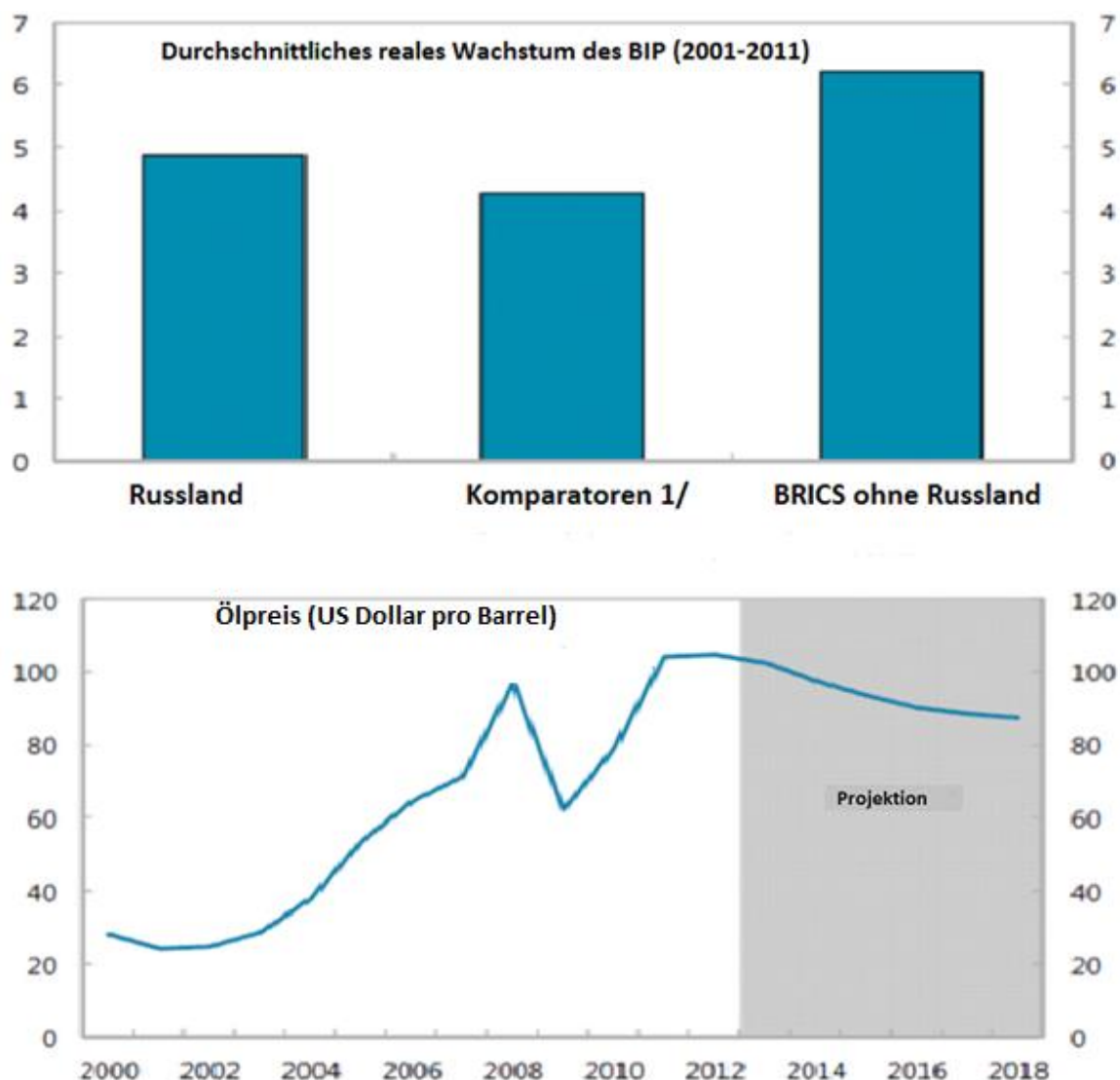


Quelle: IMF (2013), S. 28.

¹⁴⁷ Vgl. dazu auch Guriev (2014).

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

Abbildung 3-5 BIP-Wachstum in den Jahren 2001 bis 2011 und Ölpreisentwicklung



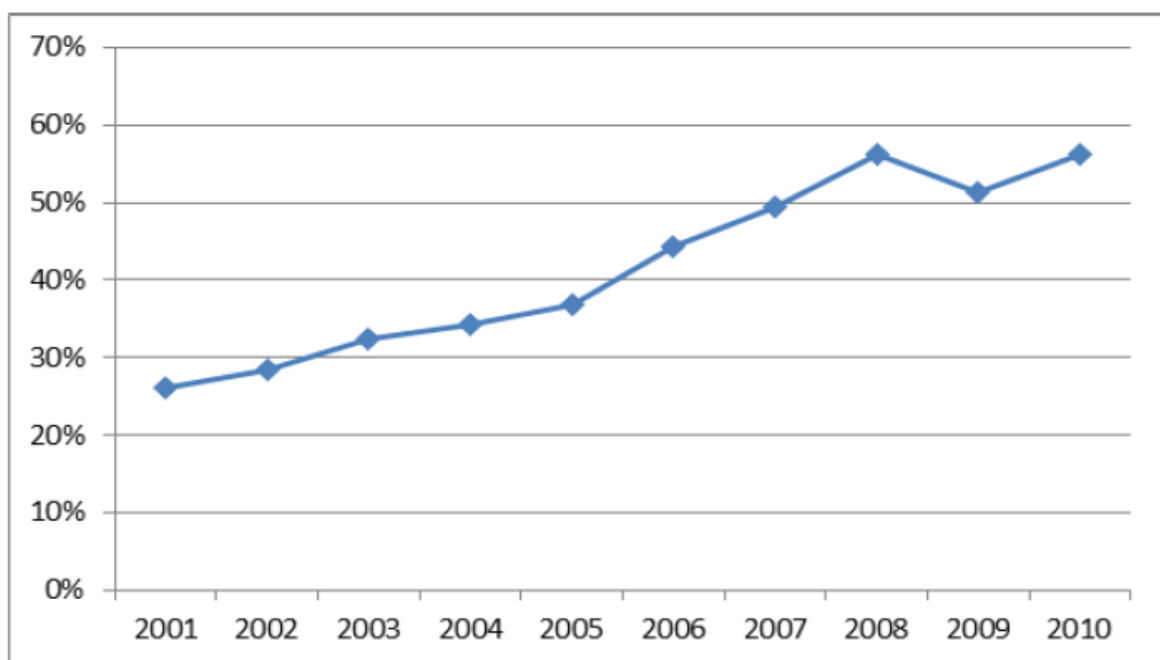
Quelle: IMF (2013), S. 28.

Im Ergebnis steht die Frage, wie dennoch Unternehmertum in Russland gefördert werden kann, indem z.B. (im Sinne des Herstellens der notwendigen, wenngleich nicht hinreichenden Bedingungen) die größten, auch im Doing Business-Survey der Weltbank ausgewiesenen Entwicklungsbarrieren abgebaut werden. In relevantem Maße hinderlich ist insbesondere der im zitierten Doing Business Survey aus 2013 aufgezeigte Mangel an adäquaten Finanzdienstleistungen. Wie die späteren Schwerpunktkapitel 5 und 6 dieser Arbeit zeigen werden, bieten kreditgenossenschaftlich geprägte Modelle die sprichwörtliche Möglichkeit zur »Hilfe durch Selbsthilfe«, die den Zugang zu notwendigen Finanzdienstleistungen erleichtert. Im einfachsten Fall sind dies (ggf. auch kleinere) Kredite für Investitionen und dabei korrespondierende

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

Möglichkeiten, regional erwirtschaftete freie Finanzmittel »lokal« zu sparen und für die Entwicklung in der eigenen Region einzusetzen. Im günstigsten Fall ist dafür wenig staatliches Zutun notwendig, so dass es auch im Fall eines »Vakuums« an staatlichem Interesse und Hilfsbereitschaft selbst in der Peripherie – in punkto Investitionstätigkeit vorangehen kann. Das Kernproblem im Hinblick auf das Geschäftsumfeld bleibt mittel- bis langfristig die Bürokratie und die Korruption. So führte die Association of European Businesses (AEB) in 2020 eine Umfrage unter ihren Verbandsmitgliedern durch, bei der sich diese beiden Bereiche als die herauskristallisierten, bei denen in den kommenden zwei Jahren mit mehrheitlich keiner Verbesserung gerechnet wird. Zwei weitere eher negativ beurteilte Bereiche sind Steuern und Zölle sowie Ein- und Ausfuhrvorschriften. Eher positiv beurteilt wurden die Faktoren Infrastruktur, Lohnkosten und Befähigung der Arbeitskräfte (vgl. dazu auch die Abbildung 3-7).

Abbildung 3-6 Verdopplung des Bevölkerungsanteils der russischen »Mittelklasse«



Quelle: World Bank (2014), S. 33.

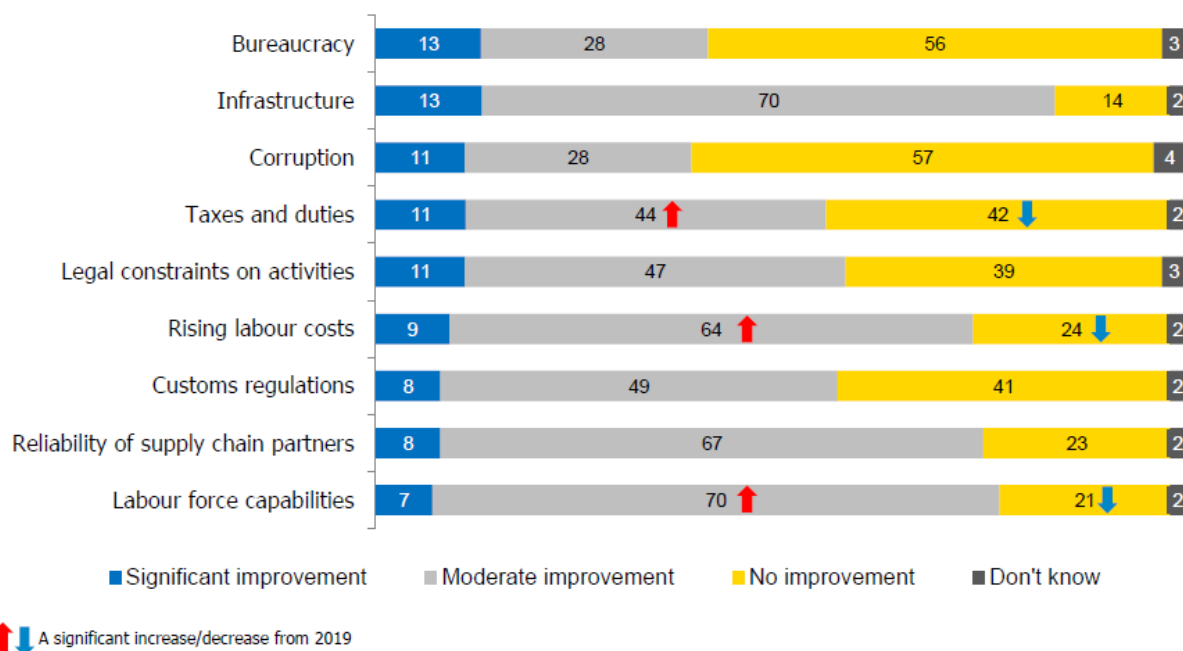
Der wesentliche Grund, auf dem russischen Markt – ggf. trotz der Probleme – aktiv zu sein bzw. zu bleiben, liegt laut Aussage der Mitglieder in der Größe des Marktes, dem großen Marktpotenzial und der hohen Marktdynamik.¹⁴⁸

Im Weiteren soll nun auf regionale Wachstumsunterschiede und auf Besonderheiten in Bezug auf die Entwicklung des Unternehmertums in Russland eingegangen werden.

¹⁴⁸ Vgl. AEB (2021a), S. 1.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

Abbildung 3-7 Ergebnisse einer Umfrage der AEB bezüglich möglicher Erwartungen im Hinblick auf Verbesserungen innerhalb der kommenden zwei Jahre



Quelle: AEB (2020b), Folie 29.

3.3 Regionale Wachstumsunterschiede

Das eingangs dieses Kapitels beschriebene dynamische Wirtschaftswachstum in den 2000er Jahren führte zu einem sichtlichen Wohlstandsfortschritt, indem es der russischen Bevölkerung einen nachholenden Konsum ermöglichte (vgl. auch dazu die Abb. 3-9 zur Entwicklung der Armutsquote seit dem Jahr 2000). Das darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass es innerhalb Russlands erhebliche Unterschiede im Wachstum zwischen einzelnen Regionen gibt. Besonders augenscheinlich wird dies an der Diskrepanz zwischen den Regionen Moskau und Tjumen – im Gegensatz zu anderen Regionen, z.B. im Süden Russlands, Sibiriens oder im Fernen Osten. Deutlich wird dies besonders am untersten Einkommensrand bei einem Vergleich der Armutsquoten, wie die nachfolgende Abbildung 3-8 zeigt.

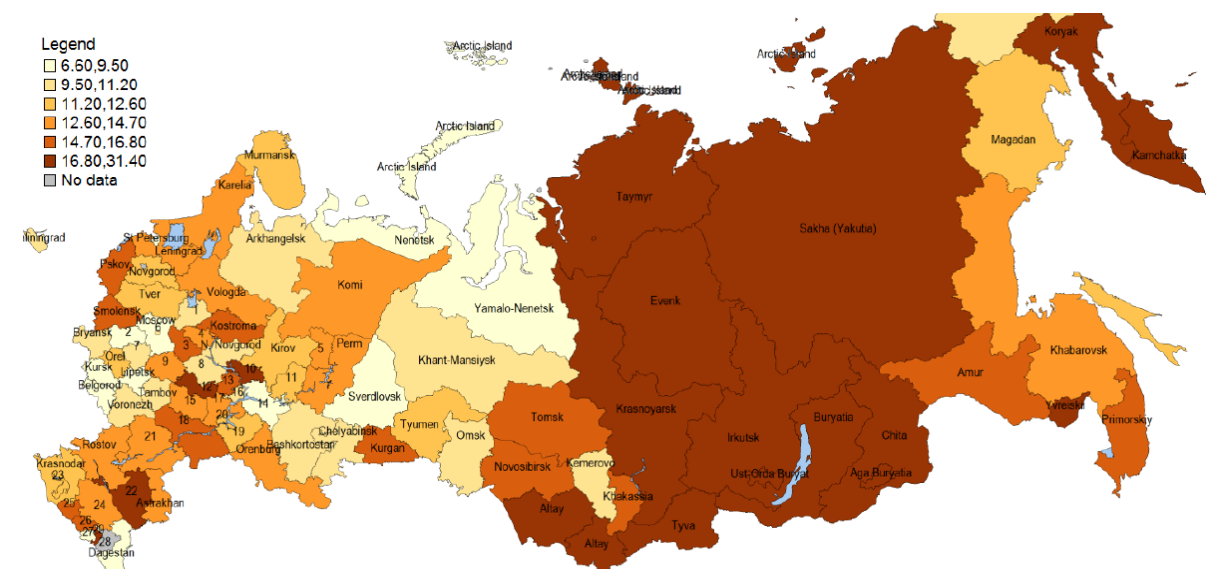
Den tieferen Ursachen für diese teilweise gravierenden interregionalen Unterschiede im Wohlstandsniveau versuchte man in der Vergangenheit im Rahmen zahlreicher Studien auf den Grund zu gehen, wobei auch die schon weiter oben angesprochene Tendenz hin zu einer russischen Variante einer »Dutch Disease« mit analysiert wurde.

In ihrem Papier beschäftigten sich Lehmann/Silvagni (2013) eingehend mit der Frage, inwieweit es konvergierende wirtschaftliche Entwicklungen sowohl in der Gruppe der sieben russischen Makroregionen insgesamt als auch innerhalb dieser teilweise ganze Zeitzonen

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

überdeckenden geografischen »Gebilde« gibt. Untersucht wird jeweils auf sog. Beta- und auf Gammakonvergenz, d.h., ob es zum einen sog. Catching Up-Wachstum kommt und ob eine Verringerung der Spreizung der Einkommen zu beobachten ist. Im Zuge entsprechender Regressionsrechnungen wurden Schätzungen zur sog. nicht-konditionellen und zur konditionellen Konvergenz durchgeführt, d.h. dazu, ob alle Regionen einen gleichartigen steady-state erreichen bzw. nur Regionen mit einem vergleichbaren Set an Randbedingungen (z.B. spezielle Institutionen/gleiche Variablen) auf denselben steady-state zusteuern. Bei mit entsprechenden Voraussetzungen annähernd äquivalent ausgestatteten territorialen Einheiten versuchen die Autoren, die Rolle von an Naturressourcen reichen („resource-abundant“) Regionen im Verbund des fiskalischen Föderalismus herauszuheben bzw. genauer zu erklären.

Abbildung 3-8 Unterschiede in den Armutquoten im Jahr 2012



1	Yaroslavl	7	Tula	13	Chuvashia	21	Volgograd	27	North Ossetia
2	Kaluga	8	Nizhniy Novgorod	14, 16	Tatarstan	22	Kalmykia	28	Chechnya
3	Vladimir	9	Ryazan	15	Penza	23	Adygea	29	Ingushethia
4	Ivanovo	10	Mari El	17	Ulyanovsk	24	Stavropol		
5	Perm	11	Udmurtia	18	Saratov	25	Karachaevo-Cherkessia		
6	Moscow-city	12	Mordovia	19, 20	Samara	26	Kabardino-Balkaria		

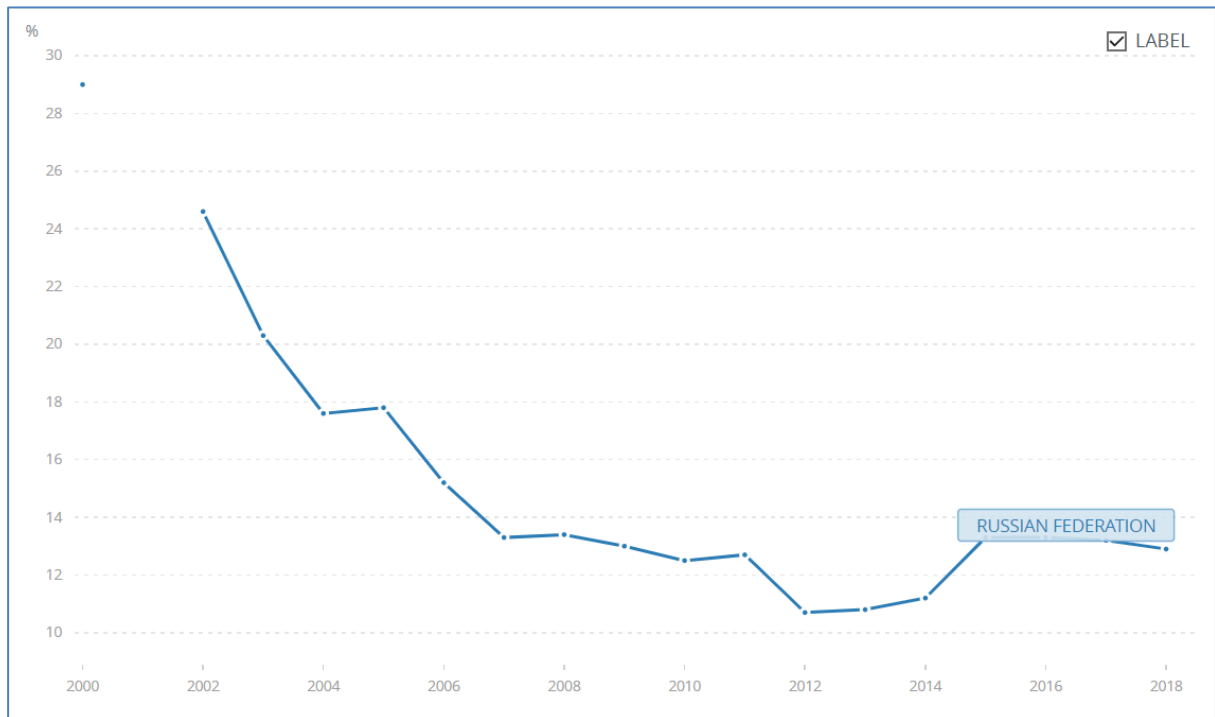
Quelle: World Bank (2014), S. 14.

Dabei verweisen sie auf die Tatsache der im Grunde überschaubaren Anzahl von ressourcenreichen Regionen und auf deren geografische Begrenztheit bzw. Einkreisung durch deutlich

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

weniger gut ausgestattete Gebiete – und auf die beiden konträr verlaufenden Phasen (1.) der De-Zentralisierung – 1995-2000 – und (2.) der Re-Zentralisierung von 2001-2010, beginnend mit der ersten Amtsperiode von Präsident Wladimir Putin.

Abbildung 3-9 Entwicklung der Armutsquote in Russland seit dem Jahr 2000



Quelle: World Bank (2020).

In beiden Fällen offenbaren die Tests weder nicht-konditionelle noch konditionelle Konvergenz im Vergleich unter den russischen Regionen. Hierbei finden die Autoren auch Anzeichen für möglicherweise dem Wirtschaftswachstum abträgliche Effekte des Fiskalföderalismus im Zuge der Re-Zentralisierung, die nahelegen, dass das dadurch geringere Maß an lokalem Steuereinkommen (Steuern werden eingenommen, fließen in die Kassen der Zentralregierung und kehren danach – was ihr Volumen und die Zeittaktung ihrer Verfügbarkeit betrifft – in oft völlig veränderter Struktur wieder in die Regionen in Form von Zuweisungen aus dem föderalen Budget zurück) sogar negative Wachstumseffekte generiert. Dies weist auf ein grundlegendes Problem hin, das darin besteht, dass ein zu geringes Maß an regionaler Steuerhoheit selbstverständlich kaum anreizstiftende bzw. disziplinierende Wirkungen auf die jeweiligen lokalen Regierungen hat, sie also kaum animiert, eine »gute« lokale Politik zu machen. Zu dieser Anreizschwäche kommt ferner ein zu geringer Kontrolldruck durch nur weni-

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

ge oder oft nur unzureichend qualifizierte lokale oder – sofern doch vor Ort – zentral gesteuerte Medien.¹⁴⁹ Im Hinblick auf die Erreichung von Gamma-Konvergenz, also auf den Abbau interregionaler Einkommensunterschiede über die Zeit, kommen die beiden Autoren ebenfalls zu eher ernüchternden Ergebnissen:

- Nur zwei von 12 Regionen bewegten sich vom ersten in das zweite Quintil.
- Obere Quintile zeigten – im Vergleich zu tiefer positionierten – eher eine Aufwärtsmobilität.
- Sog. Übergangsmatrizen-Tests deuten auf die Herausbildung zweier Clubs – eines »armen« und eines »reichen« – hin.
- Robustheits-Checks untermauern das Ergebnis; dazu kann man auf Guriev/Vakulenko (2012) verweisen, die in diesem Zusammenhang die Tatsache ansprechen, dass es Regionen gibt, in denen die Bewohner zu arm sind, um zu migrieren, also in einer »Armutsfalle« sitzen.

Um nach einer tieferen Begründung für die Ergebnisse zu suchen, unternehmen es die Autoren, den Komplex der Ursachen für die Ungleichheiten zu zerlegen, indem sie die geografischen Eigenheiten der jeweiligen Region und innerhalb dieser den Leistungsbeitrag einzelner Wirtschaftssektoren zur Gesamtleistung der Region näher betrachten. Dabei kann gerade im Falle Russlands beides (die administrativ bestimmte Umgrenzung der Region und die Raumausdehnung der Aktivitäten des Sektors, der deren Wirtschaftskraft im Wesentlichen bestimmt) zusammenfallen, da sich die Reviere des Gewinnungsbergbaus flächenmäßig oft mit den entsprechenden geografisch definierten Regionen decken. Das generelle Ergebnis lautet:

- Es gibt eine zunehmende interregionale Ungleichheit.
- Bei der Betrachtung der föderalen Bezirke ist besonders eklatant: die Auseinanderentwicklung insbesondere innerhalb des Zentralen Bezirks (Moskaueffekt) sowie des Uralbezirks (insbesondere durch die Ölförderung im Tjumen-Gebiet).
- Der Nordwestbezirk und die Wolgraregion zeigen demgegenüber eine eher ausgeglichene Entwicklung.
- Im Süden besteht das größte Problem in Gestalt mangelnder politischer Stabilität (insbesondere im Kaukasus).

¹⁴⁹ Vgl. dazu u.a. Zhuravskaya (2010), Guriev et al. (2007) und Egorov et al. (2009).

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

Bei der Suche nach Erklärungen auf wirtschaftssektoraler Ebene wird festgestellt, dass dem verarbeitenden Gewerbe und dem Landwirtschaftssektor eine besondere Bedeutung zukommt. Letzterer hat insbesondere für den Südlichen Föderalen Bezirk ein hohes Allgemeingewicht. Daraus kann auf einen noch hohen strukturellen Nachholbedarf der gesamten südlichen Region geschlossen werden, da das regionale Wertschöpfungspotenzial des Landwirtschaftssektors naturgemäß technologisch und nachfrageseitig begrenzt ist. Um höhere regionale Einkommen zu generieren, ist perspektivisch nach weiteren Wertschöpfungsquellen zu suchen, womit wiederum der Aufbau von Strukturen im verarbeitenden Gewerbe sowie dem Dienstleistungssektor angesprochen ist. Ferner wird durch die beiden Autoren festgestellt:

- Der Dienstleistungsbereich, speziell der Sektor der öffentlichen Dienstleistungen, kann nicht als konvergenzfördernd identifiziert werden; er generiert keinen erkennbar einkommensausgleichenden Effekt.
- Der Energiesektor, speziell die einschlägigen Bergbauaktivitäten: diese erweisen sich als besondere Ursachen für interregionale Ungleichheit.

Im Endergebnis stellt sich Russland als eine Kombination zweier sehr voneinander verschiedener Clubs dar, in denen je einer von zwei Wirtschaftssektoren dominiert: die Landwirtschaft oder der Bergbau als die jeweiligen Hauptträger der regionalen Ökonomie. Im Ergebnis lässt sich deutlich unterscheiden: zwischen einem »armen«, bevölkerungsreichen und landwirtschaftlich dominierten Club mit geringer Intra-Ungleichheit, aber mit einem erheblichen Beitrag zur Ungleichheit insgesamt – und einen »wohlhabenden« Club, bestehend aus an Naturressourcen reichen, aber spärlich besiedelten Regionen sowie der Hauptstadtregion Moskau. Keinen oder gar einen negativen Beitrag zum Ausgleich der interregionalen Disparitäten liefern die sozialen Dienstleistungen der öffentlichen Verwaltung.

Daraus ergeben sich Hinweise für eine mögliche künftige Ausgestaltung einer ausgleichenden intra- wie auch einer interregionalen Strukturpolitik. Die EBRD (2012) hat sich damit in ihrer Studie »Diversifying Russia. Harnessing Regional Diversity« eingehend beschäftigt. Der »Economic Survey« der OECD (2014) zu Russland verwies auf mögliche Ansatzpunkte zur Entwicklung einer diversifizierten innovativen Wirtschaftsstruktur. Die dazu gegebenen Empfehlungen lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:

- Verbesserung des Geschäftsklimas und der Investitionsbedingungen – sowohl für in- als auch für ausländische Unternehmen und

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

- Verbesserung der Transportinfrastruktur durch Ausbau des Straßen- und Schienennetzes.
- Erhöhung der Produktivität / Modernisierung durch Investitionen in neue Fähigkeiten, Bildung und Innovation. Diese sollten breit angelegt werden, d.h. mit horizontaler Wirkung durch den Einsatz neuer Technologien und Steigerung der Energieeffizienz in die Fläche hineinwirken – und nicht nur punktuell auf Leuchtturmprojekte – wie z.B. den Skolkovo-Technologiepark oder das sog. Silicon Taiga-Projekt – fokussiert sein.
- Wiedererlangung des vormals exzellenten Niveaus im Bildungsbereich.

In dem nachfolgenden Abschnitt wird – anknüpfend an diese Empfehlungen – verdeutlicht, welche zentrale Rolle bei den Diversifikationsbemühungen a) der Förderung des Unternehmertums und b) den dafür wichtigsten – nicht zuletzt auch auf individueller Ebene vorzufindenden – Erfolgsfaktoren zukommt.

3.4 Die Entwicklung des Unternehmertums seit dem Ende der Sowjetunion

Schon in sehr frühen Veröffentlichungen zur Frage der Gestaltung und des Managements des ökonomischen Umbruchs in den ehemaligen Planwirtschaften wird deutlich, welche zentrale Rolle dabei der Entfaltung unternehmerischer Aktivitäten zukommt. In ihrem vielbeachteten Grundlagenbeitrag »The Process of Socialist Economic Transition« in der 1991er Herbstausgabe des Journal of Economic Perspectives verorteten die beiden Autoren Stanley Fischer und Alan Gelb verschiedene Transformationsländer, darunter auch Russland bzw. die ehemalige Sowjetunion, anhand des Ausmaßes der makroökonomischen Ungleichgewichte und des Grades an wirtschaftlicher Zentralisierung (vgl. Abbildung 3-10). Während z.B. ein Land wie Ungarn dank schon erster vor 1990 eingeleiteter Reformen als eher »ausgeglichen« und »dezentralistisch verfasst« charakterisiert wird, sind Russland bzw. die ehemalige Sowjetunion – wie aber etwa auch Bulgarien – durch gravierende Ungleichgewichte und eine besonders zentralistisch organisierte Wirtschaftsstruktur gekennzeichnet.

Wenn nun, um mit den Worten der beiden Autoren zu sprechen, ein wesentlicher Aspekt der Transformation darin besteht, den überwiegenden Teil der Wirtschaft in private Hände zu überführen und mehrheitlich den Austausch über Märkte zu organisieren, dann können es nur private Unternehmen bzw. Unternehmer selbst sein, die diesen Prozess maßgeblich gestalten und tragen, ohne dabei die Rolle der Politik und die eines stets genügend großen

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

Maßes an Konsens und Zustimmung in der Bevölkerung außer Acht zu lassen: *“The move to a private market economy requires political changes that recognize the value of diversity and individual initiative, and that require a substantial social and political consensus.”*¹⁵⁰ Etwas mehr als zehn Jahre später kommt die Weltbank in ihrem vielbeachteten Report »Transition. The First Ten Years« exakt zu dem Ergebnis, dass Unternehmertum (und eine dafür förderliche Politik) der »spurring« Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg in der ersten Dekade der Transformation war: *„The rapid growth of small enterprises in helping bring about a higher contribution to value added and employment among the leading reformers shows that economic policy has directed the process of factor reallocation.“*¹⁵¹

Alimova (2004, S. 243f.) legt dabei speziell den Fokus auf Russland und verweist auf die potenzielle Rolle und die damit verbundenen Erwartungen an kleine Unternehmen als »Motor« des Wachstums, aber auch als Grundlage zur Formierung einer Mittelklasse. Dabei ist zu beachten, dass es in Russland keine Tradition einer mittelständischen Wirtschaft gibt, so wie man sie vielleicht in Deutschland vorfindet, wo Unternehmen sich teilweise über Generationen hinweg fortentwickelten, Kapital bildeten und selbst die Einführung der DDR-Planwirtschaft in Ostdeutschland es nicht vermochte, diese Traditionsketten gänzlich zu brechen.¹⁵² Ohne an dieser Stelle eine umfassende Einführung in die Thematik »Unternehmertum« geben zu wollen – vgl. hierzu z.B. Chepurenko (2007) und die darin gegebenen Verweise auf grundlegende Arbeiten in diesem Bereich – soll jedoch betont werden, dass sich Unternehmertum bzw. unternehmerische Aktivitäten aus verschiedenen Motiven heraus entwickeln kann. Hier kann z.B. gemäß der Methodik des internationalen Global Entrepreneurship Monitoring-Projekts (GEM) zwischen Unternehmertum »aus der Not heraus« und »durch sich bietende Chancen« unterschieden werden.¹⁵³ Insbesondere zu Beginn des transformationsbedingten Umbruchs ist gerade das Motiv, notgedrungen unternehmerisch tätig zu werden, leicht erklärlich: zusammenbrechende Staatsunternehmen führten zu einer massiven Freisetzung von Arbeitskräften, denen teilweise »nicht anders übrig blieb«, als sich unter-

¹⁵⁰ Fischer / Gelb (1991), S. 94.

¹⁵¹ World Bank (2002), S. 40.

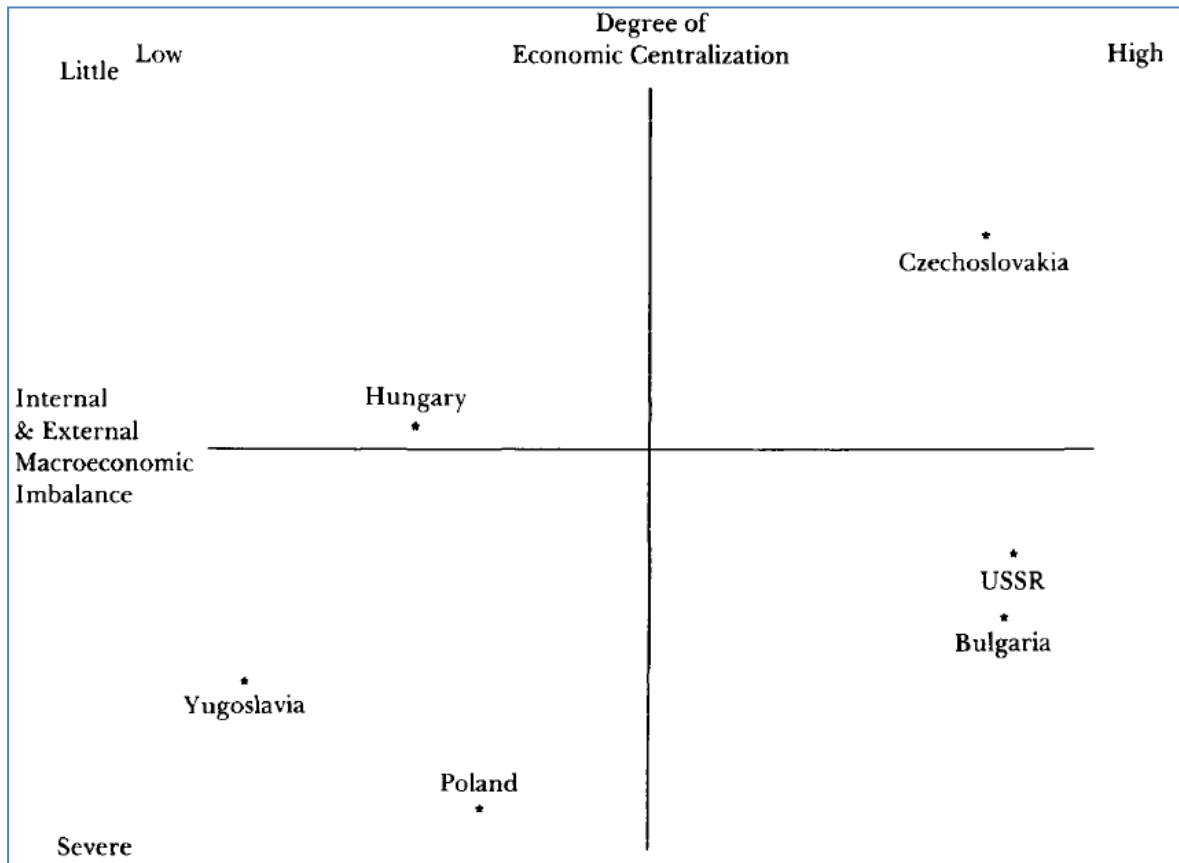
¹⁵² Vgl. Wipperfürth (2018). Das lag nicht zuletzt auch daran, dass nicht sofort mit der Begründung der DDR eine vollständige Verstaatlichung von Betrieben vorgenommen wurde. Selbst einige größere Einheiten konnten noch bis Anfang der 1970er Jahre weiter privat geführt werden. Nicht wenige derer wurden nach 1990 wieder an ihre alten Besitzer zurücküberführt.

¹⁵³ Bei dem Chancenmotiv wird auch noch weiter unterschieden nach a) dem Motiv der Gewinnerhöhung, b) dem Motiv der Unabhängigkeit und c) dem Motiv der Einkommensergänzung. Vgl. Verkhovskaya et al. (2007), S. 16. Vgl. Chepurenko (2007), S. 51ff. für eine weitergehende Systematisierung von Zielen bzw. Motiven unternehmerischen Handelns.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

nehmerisch zu betätigen, auch wenn sie sich persönlich »gefühl« eher der Gruppe der abhängig Beschäftigten zurechneten. Das aus solchen Motiven heraus entstehende unternehmerische Potenzial gilt dabei als begrenzt.

Abbildung 3-10 Unterschiedliche Ausgangsbedingungen zu Beginn der Transformation



Quelle: Fischer / Gelb (1991), S. 93.

3.4.1 Unternehmerisches Potenzial

In internationalen Untersuchungen – vgl. z.B. Chepurensko (2014) – wird herausgearbeitet, wie groß in ausgewählten Ländern der Bevölkerungsanteil ist, der sich als zugänglich für die Führung von Unternehmen erweist. Die weithin anzutreffende Geringfügigkeit dieses Bevölkerungsanteils macht deutlich, auf welchem schmalen Grat sich eine langfristig erfolgreiche Transformationspolitik bewegen muss, um ein Unternehmertum zu erwecken und zu fördern, das sich bietende Chancen sucht und nutzt. Chepurensko (2010) spricht hier zu diesem Zeit-

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

punkt von »produktivem« (klein- und mittelständischem) Unternehmertum, das den ca. 150-200 größten Unternehmen Russlands gegenübersteht.¹⁵⁴ Er listet auf:

- ca. 13.000 Mittlere Unternehmen, darunter sog. »Gazellen«, d.h. sehr schnell wachsende Firmen mit einem Jahresumsatz zwischen 10-350 Mio. USD,
- ca. 1.300.000 kleine und Kleinstunternehmen (Mikrounternehmen) und
- ca. 2.500.000 von Einzelpersonen verkörperte Unternehmen.¹⁵⁵

Insgesamt muss er jedoch konstatieren, dass in Russland die Neigung zur selbstständigen Erwerbstätigkeit eine der geringsten im Vergleich unter den sog. GEM-Ländern ist.¹⁵⁶

3.4.2 Etappen der Entwicklung des Unternehmertums

Chepurenko (2010) unterscheidet zwischen vier Etappen der Unternehmensentwicklung in Russland im Zuge des bzw. in der Zeit seit dem Zerfall der Sowjetunion:¹⁵⁷

- 1) erstes Aufkeimen »nicht-planwirtschaftlicher« Akteure in den späten 1980er Jahren,
- 2) formelle Legalisierung privater kommerzieller Tätigkeiten in den Jahren 1992-1995,
- 3) dysfunktionale Weiterentwicklung der systemischen Rahmenbedingungen in der wirtschaftlichen Schwächephase der Jahre 1996-1998 und
- 4) Ausdifferenzierung dieser Bedingungen im Zeitraum 1998-2008, d.h. in den dank äußerer Umstände und innerer Reformen von wirtschaftlicher Prosperität gekennzeichneten Jahren zwischen der sog. Russlandkrise 1998 und der Globalen Finanz- und Wirtschaftskrise.

Im Zuge des besonderen Entwicklungsverlaufs des Unternehmertums in Russland während der ersten beiden genannten Etappen galt unternehmerisches Handeln zunächst in weiten Teilen der Bevölkerung fast als verwerflich: „...with many holding the strong opinion that private enterprise is immoral.“¹⁵⁸ Noch im Jahr 2007 kommt das russische GEM-Team in seinem Executive Summary unter der Überschrift »Unique National Characteristics« über Russ-

¹⁵⁴ Vgl. Chepurenko (2010), S. 301 und 316.

¹⁵⁵ Vgl. Chepurenko (2010), S. 302.

¹⁵⁶ Vgl. Chepurenko (2010), S. 305.

¹⁵⁷ Vgl. Chepurenko (2010), S. 303f.

¹⁵⁸ Verkhovskaya et al. (2007), S. 41.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

land zu diesem ungünstigen Gesamtbild, wengleich mit abnehmender Tendenz in Richtung eines etwas weniger voreingenommenen Blicks auf das Wirken von Unternehmern.¹⁵⁹

3.4.3 Politik zur Förderung des Unternehmertums

Für Russland weist Chepurenko (2011) nach, dass von Seiten des russischen Staates eine explizit auf die Förderung von KMU orientierte Politik erst sehr spät entwickelt wurde, deren Umsetzung dann aber auch nicht zwingend konsistent und auf Nachhaltigkeit bedacht vonstatten ging. Wengleich eine in diese Richtung zielende Förderpolitik für ein sich im kontinuierlichen Wandel befindliches Land eine schwierige Herausforderung ist (vgl. die im Kapitel 1 einfürend angesprochene »Rebuilding-the-ship-at-see«-Problemtik), muss es unbedingt darum gehen, wichtige, dem Unternehmertum förderliche Grundbedingungen zu schaffen. Die Weltbank (World Bank (2002), S. 33) schreibt dazu im schon angeführten Bericht zu den ersten »Ten Years of Transition«: *“There are an enormous number of factors that affect the decisions of economic actors to invest. These can be roughly divided into two categories: the quality of public goods and the extent of nonmarket obstacles to competition.”* Sind diese Faktoren nicht vorhanden bzw. nicht einfach zu vernachlässigen, wird Unternehmertum erschwert oder in die Illegalität getrieben bzw. verharrt in dieser. Chepurenko (2014) erläutert die Problematik nichtoffizieller bzw. informeller Unternehmertätigkeit vor dem Hintergrund der Transformationsbedingungen und kommt zu dem Schluss, dass Unternehmertum stets durch ein gewisses Maß an informellen Aktivitäten gekennzeichnet ist, wobei die Rahmenbedingungen entscheiden, ob dieser Zustand überwunden werden kann.¹⁶⁰ Im Rahmen seiner Untersuchung nimmt er eine Clusterung nach den Motiven für informelle unternehmerische Aktivitäten vor. Die Basis dafür bilden drei neue im Jahr 2011 eingeführte GEM-Indikatoren zur Untersuchung der Struktur unternehmerischer Aktivitäten:¹⁶¹

- SLEA – „Solo/low job expectation among early entrepreneurs“ – nur geringe Erwartung auf eine steigende Anzahl von Arbeitnehmern über die Zahl einer Stelle hinaus;
- MHEA – „Medium/high job expectation among early entrepreneurs“ – mittlere bis hohe Erwartung auf eine steigende Anzahl von Arbeitnehmern bei relativ zeitig gestarteten Unternehmern;

¹⁵⁹ Vgl. Verkhovskaya et al. (2007).

¹⁶⁰ Vgl. Chepurenko (2014), S. 368.

¹⁶¹ Vgl. Chepurenko (2014), S. 360.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

- EEA – „Entrepreneurial employee activity“ – Anteil sich gleichzeitig unternehmerisch betätigender Angestellter an der Gesamtbevölkerung.

Russland bildet dabei zusammen mit Bosnien-Herzegowina einen Extra-Cluster H (vgl. Tabelle 3-7), der dadurch charakterisiert ist, dass Unternehmer einen erheblichen Anreiz haben, in der Illegalität zu verbleiben, um einer überzogenen Regulierung auszuweichen oder um Vorteile durch Geschäfte mit sich »unternehmerisch« verhaltenden öffentlichen Akteuren (staatliche/politische) zu erzielen (vgl. Tabelle 3.8).¹⁶² In besonders plastischer Weise beschreiben Chepurenko / John (2012) in ihrem Papier die Motive informell zu bleiben – auf der Basis von Ergebnissen einer größeren Befragungsreihe in Moskau und Kiew. Aus den Schilderungen der Befragten wird z.B. besonders deutlich, dass die Erwartung, immer mehr an Steuern und Bestechungsgeldern zahlen zu müssen bzw. bürokratischer Gängelung zu unterliegen, wenn erst einmal (z.B. durch offizielles Registrieren der Firma) kundgegeben wurde, dass man fortan unternehmerisch tätig sein wolle, in besonderem Maße abschreckend wirkt und eine Formalisierung der Geschäftstätigkeit auf lange Zeit verhindert.¹⁶³ Folglich sind derart restringierte Unternehmen auch in ihrem Wachstum behindert, da ab einem gewissen Punkt zwangsläufig eine Offizialisierung erfolgen muss.

Tabelle 3-7 Clusterung der Transformationsländer

Typ	SLEA	MHEA	EEA	Land/ Länder
A	Hoch	Hoch	Hoch	Slowakei, Litauen
B	Niedrig	Hoch	Hoch	Tschechien, Ungarn, Rumänien
C	Hoch	Hoch	Niedrig	Lettland, Polen
F	Niedrig	Niedrig	Hoch	Kroatien, Slowenien
H	Niedrig	Niedrig	Niedrig	Russland, Bosnien-Herzegowina

Quelle: Chepurenko (2014), S. 360f.

Um auf den Ausgangspunkt, der Notwendigkeit einer »Dezentralisierung« der wirtschaftlichen Strukturen zurückzukommen, ist deutlich zu machen, dass eine solche stets mit einer erheblichen Reallokation sowohl von Produktiv- als auch Humankapital verbunden ist. Auch die Bedeutung der Schumpeterschen »kreativen Zerstörung« wird hier geradezu augenscheinlich. Nicht zuletzt wird auch erkennbar, dass – auch gemäß dem Gedanken des im folgenden Kapitel 4 vorgestellten Finance & Development-Ansatzes – den Möglichkeiten zur Finanzie-

¹⁶² Vgl. Chepurenko (2014), S. 364.

¹⁶³ Vgl. Chepurenko / John (2012) z.B. auf S. 16.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

Die Ausbreitung innovativer Tätigkeiten eine besondere Funktion zukommt, wenngleich deren Innovationswirkung zunächst begrenzt erscheinen mag, aber dennoch erheblich sein kann.

Schestopero / Litviak (2004) stellen daher auch schon für eine frühe Phase der Transformation eine Beziehung zwischen dem aufkeimenden Unternehmertum und den Möglichkeiten seiner Finanzierung her, wobei sie explizit den Terminus Mikrofinanzierung benutzen, wenn sie sich auf die anfänglichen Strukturen zur Finanzierung kleiner Projekte in den frühen 1990er Jahren in Russland beziehen. Dabei beschreiben sie auch erste Formen kreditgenossenschaftlicher Kooperation, die sich – teilweise angestoßen durch Erkundungsreisen ins westliche Ausland und früh begonnene Unterstützungsprojekte internationaler Organisationen – gründeten (siehe dazu ausführlich Kapitel 5).¹⁶⁴

Tabelle 3-8 Clusterung der Transformationsländer nach Hauptsektoren und Gründen für informelle unternehmerische Aktivitäten

Verbreitung der Arten der unternehmerischen Tätigkeiten, die informelles Unternehmertum fördern	Ökonomische Freiheit		
		mehrheitlich frei oder zum größten Teil frei	Mehrheitlich nicht frei oder unterdrückt
MHEA, EEA und SLEA = in allen niedrigen Verbreitung			H. Informelles Unternehmertum, meist um übermäßiger Regulierung auszuweichen oder um Vorteile zu erhalten bei Abkommen mit dem Staat od. politischen Unternehmern
MHEA, EEA und SLEA = in allen Bereichen hoch		A. Aussicht auf Wachstum in unternehmerisch frühzeitig tätigen Firmen, gute Aussichten auf Gründung eines Unternehmens noch während der Feststellungsdauer, um dann als 1-Personen-Unternehmen in die Selbstständigkeit zu wechseln; dies verringert die Notwendigkeit, informellen Beschäftigungen nachzugehen (GEM-Beispiele: Litauen und Slowakei).	
MHEA und SLEA = niedrig, EEA = hoch		F. wenig optimistische Wachstumserwartungen bei jungen Unternehmen und gleichzeitiges Vorherrschen nicht-wachsender Mikro- bzw. Einzelunternehmen motivieren eher, das Angestelltenverhältnis aufrechtzuerhalten; informelle Tätigkeiten tendieren somit auch eher zu einer Verstetigung (GEM-Beispiele: Kroatien und Slowenien).	

¹⁶⁴ Vgl. Schestopero / Litviak (2004), S. 298.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

	MHEA und SLEA= hoch, EEA= niedrig	C. Starkes Vorherrschen von Unternehmen mit Wachstumserwartungen und gut verankerten Traditionen in punkto individuelles Unternehmertum. Dies fördert die Etablierung neuer Unternehmungen in der Regel auf offizieller Ebene bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung des Angestelltenverhältnisses (GEM-Beispiele: Lettland und Polen).	
		B. hohe Wachstums-Erwartungen von bereits etablierten Unternehmen und die schwache Marktplatzierung von 1-Person-Unternehmen und Selbstständigen (verglichen mit den weitaus effizienteren, größeren und ausländischen Firmen) fördern das Unternehmertum, jedoch mit parallel bestehender Festanstellung. Daher könnte informelles Unternehmertum zur Verstetigung neigen (GEM-Beispiele: Tschechien, Ungarn und Rumänien).	

Quelle: Chepureno (2014), S. 364.

3.5 Resultierender Möglichkeitsraum für die mittel- bis langfristige wirtschaftliche Entwicklung in der Russischen Föderation

Das Russland der zweiten Phase der wirtschaftlichen Entwicklung nach 1990 war geprägt durch eine wachsende institutionelle und politische Stabilität, fußend auf strukturellen Reformen. Im Nachgang der sog. Russlandkrise 1998 waren es insbesondere die drei Faktoren: 1) reale Abwertung des Rubels, 2) Unterauslastung der Kapazitäten und 3) Anstieg der Rohstoffpreise, die es dem russischen Staat ermöglichten, erste Modernisierungsschritte z.B. im Bereich der öffentlichen Infrastruktur zu gehen und nicht zuletzt für breite Teile der Bevölkerung ein gewisses Maß an nachholendem Konsum zu realisieren.¹⁶⁵

Das in Russland insgesamt noch positive Bild von dieser mittlerweile schon als historisch geltenden Wachstumsphase der 2000er Jahre verstellt jedoch etwas die Wahrnehmung, als dass die stattgefundenen Entwicklungen – oder besser gesagt: die nicht stattgefundenen – zu einer Verfestigung der strukturellen Besonderheiten wesentlicher Teile der Wirtschaft geführt haben. Dies meint vor allem den noch fortgesetzt hohen Anteil des Staates am Eigentum von Großunternehmen. Schon zum Ende der zweiten (2008) und ganz besonders zu Beginn der dritten Amtszeit Wladimir Putins (2012), unterbrochen durch einen gemeinhin als Charade bezeichneten Amtswechsel mit dem Ministerpräsidenten Dimitri Medwedjew wurde deut-

¹⁶⁵ Vgl. Lehmann (2009), S. 104.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

lich, dass das über mehrere Jahre lang erfolgreich gelebte konsumbasierte Wachstumsmodell der 2000er Jahre sich mehr und mehr überholt hatte. Es begann schon eine sich verfestigende Stagnation, von der aus es bis dato nicht gelingt, auf einen nachhaltigen, investitionsbasierten Wachstumspfad einzuschwenken. Dies bedarf naturgemäß an einem sehr hohen Maß an unternehmerischer Initiative, die selbst in hochentwickelten Industriestaaten als »knappes Gut« anzusehen ist. Gerade das ohnehin oft schmale unternehmerische Potenzial will gehoben und gefördert sein, damit es seine Funktion als »kreativer Zerstörer« – im Falle Russlands wohl eher des »kreativen Schöpfers« – ausüben kann. Allerdings gelten gerade dafür die Bedingungen, die Versuche unternehmerischen Engagements in Russland vorfinden, im internationalen Vergleich fortgesetzt als eher schlecht bis sehr schlecht.

Waren in den Jahren von ca. 2000 bis 2012 insbesondere Finanzierungsrestriktionen und bürokratische Hürden die limitierenden Faktoren, so hat sich der Fokus zuletzt v.a. auf behördliche Willkür, Korruption, auf Probleme beim Erwerb von Grund und Boden aber auch z.B. hohe Kosten für den Erhalt eines Stromanschlusses verschoben. Obwohl die russische Regierung stets betont, an der Verbesserung des Geschäftsklimas auf allen Ebenen und in allen Bereichen straff arbeiten zu wollen, fehlen ihr doch weiterhin wichtige intrinsische Anreize dafür: solange dank ausreichend hoher Weltmarktpreise für Produkte aus dem Gewinnungsbergbau sich die Einnahmen des Staates auf wenige, aber sehr zuverlässige Einkommensquellen stützen können und keine übermäßigen Budgetrestriktionen existieren, scheint eine – auch regional – breitgefächerte, von Unternehmenssteuern maßgeblich mitgetragene Finanzierung der öffentlichen Haushalte und ihrer Politik nicht »notwendig« zu sein. Tendenzen eines sich aus der angesprochenen Dutch-Disease-Problematik ergebenden »Ressourcenfluchs« werden deutlich, die zu einer verfestigten Lähmung oder gar einer »Erstarrung« wirtschaftlicher Strukturen führen. An der differenzierten Ausgestaltung der für unternehmerisches Handeln wichtigen Rahmenbedingungen wird nicht zügig gearbeitet: der gesamtwirtschaftliche Strukturwandel stagniert – letztlich auch, weil auf mikroökonomischer Ebene nur wenige Anreize zum Tragen kommen, die unternehmensinterne Wandlungsprozesse begünstigen oder dabei behilflich sind, neue Wertschöpfungsketten – quasi »upstream« – zu organisieren. Diese wären notwendig, um für eine veredelnde Weiterverarbeitung der Produkte aus dem Gewinnungsbergbau zu Halbzeugen und/oder anderen, höheren Stufenprodukten (Leichtproduktion) zu sorgen oder gar zum Aufbau komplexerer Produktionsnetzwerke, wie man sie etwa im Bereich des Maschinenbaus in teilweise globaler Dimension antrifft, beizutragen.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

In jedem Fall hat sich nach einem kurzen Wiederaufleben des Wirtschaftsbooms nach der internationalen Finanz- und Wirtschaftskrise der Jahre 2009-2011 seit dem Jahr 2014 eine nun persistente makroökonomische Stagnation in Russland etabliert. Es wird zudem immer offenkundiger, dass das Land sich jetzt zum Beginn der 2020er Jahre an einem Scheidepunkt befindet und sich die Anzeichen dafür verdichten, dass – wenn es zu keiner grundlegenden Umsteuerung kommt – in gewisser Weise ähnlich gelagerte »Emerging Economies«, wie z.B. die der anderen Länder der BRICS-Gruppe, sich dank zweckmäßiger konzipierter Wirtschaftspolitiken künftig schneller entwickeln werden – und Russland weiter relativ zurückfällt. Am Verlauf der Entwicklung des BIP wird sichtbar, dass Russland durch die spezifische und einseitige Wirtschaftsstruktur anders »tickt« und das ganz offenkundig seit 2014, wenngleich schon länger fühlbar.¹⁶⁶ Im engeren Sinne entwickelt sich das Land anders als andere aufstrebende Schwellenländer und als osteuropäische EU-Länder: gegen Ende des Jahres 2012 ging das Wirtschaftswachstum auf Jahresbasis erstmalig seit 2009 ins Minus. Nach einer kurzen Erholung über das Jahr 2013 hinweg sank es schnell innerhalb des Jahres 2014 nach unten. Die Jahre 2015 und 2016 war ebenfalls von Schrumpfung geprägt, während es im Jahr 2017 dank einer signifikanten Erholung des Ölpreises wieder ein Wachstum gab. Zuletzt schwächte sich diese Dynamik jedoch schon wieder ab.

Die wirtschaftliche Entwicklung seit 2014 wurde ausgehend von der sog. Ukraine- und späteren Krimkrise folgend insgesamt geprägt von Sanktionsmaßnahmen »des Westens«, Gegenmaßnahmen Russlands und einem zunächst weitaus niedrigerem Niveau des Ölpreises, der sich als sog. Terms-of-Trade-Schock weit in die ressourcensektorabhängige russische Volkswirtschaft auswirkt. Dennoch zeigt sich das Land erstaunlich flexibel, was die Anpassung an die sich veränderten makroökonomischen Bedingungen anbetrifft. Hierbei kommt dem Arbeitsmarkt eine besondere Bedeutung zu. Stephan Barisitz, ein ausgewiesener Kenner der russischen Ökonomie und Bankenlandschaft, beschäftigte sich in einer SUERF Policy Note im April 2016 mit einer dem Titel zufolge trotz vorherrschender Krisenfaktoren »scheinbarparadox-guten« makroökonomischen Performance der russischen Volkswirtschaft.¹⁶⁷ Dank einer Reihe von Anpassungen ist es auch z.B. sanktionsbedingt zu keinen größeren Verwerfungen gekommen. Folgende wesentliche Anpassungsmaßnahmen wurden dabei realisiert:

- Freigabe des Rubelwechsellkurses,

¹⁶⁶ Vgl. World Bank (2016).

¹⁶⁷ Vgl. Barisitz (2016).

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

- Abwertung des Rubel,
- Konsumrückgang, insbes. auch im Bereich des Tourismus,
- Substitution einiger Importe durch heimische Güter,
- hohe Lohnflexibilität.

Im Ergebnis verblieb der Arbeitslosigkeit mit rund 6% auf einem international vergleichbar niedrigen Niveau. Zudem kam es Ende 2015 zu keinen Panikreaktionen der Bevölkerung wie noch Ende 2014, wo sich schon lang überwunden geglaubte Hamsterkauf- und Dollarisierungs-Tendenzen zeigten. Die Bevölkerung hat sich offenkundig an die Krisensituation »gewöhnt«. Dies stabilisiert zugleich die Einlagen bei den Banken und damit das Finanzintermediationssystem insgesamt. Auch das Bankensystem erwies sich trotz eines steigenden Anteils notleidender Kredite ebenfalls als verhältnismäßig stabil. Die Gründe sieht Barisitz in der über mehrere Jahre hinweg vorgenommenen Bereinigung des Bankenwesens von den sog. Pocket Banks und dem relativ hohen staatlichen Besitzanteil bei den Banken, der wie eine Versicherung wirkt (vgl. dazu auch Abschnitt 5.2). Die für die russischen Bürger negativsten Randerscheinungen der »flexiblen« Anpassung – insbesondere im Ergebnis der drastischen Abwertung des Rubels – liegen in der daraus resultierenden hohen Inflation, d.h. einem Kaufkraftverlust, der auch die Bedienung von Fremdwährungskrediten erschwert.

Wo könnten nun fortgesetzt die tieferen Gründe für diese »scheinbar-paradox-gute« Lage liegen? Barisitz argumentiert hier z.B. mit dem offenkundig sehr flexiblen Arbeitsmarkt und einem eher schwachen Gewerkschaftssystem. In Bezug auf die Lohnzahlung sind im Durchschnitt nur 60% der Löhne tariflich/vertraglich fixiert, während die anderen 40% eine Pufferfunktion übernehmen. Dies führt zunächst zu Lohnrückgängen, bevor es zu Entlassungen kommt. Weitere Faktoren sind ein flexibler Einsatz sog. Gastarbeiter (es sind mehr als zehn Millionen, überwiegend aus den GUS-Staaten; 2015 war Russland hinter den USA und Deutschland das drittgrößte Einwanderungsland der Welt) und eine zeitparallel zurückgehende Arbeitsbevölkerung im Zuge eines recht scharfen demografischen Übergangs.¹⁶⁸ Betrachtet man diese zwar rezessive aber noch verhältnismäßige robuste Lage der russischen Wirtschaft in einem weiträumigeren Kontext, kann unterstellt werden, dass diese das Ergebnis zweier wesentlicher Faktoren sind, deren Ursprung bis in die 1990er Jahre und mittleren 2000er Jahre zurückreicht: Zum einen führten die wirtschaftlich schwachen, aber von Öffnung und

¹⁶⁸ Vgl. Barisitz (2016), S. 4.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

Übergang zu marktwirtschaftlichen Prinzipien geprägten 1990er Jahre zu einem in Bezug auf Sozialleistungen vergleichsweise »schlanken« russischen Staat und einer in vielen Teilen sehr liberalen Wirtschaftsordnung mit per se wenigen Beschränkungen. Ausnahmen bilden natürlich sog. strategische Sektoren wie der Bankensektor, die Energiewirtschaft und die Rüstungsindustrie, die sich wie angesprochen zu einem großen Teil in Staatseigentum befinden. Zum anderen wurde mit Beginn der ersten Amtszeit von Putin eine streng stabilitätsorientierte Politik verfolgt und systematisch an der Reformierung und dem Aufbau eines funktionierenden Bank- und Finanzwesens – orientiert an internationalen Standards – gearbeitet. Diese beiden Faktoren wirken wie eine Dividende, die es der russischen Volkswirtschaft – trotz ihrer offenkundig ressourcenlastigen, einseitigen Wirtschaftsstruktur – ermöglicht, sehr flexibel auf die sowohl hausgemachten als auch externen ökonomischen Schocks zu reagieren. Der flexible Arbeitsmarkt und das dadurch hochgehaltene Beschäftigungsniveau sorgen für Ruhe in der Bevölkerung und erhalten somit auch die politische Stabilität. Ferner haben die Liberalisierung des Wechselkurses Ende 2014 und damit die starke Rubelabwertung zur Stabilisierung der Wirtschaft beigetragen.

3.6 Zur neueren Entwicklung speziell im Bereich der Landwirtschaft

Die in Folge der Sanktionen nach 2014 betriebene Importsubstitutionspolitik hat zu einer neuerlichen Dynamik im landwirtschaftlichen Sektor geführt. Die Weizen- und Fleischproduktion wächst kontinuierlich. Es ist auch geplant, die landwirtschaftliche Nutzfläche durch Reaktivierung einst nach dem Ende der Sowjetunion brachgefallener Flächen zu erhöhen.¹⁶⁹ Das sollte grundsätzlich auch für bessere Umfeldbedingungen für die mit diesem Sektor verbundenen wirtschaftlichen und sozialen Strukturen sprechen, wozu grundsätzlich auch der Kreis ländlicher Kreditgenossenschaften gehört. In allgemeiner Hinsicht kommt hinzu, dass die russische Bevölkerung bemerkenswert affin in Bezug zur Digitalisierung bzw. digitalen Innovationen ist und diese auch sehr kreativ in der Wirtschaft für die Entwicklung bzw. Weiterentwicklung bestehender Geschäftsmodelle eingesetzt wird. Die größere wirtschaftliche Leistung im Agrarbereich wird dadurch auch vom Staat zunehmend genutzt, um über Exportzölle zusätzlich Einnahmen abzuschöpfen. Ferner wird mit Local-Content-Klauseln gearbeitet, um die begleitend eingetretene Steigerung der Nachfrage nach landwirtschaftlichen Maschinen in Russland möglichst stark für eine Erhöhung der Produktionsleistung der Maschinenbaubran-

¹⁶⁹ Vgl. Götz / Gagalyuk (2021) und The Moscow Times (2021a).

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

che innerhalb des Landes zu nutzen. Die GTAI (2021) listet hierzu ein ganzes Programm auf, dass die russische Regierung für die Substitution von Importen beschlossen hat.¹⁷⁰ Auch werden Infrastrukturmaßnahmen speziell zum Ausbau der Umschlagkapazitäten auf Häfen forciert, um den Export zu unterstützen.¹⁷¹ Gegebenenfalls ergeben sich so insgesamt speziell für den Sektor der Landwirtschaft und die direkt mit ihm verbundenen Branchen Wachstumsaussichten über den eher schwachen bis moderaten Wachstumspfad der russischen Gesamtwirtschaft hinaus.¹⁷²

3.7 Ausblick ausgehend von der gegenwärtigen Situation in 2021 – künftige Wirtschaftspolitik

Wenngleich die strukturellen Probleme der russischen Volkswirtschaft sehr tief verankert sind, kann aus der jetzigen letztlich gar nicht allzu »paradox-stabilen« Situation heraus in gewisser Weise »nach vorn geblickt« werden.¹⁷³ Die ebenfalls im internationalen Vergleich niedrige Staatsverschuldung von ca. 11% des BIP, die nach wie vor gefüllten Stabilisierungs- und Reservefonds als auch signifikante Währungsreserven bieten hierfür eine Grundlage.¹⁷⁴ Die russische Politik, die Bürger und nicht zuletzt die Unternehmer haben es sprichwörtlich »in der Hand«. Mittelfristig jedoch wird die wirtschaftliche Entwicklung von der des Ölpreises abhängen, langfristig von strukturellen Reformen. In einem Russian Economic Report der Weltbank vom November 2016 verweist diese auf gewisse, wenngleich schwache Aufwärtsbewegungen der russischen Wirtschaft nach dem unmittelbaren sanktionsbedingten Einbruch: *“This growth upsurge, however, is unlikely to turn the tide in terms of building a more diversified economy.”*¹⁷⁵ In dem Report werden besonders die wieder stark zugenommene Konzentration der Eigentumsverhältnisse benannt, die die Corporate Governance schwächen. Zudem wird auf die negative demografische Entwicklung verwiesen. Diese unterstützt zwar den Arbeitsmarkt kurzfristig, bildet aber langfristig eine hinzukommende Herausforderung – parallel zu den notwendigen strukturellen Reformen. Diese negative demografische Entwicklung könnte sich tatsächlich zu einer Achilles-Ferse für diese durchaus auch jetzt zum gegen-

¹⁷⁰ Ebenso wird versucht, bei staatlichen Beschaffungen stärker heimische Anbieter zu bevorzugen. Vgl. GTAI (2020) zu einzelnen Maßnahmen.

¹⁷¹ Vgl. Reuters (2019) zu einzelnen unternommenen und geplanten Maßnahmen.

¹⁷² Vgl. Wegren (2021).

¹⁷³ Zu den strukturellen Verkrustungen vgl. speziell Schönfelder (2015). Betreffs möglicher Handlungsoptionen vgl. Rochlitz (2021).

¹⁷⁴ Vgl. Barisitz (2016), S. 5f.

¹⁷⁵ World Bank (2016), S. 10.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

wärtigen Stand Mitte 2021 gegebene Möglichkeit des »Nach-vorn-Blickens« erweisen. Dabei muss auch stets die politische Situation im Land beachtet werden. Die Reaktion der Bevölkerung zuletzt auf die vorgenommene Erhöhung des Renteneinstiegalters und von Verbrauchssteuern war sehr negativ und erinnert stark an die auch schon einmal früher zwischenzeitlich bzw. nicht anhaltend eingetretene Verringerung der Zustimmungswerte für Wladimir Putin. Im Laufe dieses insbesondere auch Wahljahres 2021 erscheint die Zustimmung zum Präsidenten jedoch ungewöhnlich niedrig zu sein und es ist auch nicht zwingend eine Perspektive zur Besserung ersichtlich. So erklärt sich wohl auch, dass die Regierung immer repressiver gegen auch bislang noch tolerierte Formen der offenen Meinungsbildung vorgeht.

Kluge (2019) beleuchtete die sich hieraus ergebenden Risiken finanzieller und politischer Natur. Er sieht einen zentralen Zusammenhang zwischen den Zustimmungswerten und der Lage älterer Wählerschichten. Dieser zwingt die Regierung, zum Machterhalt eine eher paternalistische Sozialpolitik zu verfolgen, die sich als sehr kostspielig erweisen kann und zugleich unvereinbar mit dem Ziel ist, sowohl das Budget unter Kontrolle zu halten und gleichzeitig auch langfristig in Wachstum zu investieren. Dabei gibt es in intellektuellen Kreisen eine Strategiedebatte. Während ein eher marktliberaler Flügel um den früheren Finanzminister Alexej Kudrin durch Umschichtung von Mitteln aus dem Sicherheits- und Militärbereich auf die Förderung der Angebotsseite durch Investitionen in Bildung, den Gesundheitssektor und die Infrastruktur setzt¹⁷⁶, plädieren Mitglieder des sog. Stolypin Clubs für eine eher nachfrageorientierte Ausgabenpolitik, die nicht ausgelastete Produktionskapazitäten mit Hilfe zusätzlicher Staatsausgaben gepaart mit einer lockereren Geldpolitik anspricht.¹⁷⁷

Die gegenwärtige Wirtschaftspolitik Putins seit seiner Einführungsrede 2018 spricht eher für eine Zuneigung zum Konzept von Kudrin, indem sie weiter auf finanzpolitische Stabilität und Kontrolle setzt. So wurde auch Kudrin zuletzt zum Chef des Rechnungshofes bestellt, um die ordnungsgemäße Verwendung von Investitionsmitteln zu überwachen. Leider führt diese stärkere Ausgabenkontrolle aber auch zu einer sich wieder verstärkenden Tendenz zur Machtzentralisierung, was die Einnahme und Ausgabeverantwortung in den Regionen untergräbt. Wie oben schon angeführt, sollten gerade diese stärker in der direkten Verantwortung stehen, um Anreize für gute lokale Politik zur Ansiedlung von Unternehmen zu haben. Was die Unterstützung von Ansiedlungen anbetrifft, hat die Zentralregierung zuletzt viel dafür getan, die

¹⁷⁶ Dies wird als »Fiskales Manöver« bezeichnet. Vgl. Kluge (2019), S. 28.

¹⁷⁷ Vgl. Kluge (2019), S. 29. Der Club plädiert auch explizit für eine Förderung des Militärssektors, während Kudrin diesen eher als Sektor mit wenig Beitrag zum langfristigen Wachstum sieht.

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

Rahmenbedingungen für Investitionen zu verbessern. Der o.g. genannte Doing Business-Ranking-Platz hat sich dadurch zuletzt deutlich verbessert. Auch berichten Praktiker aus dem juristischen Bereich auf einer Veranstaltung des Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. (OA), dass das Durchsetzen von Forderungen zügig funktioniert.¹⁷⁸

Zugleich werden gezielt Anreize gesetzt, um einzelne Leuchtturm-Investitionen ins Land zu holen. So wurde z.B. mit der Daimler AG 2019 ein sog. Special Investment Contract geschlossen, um die Ansiedlung eines Produktionswerkes in Kaluga mit langjährigen Steuerbefreiungen zu unterstützen. Positiv stimmt auch, dass die russische Bevölkerung insgesamt sehr aufgeschlossen der Digitalisierung gegenübersteht und Unternehmen daraus konsequent neue Geschäftsmodelle entwickeln. Dies gilt auch für Unternehmen aus der Finanzbranche. So plant z.B. die Sberbank auf Basis des Kontakts zu ihrem sehr großen Kundenstamm, ihre Aktivitäten auf das Retailgeschäft auszuweiten.¹⁷⁹

Insgesamt gesehen könnte auch eine hohe Bedeutung einzelnen Regionen zukommen, um sich ggf. durch besondere eigene Anstrengungen von der allgemein schwachen wirtschaftlichen Dynamik auf makroökonomischen Niveau abzukoppeln. Chance und Ansatz für regionale Konjunkturen könnten in der Konzentration und dem Ausbau eigener Stärken liegen (vgl. auch den sog. Smart Specialisation-Ansatz nach Foray (2015)). Zudem sollte vor allem auch die Erneuerung und der Ausbau der Infrastruktur für einen verbesserten Marktzugang lokal als auch überregional / föderal / international sorgen können.

Der Zentralregierung obliegt es allerdings, die einst zu Beginn der 2000er Jahre begonnene Reformgeschichte weiter fortzuschreiben. Rochlitz (2021) liefert hierzu einen hervorragenden Ausblick, was prinzipiell möglich wäre, um auch als Land insgesamt Anschluss an andere sich schneller entwickelnde Schwellenländer halten zu können.¹⁸⁰ Das die Regierung in der Lage ist, stringent Reformen durchzusetzen, lässt sich im Bereich der sehr erfolgreich praktizierten makroökonomischen Stabilitätspolitik erkennen. Insbesondere die Russische Zentralbank als wesentlicher Akteur hat hierzu eine Reihe von wichtigen Schritten in den letzten Jahren vollzogen. Sie betreibt nunmehr schon für eine geraume Zeit eine Politik des

¹⁷⁸ Vgl. OA (2021). Dabei hielt André Scholz, Partner RSP International, einen Vortrag über das »Investitionsklima in Russland aus steuerlicher und rechtlicher Sicht«. Vgl. Scholz (2021).

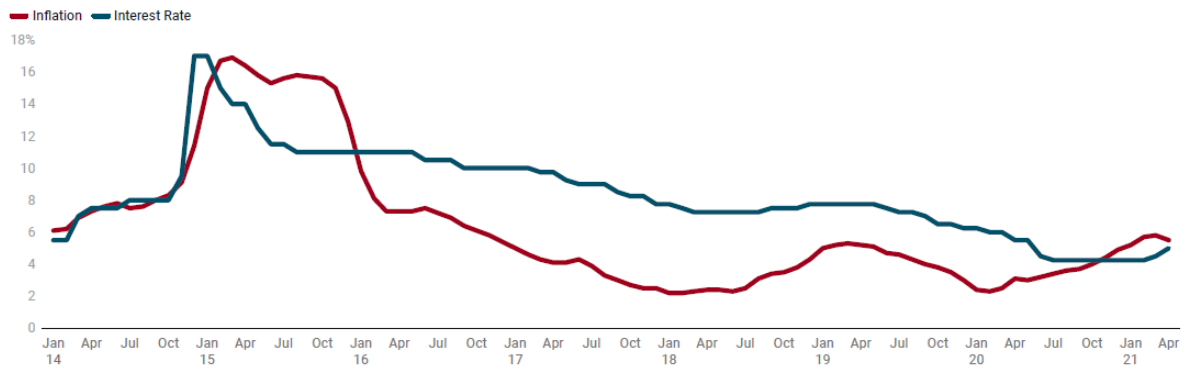
¹⁷⁹ Vgl. The Moscow Times (2020). Darin heißt es u.a.: „By the end of the decade, non-banking profits could contribute a significant 20-30% of the group's total income. The bank also wants its non-finance operations to be worth the same, in terms of market capitalization, as its core banking arm.”

¹⁸⁰ Vgl. Rochlitz (2021).

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

sog. Inflation Targeting, die es vermocht hat, die Inflation unter Kontrolle zu bringen und signifikant zu senken (vgl. Abb 3-11).

Abbildung 3-11 Die Entwicklung von Inflationsrate und Zinssatz von Januar 2014 bis April 2021



Quelle: The Moscow Times (2021b).

Dadurch hat sie auch die geldpolitischen Voraussetzungen für die Ausreichung längerfristiger Kredite geschaffen. Elvira Nabiullina, seit 2013 Gouverneurin der russischen Zentralbank, hat in einer Lecture-Veranstaltung des IWF im Jahr 2018 einen Überblick zu den vorgenommenen Maßnahmen zur Steigerung der makroökonomischen Stabilität gegeben. Diese sind in der nachfolgenden Tabelle zusammengefasst.

Tabelle 3-9 Neuerliche Maßnahmen zur Steigerung der makroökonomischen Stabilität

Volatilitätsmanagement und Einführung einer Fiskalregel	Erhöhung der Resilienz des Bankensektors	Betreiben einer aktiven Kommunikationspolitik
<ul style="list-style-type: none"> ▪ kurzzeitige scharfe Erhöhung des Zinssatzes auf 17% ▪ vorhandene Devisenreserven zum Management des Wechselkurses eingesetzt ▪ Fiskalregel eingeführt ▪ dadurch wurde der Wechselkurs vom Ölpreis entkoppelt ▪ Liquiditätsstützen, um mit dem Verlust des Zugangs zum internationalen Finanzmarkt für Unternehmen und Banken umzugehen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verbesserung von Regulierung und Aufsicht ▪ Schließung schwacher Institute: ca. 400 Lizenzen entzogen ▪ Makroprudenzielle Maßnahmen, um weiteren Aufwuchs von Konsumentenkrediten zu zügeln ▪ Forbearance-Maßnahmen zur Anpassung einiger Banken ▪ Bankenrekapitalisierungsprogramm ▪ Debt-to-income-Regel geplant zur Begrenzung der Kreditaufnahme von Unternehmen im Ausland 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Set an Kommunikations- und Informationsinstrumenten zusammengestellt ▪ Webseite zu Financial Literacy ▪ das Publikum soll die Zentralbank verstehen und dadurch Vertrauen aufbauen

3. Der makroökonomische Rahmen – Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung, regionale Entwicklung, Unternehmertum, Landwirtschaft und ökonomische Perspektive

	<ul style="list-style-type: none">▪ Regulative Maßnahmen zur Begrenzung der Vergabe von Fremdwährungskrediten an heimische Akteure	
--	--	--

Quelle: Nabiullina (2018).

Auch hat es die Zentralbank vermocht, neben der prinzipiellen Abstimmung mit der Regierung (insbesondere zur Einführung einer Fiskalregel) bis dato eine weitgehende Unabhängigkeit zu bewahren und tritt auch öffentlich durchaus eigenbestimmt auf.¹⁸¹

¹⁸¹ Vgl. The Moscow Times (2021b). Zum Beispiel vertrat die Notenbankpräsidentin Nabiullina auf einer internationalen Konferenz in St. Petersburg Anfang 2021 öffentlich im Gegensatz zum russischen Finanzminister Anton Siluanow die Meinung, dass Preisbeschränkungen z.B. bei Lebensmitteln der falsche Weg sind, um die Inflation zu bekämpfen und diese nicht marktwirtschaftskonform sind.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

4 Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Wenn im Späteren aufgezeigt werden soll, wie Kreditgenossenschaften mit ihrer speziellen Form der Kreditvergabe zu einer Verbreiterung der Finanzierungsmöglichkeiten in ländlichen Räumen unter den speziellen Umständen hoher Informationsasymmetrien, Transaktionskosten und mangelnder Sicherheiten beitragen können, muss zunächst prinzipiell geklärt werden, inwieweit »Financial Development« überhaupt zu »Economic Development« beitragen kann, oder ob nicht zum Beispiel eine inverse Kausalität vorliegt, wonach erst eine fortschreitende wirtschaftliche Entwicklung eine Evolution des Finanzsektors bedingt.¹⁸² So schreiben bspw. Green et al. (2005, S. 3):

„Indeed the issue of causality between financial development and economic growth may be described as the ‚chicken and egg problem of finance and development‘.“

Eine Beschäftigung mit dieser Frage ist für diese Arbeit von grundlegender Bedeutung, da im Ergebnis letztlich auch Aussagen getroffen werden sollen, inwieweit Kreditgenossenschaften als Instrument eine aktiven Entwicklungspolitik einsetzbar sind – dies nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund der schon seit schon mehr als 20 Jahre geführten Debatte über den sog. »Microfinance Promise« bzw. die Effekte der sog. »Microfinance Revolution«.¹⁸³

4.1 Der Finance & Development-Ansatz

Die Arbeit von Joan Robinson (1952) und ihre These, dass „...where enterprise leads finance follows.“¹⁸⁴ kann als Ausgangspunkt der (neuzeitlichen) Nachkriegsdebatte über die Rolle des Finanzsektors im wirtschaftlichen Entwicklungsprozess gesehen werden.¹⁸⁵ In der Folge erschien eine Reihe von insbesondere wirtschaftshistorischen Arbeiten, welche wie die von Gerschenkron (1962), Patrick (1966) und Cameron et al. (1967) durch einen Blick in die Geschichte der Industrialisierung die Bedeutung des Finanzsektors für die Entwicklung einzelner Länder analysierten. Insbesondere Länder wie Deutschland, Großbritannien, die USA, aber auch Japan und Russland standen dabei im Mittelpunkt. Insgesamt kommen sie zu dem Ergebnis, dass wirtschaftliche Entwicklung und die Herausbildung eines Finanzsektors stark

¹⁸² Demnach könnte die Grundfrage für diesen Abschnitt folgendermaßen formuliert werden: Gibt es einen nachweisbaren kausalen Zusammenhang zwischen der finanziellen Entwicklung und der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes? Vgl. Graff (2000), S. 2.

¹⁸³ Vgl. dazu die Ausführungen in Kapitel 5.3.3.

¹⁸⁴ Robinson (1952), S. 86f. (zitiert nach Patrick (1966), S. 174).

¹⁸⁵ Schumpeter (1912) wies schon ca. 40 Jahre vorher auf die besondere Bedeutung von Banken als Unterstützer von Unternehmern hin.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

miteinander verknüpft sind. Die Richtung der Kausalität, d.h. die Frage, ob die Entwicklung des Finanzsektors die gesamtwirtschaftliche Entwicklung direkt positiv beeinflusst (»supply-leading-Ansatz«), oder vice versa eher die gesamtwirtschaftliche Entwicklung die Herausbildung eines leistungsfähigen Finanzsektors befördert (»demand-following-Ansatz«), konnte zu dem damaligen Zeitpunkt (noch) nicht geklärt werden bzw. war nicht Gegenstand der Analyse. Parallel zu diesen primär wirtschaftshistorischen Betrachtungen entwickelte sich eine eher formal-analytische Literatur, die sich zunächst der generellen Rolle des Finanzsektors innerhalb der Austauschprozesse einer Volkswirtschaft widmete. Auf dem Gebiet der Wachstumstheorie war es Moses Abramovitz, der schon 1952 auf die besondere Bedeutung von Finanzinstitutionen und für sie adäquater Rahmenbedingungen hinwies:

*“...one of the most pressing needs of backward economic communities is to promote financial integrity, establish effective and cheap protection for the rights of creditors, and create the financial institutions through which the savings of the community can be efficiently channeled into the hands of active investors.”*¹⁸⁶

Einen häufig zitierten Startpunkt bildete dabei der Aufsatz von Gurley und Shaw (1955), in dem die beiden Autoren in sehr anschaulicher Weise die Funktion von Finanzintermediären als Transmitter von »loanable funds« zwischen »spending units« herausarbeiteten und einen expliziten Einbezug dieser Funktionen in die Theorie realen wirtschaftlichen Wachstums forderten.¹⁸⁷ Dieser explizite Einbezug wurde jedoch in den sich mit der Arbeit von Solow (1956) entspinneuden Entwicklung neoklassischer Wachstumstheorien der neueren Zeit zunächst nicht vorgenommen.¹⁸⁸ Vielmehr wurden zunächst Wachstumstheorien entwickelt, die von vornherein die Äquivalenz von Ersparnissen und Investitionen annahmen und keinerlei Raum für intermediäre Institutionen vorsahen. In diesem Wachstumsmodell konnte somit nicht einmal eine Beeinflussung der Sparquote als möglich angesehen werden, da diese nur in der Anpassungsphase hin zu dem vom Modell bestimmten langfristigen Wachstumsgleichgewicht eine Rolle spielt und nur einen Niveaueffekt bedingt.¹⁸⁹ Tobin (1965) war einer der ersten, der versuchte, Geld in die Wachstumstheorie (zumindest) implizit einzuführen – allerdings mit relativ geringer Aussagekraft. Ein expliziter Einbezug von Geld in die Wachstumstheorie wurde durch Levhari / Patinkin (1968) vorgenommen, die Geld bzw. Realkasse (M/P)

¹⁸⁶ Abramovitz (1952), S. 111.

¹⁸⁷ Sie waren es auch, die für eine Erweiterung der (keynesianischen) „Financial Theory of Growth“ plädierten, welche explizit die Akkumulation langfristiger Schulden und die Existenz nicht-monetärer Finanzintermediäre einschließt und den Zusammenhang zur „realen“ Entwicklung herstellt (vgl. S. 528f.).

¹⁸⁸ Swan (1956) entwickelte parallel zu Solow eine identische Wachstumstheorie.

¹⁸⁹ Vgl. Bretschger (1996), S. 99.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

als Mittel zur Vereinfachung von Tauschprozessen direkt als produktiven Faktor in die Produktionsfunktion Solows integrierten. Da – bei genauem Hinsehen – Geld nicht einmal im Annahmengebäude der neoklassischen Theorie (allenfalls als Numeraire) eine Funktion hat, lässt sich die Existenz von organisierten Finanzmärkten und Finanzintermediären erst recht nicht in diese Theorie integrieren. Dazu bedarf es einer Aufweichung der Annahmen eines perfekten, kostenlosen und friktionsfreien Austauschs unter vollständiger Information, die in der Welt von Arrow / Debreu (1954) gegeben sind. Die von den Monetaristen postulierte Kernannahme eines (auf lange Sicht) vollständig funktionierenden Kapitalmarktes muss dann fallengelassen werden.

Die beiden einflussreichsten Vertreter eines modifizierten neoklassischen Ansatzes sind unbestritten McKinnon (1973) und Shaw (1973). Diese betonten zum einen direkt die hohe Bedeutung eines funktionierenden Geldsystems unter der v.a. in Entwicklungsländern vorherrschenden Dominanz der Eigen-Finanzierung (McKinnon's Komplementaritätshypothese) und zum anderen die herausragende Bedeutung von Finanzintermediären – insbes. von Banken – für die externe Finanzierung (Shaw's Debt-Intermediation-View). Die nachfolgende Übersicht liefert einen Überblick über die Ursprünge bzw. die Entwicklung des Finance & Development-Ansatzes hin zu seiner Einbettung in die Neue Wachstumstheorie.¹⁹⁰ Die Entwicklung ist das Ergebnis einer Synthese aus drei Teilsträngen bzw. Theoriegebäuden:

- (1) Postkeynesianische / Wirtschaftshistorische Betrachtungen, die teilweise die Grundlage für die Arbeiten von McKinnon, Shaw und späterer Neo-Strukturalisten¹⁹¹ bilden,
- (2) die Neoklassische Wachstumstheorie, die durch Solow-Swan begründet wurde¹⁹² und später den Ausgangspunkt für die Formulierung der Neuen (Endogenen) Wachstumstheorie bildete¹⁹³ und
- (3) das Gebiet der Neuen Institutionenökonomik, insbes. der Agency-Theorie, deren Konzepte in die Entwicklung einer neueren – anreizbasierten – Theorie der Kreditrationierung einfließen.

¹⁹⁰ Zur Neuen Wachstumstheorie vgl. insbes. Aghion / Howitt (1998) wie auch z.B. Bretschger (1996), Jones (2002) und Barro / Sala-i-Martin (2004).

¹⁹¹ Auch wenn die Arbeit von Schumpeter (1912) vor dem hier betrachteten Zeitraum entstanden ist, muss sie als eine in vielen später erschienen Arbeiten zur Rolle des Finanzsektors zitierte Grundlage genannt werden.

¹⁹² Erweiterungen nehmen später Mankiw et al. (1992), Barro (1999) und Caselli / Ventura (2000) vor. Vgl. dazu Barro / Sala-i-Martin (2004), S. 19.

¹⁹³ Als wichtige Vorarbeiten gelten die von Knight (1944), Arrow (1962), Uzawa (1965) und Sheshinski (1967). Nach den zu Beginn der 1990er entstandenen Arbeiten wurde der Ansatz u.a. weiter ergänzt bzw. entwickelt durch Jones (1999), Aghion et al. (2001, 2002). Vgl. dazu Barro / Sala-i-Martin (2004), S. 19.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

In der Tabelle 4-1 werden ausgewählte viel zitierte Beiträge und daran andockende Theoriebereiche aufgezeigt.

Tabelle 4-1 Entwicklungslinien des »Finance & Development«-Ansatzes

Wirtschaftshistoriker / Post-Keynesianer	Neoklassische Wachstumstheorie	Neue Institutionenökonomik (insbes. Agency-Theorie)
ROBINSON (1952) GOLDSMITH (1955) GURLEY / SHAW (1955) GERSCHENKRON (1962) PATRICK (1966) GURLEY (1967) GURLEY / SHAW (1967) CAMERON (1967) GOLDSMITH (1969) RANIS (1975)	SOLOW (1956) SWAN (1956) CASS (1965) KOOPMANS (1965) Einbezug des monetären Sektors in das Modell von Solow-Swan TOBIN (1965) JOHNSON (1967) LEVHARI / PATINKIN (1968)	AKERLOF (1970) SPENCE (1973) STIGLITZ (1975) JENSEN / MECKLING (1976) ROTHSCHILD / STIGLITZ (1976) GREENWALD (1979) WILSON (1980)
McKinnon/Shaw-School	Neue Wachstumstheorie¹⁹⁴	Neuere (anreizbasierte) Theorie der Kreditrationierung¹⁹⁵
MCKINNON (1973) SHAW (1973) SPELLMAN (1976) KAPUR (1976) FRY (1978) MATHIESON (1980) MCKINNON (1993)	ROMER (1986) LUCAS (1988) BARRO (1990) REBELO (1991) GROSSMAN / HELPMAN (1991B) AGHION / HOWITT (1992)	JAFFEE / RUSSELL (1976) KEETON (1979) STIGLITZ / WEISS (1981) BESTER (1985) WILLIAMSON (1986) MILDE / RILEY (1988) BERNANKE / GERTLER (1989)
Neo-Strukturalisten	Integration bzw. Endogenisierung von »Financial Development«	Neuere Theorie der Finanzintermediation
SUMMERS / SUMMERS (1989) BENCIVENGA / SMITH (1992) STIGLITZ (1994) HELLMANN ET AL. (1996)	GREENWOOD / JOVANOVIC (1990) BENCIVENGA / SMITH (1991) SAINT-PAUL (1992) SUSSMAN (1993) BENCIVENGA / SMITH (1993) KING / LEVINE (1993) PAGANO (1993) BENCIVENGA ET AL. (1995) BERTHÉLEMY / VAROUDAKIS (1996) ROUSSEAU (1998)	LELAND / PYLE (1977) TOWNSEND (1978) DIAMOND / DYBVIK (1983) TOWNSEND (1983) DIAMOND (1984) FAMA (1985) BOYD / PRESCOTT (1986) WILLIAMSON (1987) GERTLER (1988) HELLWIG (1989)
New Development Finance	Neuste Hybrid-Theorien	
GREENWALD ET AL. (1993) KRAHNEN / SCHMIDT (1994) MORDOCH (1999) RAO (2003)	TOWNSEND / UEDA (2006) GREENWOOD ET AL. (2007)	

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Barro / Sala-i-Martin (2004, S. 16-21) und Fry (1995).

Im Folgenden wird auf einzelne Entwicklungslinien bzw. Arbeiten speziell eingegangen.

¹⁹⁴ Hinweise zu den Vorläufern der Neuen Wachstumstheorie finden sich z.B. zuletzt auch bei Stiglitz (2011).

¹⁹⁵ Hier gelten Smith (1972) und Koskela (1976, 1979, 1983) als wichtige Vorreiter. Vgl. dazu Terberger (1987), S. 68, 93 und 95.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

4.1.1 Postkeynesianische / wirtschaftshistorische Betrachtungen

Joan Robinson (1952) beginnt in ihren Betrachtungen zu »The Rate of Interest« mit einem eindeutigen Hinweis auf den Zusammenhang zwischen sozio-ökonomischer Entwicklung und der Entwicklung des Finanzsystems:

*„The most important influences upon interest rates—which account for, say, the difference between 30% in an Indian village and 3% in London—are social, legal, and institutional. Side by side with industrial revolution went great technical progress in the provision of credit and the reduction of lender’s risk and great changes in social habits favourable to lending; and in the broad sweep of history these considerations are more significant than any others.“*¹⁹⁶

In ihrem Essay »The Generalisation of the General Theory« erörtert Robinson gewisse »Flaschenhälse« bzw. Engpassfaktoren, die eine Volkswirtschaft in ihrem Wachstum behindern bzw. beschränken. Ein Aspekt ist dabei die Frage nach den Finanzierungsmöglichkeiten:

*“Unlimited borrowing would be possible only where there was no uncertainty about future profits, not only in the broad, but in respect to the fortunes of individual enterprises. Where there is uncertainty, borrowers must provide lenders with more security than their hopes, and investment plans are limited by the supply of finance.“*¹⁹⁷

Robinson gibt (an dieser Stelle unbeabsichtigt) ein gelungenes Beispiel für die Notwendigkeit der Intermediation. Sie beschreibt eine Konstellation, in der junge und investitionswillige neben älteren, vorsichtigen und deshalb angestrengt sparenden Unternehmern koexistieren:

*„The young firms would like to continue investment, but soon they have no more funds. The old firms have the funds but hesitate to commit them.“*¹⁹⁸

Daraus schließt sie:

*„...not the amount, but the distribution, of saving in one period has an influence upon the course of investment in the next.“*¹⁹⁹

Robinson betrachtet danach die Finanzierungsmöglichkeiten der Unternehmer auf der Basis von Krediten, die diese von »Rentiers« zur Verfügung gestellt bekommen können. Sie betont jedoch in diesem Zusammenhang die Abhängigkeit der Investitionspläne (bzw. der Chance ihrer Realisierung) von der vorherrschenden Vermögensverteilung. D.h., sie betont die Notwendigkeit der Einbringung von Sicherheiten:

¹⁹⁶ Robinson (1952), S. 3. Die Setzung der Trennstriche folgt dem Originaltext.

¹⁹⁷ Ebenda, S. 80.

¹⁹⁸ Ebenda, S. 83.

¹⁹⁹ Ebenda, S. 83.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

*„There is an element of the pawnshop in even the most sophisticated kind of borrowing—existing wealth is pledged as a guarantee for new loans.“*²⁰⁰

Dabei – wenngleich nur in einer Fußnote – betont sie die positive Abhängigkeit des Kreditvolumens von dem vom Unternehmer »gebotenen« Zinssatz. Sie betont aber auch, dass dies keinesfalls im »Bau von Luftschlössern« endet:

*„...the amount that any one can arrange to borrow, at a particular moment, increases up to a certain point with the interest rate that he offers, though it does not increase indefinitely, since it is of no use to try to attract finance by offering a rate of interest that no one believes the borrower will be able to honour.“*²⁰¹

Wenn ein Großteil der verfügbaren Ersparnis außerhalb des Unternehmenssektors anfällt, steigt die Bedeutung externer Finanziers. Hier sieht Robinson auch eine Rolle für Banken, die das Vermögen der Finanziers (Rentiers) in Form von Einlagen entgegennehmen und dies gewissermaßen selbst in den Unternehmenssektor investieren.²⁰² Als weitere Einflussfaktoren sieht sie (1) die Erwartungshaltung, (2) rechtliche und institutionelle Arrangements sowie (3) den Habitus der Kreditgeber. Robinson beobachtet dabei eine generelle Tendenz, dass sich das Angebot an Finanzierungsleistungen in Abhängigkeit von der Nachfrage entwickelt:

*„There is a general tendency for the supply of finance to move with the demand for it. It is true, of course, that at any moment there are many excellent ideas which cannot be implemented because those who have conceived them are unable to back them with finance. But, by and large, it seems to be the case that where enterprise leads finance follows.“*²⁰³

Ihrer Ansicht nach steigern gesamtwirtschaftliche Impulse, die zu unternehmerischem Handeln anregen, gleichzeitig auch die Bereitschaft von »owners of wealth« zur Kreditvergabe bzw. Beteiligung und regen unmittelbar zur Suche bzw. Findung von Möglichkeiten an, mit der Knappheit an Finanzierungsmitteln umzugehen. In diesem Zusammenhang sei erwähnt, dass sie die »Erfindung« der Institution »Aktiengesellschaft« als ähnlich bahnbrechend ansieht wie die Erfindung der Dampfmaschine.²⁰⁴ Dabei stellt sie auch fest:

*„On the other hand, in a stagnant economy it is impossible to say whether it is lack of enterprise or lack of finance which prevents development from getting under way.“*²⁰⁵

²⁰⁰ Robinson (1952), S. 83f. Die Setzung des Trennstriches folgt dem Originaltext.

²⁰¹ Ebenda, S. 83. Vgl. dazu auch die Ausführungen von Akerlof (1970) in Bezug auf die Kreditrationierung für Autokäufer im Hochpreissegment. Die Aussage weist zudem große Ähnlichkeiten zu den später von Stiglitz / Weiss (1981) getroffenen Annahmen über das Verhalten von Kreditnehmern auf.

²⁰² Vgl. Robinson (1952), S. 85.

²⁰³ Ebenda, S. 84.

²⁰⁴ Vgl. Ebenda, S. 86f.

²⁰⁵ Ebenda, S. 87. Hieraus wird nicht zuletzt auch ihre keynesianische Orientierung deutlich.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Womit sie eindeutig auf den Zusammenhang zwischen positiven Erwartungshaltungen und der Möglichkeit zur Finanzierung von Investitionen eingeht und das Konzept der keynesianischen Liquiditätspräferenz anspricht (vgl. dazu auch den Abschnitt 6.1.1):

*„A fall in confidence restricts the supply of finance at the same time as it checks the desire to invest.“*²⁰⁶

und letztlich daraus schließt, dass Finanzierungsmöglichkeiten keinesfalls als »starrer Flaschenhals« anzusehen sind, sondern eher als Rahmenfaktor, der wachstumsbehindernd oder -beschleunigend wirken kann:

*„Thus the supply of finance cannot be regarded as a rigid bottleneck limiting the rate of investment, but must be treated rather as an element in the general atmosphere encouraging or retarding accumulation.“*²⁰⁷

Im Weiteren weist sie darauf hin, dass die Umsetzung von Innovationen mit steigendem Mindestkapitaleinsatz und Risiko verbunden ist, was die Zahl derjenigen Unternehmer begrenzt, die die notwendige Finanzierung aufbringen können. Ein Mangel an Finanzierungsmöglichkeiten kann deshalb auch eine Monopolisierung begünstigen.²⁰⁸ Andererseits weist sie erneut auf die Innovationsfähigkeit des Finanzsektors selbst hin:

*„Innovations in the supply of finance (such as the application of the hire-purchase system to house building) may suddenly make it possible to satisfy a formerly latent demand for investment, and bring about a spurt of accumulation.“*²⁰⁹

Insgesamt betrachtet gilt Joan Robinson mit ihren Betrachtungen zum dem sich primär als Antwort auf die Bedürfnisse des Unternehmenssektor entwickelnden Finanzsektor als Wegbereiterin des s.g. »demand-following-Ansatzes«.

In einem ebenfalls vielzitierten Werk beschäftigen sich Cameron et al. (1967) mit der Rolle des Bankensektors in der frühen Phase der Industrialisierung aus einer primär wirtschaftshistorischen Perspektive. Im Fokus stehen dabei England, Schottland, Frankreich, Belgien, Deutschland, Russland und Japan. Sie arbeiten heraus, dass es konträr zur Auffassung eines eher passiven, der Nachfrage folgenden Finanzsektors in der Historie eine Reihe von Beispielen für einen vorausseilenden Finanzsektor gibt:

²⁰⁶ Robinson (1952), S. 87.

²⁰⁷ Ebenda, S. 87.

²⁰⁸ Vgl. Ebenda, S. 103.

²⁰⁹ Ebenda, S. 120.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

*„...there are a number of historical instances in which financial institutions constituted leading sectors in development; these institutions were “growth-inducing” through direct industrial promotion and finance.”*²¹⁰

Ähnlich wie Robinson (1952) arbeiten darin Cameron und Patrick zunächst heraus, dass Struktur und Effizienz (vgl. ihr Beispiel zur Höhe des Zinssatzes in einem indischen Dorf vs. dem in London) von Finanzsektoren stark von nicht-ökonomischen Kontextfaktoren abhängen:

*„The financial structure is shaped by a number of economic and non-economic factors, and that structure affects the character and effectiveness of the system’s functions. The efficiency with which any given financial system performs its functions depends not only on the strength of the demand for its services, but on a host of legal, institutional, administrative, and even geographical factors as well.”*²¹¹

Sie unterscheiden drei Formen bzw. Fälle der Interaktion:

- 1.) den Fall, in dem unzureichende Finanzierung industrielle bzw. geschäftliche Entwicklung begrenzt bzw. behindert,
- 2.) den Fall, dass das Finanzsystem rein begleitend agiert (»purely permissive«) und allen kreditwürdigen Bewerbern Finanzierungen bereitstellt, und
- 3.) den Fall, dass Finanzinstitutionen selbst »aktiv« sind, d.h. nach neuen Investitionschancen Ausschau halten bzw. Kreditbewerbern bei ihren Vorhaben weitgehende Unterstützung bieten.

Demnach bestimmt die Struktur und Arbeitsweise eines Finanzsystems, inwieweit es – fördernd oder hemmend – den fortlaufenden Industrialisierungsprozess beeinflusst.²¹²

*„Metaphorically, finance is the lubricant of the process of economic growth, and the banking system is the chief dispenser of finance.”*²¹³

Cameron und Patrick betonen, dass es weniger von Interesse ist, ob »Finance« folgt oder vorangeht, sondern, ob es seine Funktion erfüllt. In diesem Zusammenhang entwickeln sie eine Analogie zum Zusammenspiel zwischen dem verfügbaren Transportsystem und der wirtschaftlichen Entwicklung:

„Transport facilities are generally regarded as essential for economic growth. A relatively widespread transportation network may exist in advance of the inception of industrialization (some facilities, however rudimentary, must exist for it to begin). More frequently, the transportation network and manufacturing industry develop together in response to the complex

²¹⁰ Cameron / Patrick (1967), S. 1.

²¹¹ Ebenda, S. 1f.

²¹² Vgl. Ebenda, S. 2.

²¹³ Ebenda, S. 2.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

interactions of supply and demand. From the standpoint of growth, the question of which is the leading or lagging sector is less important than the character and efficiency of the transportation system, given the technological possibilities. The same is true of the financial system: it may simultaneously be growth-induced and growth-inducing, but what really matter are the character of its services and the efficiency with which it provides them."²¹⁴

Unter der Maßgabe, dass Transportsysteme, wie Geld, vor allem Transaktionskosten senken und damit Arbeitsteilung und Spezialisierung fördern, lässt sich Geld hier u.U. als das schon vorhandene »rudimentäre« Netzwerk betrachten. In der Historie hat sich das Geldwesen stets – parallel zur wirtschaftlichen Entwicklung – weiterentwickelt, wobei es dann letztlich zur Basis des »modernen« geldbasierten Kreditgeschäfts wurde. Diese Sichtweise steht auch im direkten Einklang mit der Sichtweise, den Finanzsektor als Teil der Infrastruktur einer Volkswirtschaft – wie z.B. auch Straßen und Brücken – zu sehen.²¹⁵ Es ist sehr wahrscheinlich, dass jedes volkswirtschaftliche Entwicklungsniveau bzw. jede Volkswirtschaft selbst verschiedene Anforderungen an die Funktionsfähigkeit seines resp. ihres Finanzsystems stellt, so dass sich durch den Forscher allenfalls typische Entwicklungsmuster identifizieren lassen, wobei nicht erklärbare – persistente – Strukturunterschiede verbleiben können.

Aus heutiger Perspektive, d.h. ca. 50 Jahre später, haben die Erkenntnisse bzw. Schlussfolgerungen von Cameron und Patrick eine nahezu frappierende Bestätigung durch die neuere empirische Forschung der letzten ca. 25 bis 30 Jahre erfahren. Wie bereits durch diese beiden Autoren herausgearbeitet, wurde ermittelt, dass zwischen »Finance« und »Development« ein hohes Maß an Korrelation besteht und in Bezug auf die Kausalitätsfrage von gegenseitiger Beeinflussung ausgegangen werden kann. Zudem wird bestätigt, dass weniger die Struktur – und dabei v.a. die Frage ob bank- vs. finanzmarktbasiert – als die Funktionsfähigkeit des Systems insgesamt eine Rolle spielt.²¹⁶ Bevor weiter unten näher auf wesentliche Ergebnisse neuerer empirischer Studien eingegangen wird, soll zunächst in kurzer Form auf die wesentlichen theoretischen Beiträge zur Modellierung des Finanzsektors innerhalb wachstumstheoretischer Betrachtungen eingegangen werden. Beginnend mit der aus der neoklassischen Wachstumstheorie abgeleiteten monetären Wachstumstheorie wird hierbei der Schwerpunkt auf die neue – endogene – Wachstumstheorie gelegt, die seit dem Ende der 1980er Jahre die Betrachtung von Wachstumsprozessen dominiert.

²¹⁴ Cameron / Patrick (1967), S. 2.

²¹⁵ Vgl. dazu grundlegend Simonis [Hrsg.] (1977) und Buhr (2003, 2009).

²¹⁶ Vgl. dazu den grundlegenden Überblick von Levine (2005) über die Ergebnisse der theoretischen und empirischen Forschung im Bereich Finance & Development.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

4.1.2 Monetäre Wachstumstheorie

Die nach dem zweiten Weltkrieg für lange Zeit dominierende neoklassische Wachstumstheorie von Solow (1956) und Swan (1956) bot allenfalls über eine Betrachtung der Sparquote s die Möglichkeit, den Einfluss der Entwicklung des Finanzsektors auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zu berücksichtigen. Nachdem Tobin (1965) einen ersten Versuch unternommen hatte, Geld bzw. Realkasse (M/P) in das Gebäude der neoklassischen Wachstumstheorie einzuführen, stellten kurze Zeit später Levhari / Patinkin (1968) ein erweitertes Solow-Swan-Modell vor, welches Geld bzw. Realkasse (M/P) als Produktionsfaktor ansieht. Geld ist produktiv, da dessen Verwendung Transaktionskosten beim Austausch von Gütern spart. Durch Geld erübrigt sich die Notwendigkeit zum Vorliegen der sprichwörtlichen »coincidence of wants«. Dementsprechend formulierten die genannten Autoren nachfolgende Produktionsfunktion, wobei der Output (Y) eine Funktion von Arbeitseinsatz (L), Kapitaleinsatz (K) und Geld bzw. Realkasse (M/P) ist:

$$Y = G(L, K, \frac{M}{P})$$

Für Levhari und Patinkin gilt die monetaristische Annahme der Neutralität von Geld.²¹⁷ Zudem betrachten sie Geld ebenfalls als »fiat money«, welches quasi kostenlos produzierbar ist und prinzipiell als Substitut für physisches Kapital fungieren kann. Dies impliziert, dass Finanzanlagen bei entsprechender Verzinsung dem Produktivsektor Kapital entziehen können und somit der weiteren Kapitalakkumulation entgegenwirken. Da Geld jedoch produktiv ist und kostenlos bereitgestellt werden kann, ergibt sich folgende einfache Regel: Der Bestand an Realkasse ist soweit auszudehnen, bis dessen Grenzprodukt bei einer weiteren Erhöhung Null ist. Damit ist sichergestellt, dass Geld bzw. Realkasse als quasi »kostenloses« Produktionsmittel optimal eingesetzt wird.²¹⁸

4.1.3 Der Beitrag von McKinnon (1973)

McKinnon (1973) widmet sich in seiner Betrachtung Entwicklungsländern, für die er die monetaristischen Annahmen eines vollkommenen Kapitalmarktes nicht einmal auf lange Sicht

²¹⁷ Die Neutralität des Geldes ergibt sich für die Monetaristen, deren wohl bekanntester Vertreter Milton Friedman ist, aus der Annahme vollständig funktionierender Kapitalmärkte. Wie McKinnon (1973, S. X) jedoch treffend feststellt, hat Geld unter dieser Annahme keinerlei Funktion: „there is full liquidity without money“.

²¹⁸ Vgl. dazu grundlegend die Ausführungen von McKinnon (1973).

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

für adäquat hält.²¹⁹ Das Grundproblem in diesen Ländern ist ein hohes Maß an Fragmentierung wirtschaftlicher Austauschprozesse, die u.a. das Herausbilden eines einheitlichen Zinssatzes verhindern:

*„The economy is “fragmented” in the sense that firms and households are so isolated that they face different effective prices for land, labor, capital, and produced commodities and do not have access to same technologies.”*²²⁰

Manifestiert sieht er diese Struktur u.a. in einer Koexistenz von kleinen Subsistenz-Unternehmungen und großen Industrieunternehmen, die ähnliche Produkte herstellen, aber stark unterschiedliche Technologien mit ebenfalls unterschiedlichen Faktoreinsatzverhältnissen verwenden. Ein weiteres Merkmal ist für ihn die fortschreitende Mechanisierung in der kommerziellen Landwirtschaft und in der Industrie bei gleichzeitig hoher Arbeitslosigkeit.²²¹ Während im 19. und frühen 20. Jahrhundert der Kolonialismus überwiegend die Ursache derartiger Fragmentierungen war, sieht McKinnon die Ursachen der »modernen« Fragmentierung in einer falschen – interventionistischen – Wirtschaftspolitik in der frühen post-kolonialen Phase. Diese versuchte, mit einer Reihe von Maßnahmen wie Schutzzöllen, Importlizenzen, Steuererleichterungen und u.a. mit Hilfe von »financial repression« erzeugten vergünstigten Krediten den Aufbau einer eigenen Industrie voranzutreiben. Der Effekt dieser Eingriffe ist letztlich eine weitreichende Verzerrung der Preisstrukturen auf den Gütermärkten mit den entsprechenden, sich anschließenden Fehlallokationen. McKinnon sieht die Lösung in einer verbesserten Funktion der heimischen Faktormärkte, die dann den vermeintlichen Zwang zu korrigierenden staatlichen Eingriffen in Gütermärkte verringert. Dabei können allerdings die Faktoren Arbeit, Boden und Kapital keineswegs als gleichrangig angesehen werden. Seiner Hypothese zufolge, führt insbesondere die in unterentwickelten Ländern vorherrschende Fragmentierung der Kapitalmärkte zu einem falschen Einsatz der Faktoren Arbeit und Boden, zu einer Unterdrückung unternehmerischer Aktivitäten und zum Verharren wichtiger Bereiche der Wirtschaft in althergebrachten technologischen Mustern. Die pure Akkumulation von Kapital bedeutet dabei für eine unterentwickelte Ökonomie wenig, solange in

²¹⁹ Konkret bezieht er sich auf »semi-industrial LDCs«, demnach Länder, die (zum Zeitpunkt seiner Betrachtung) Anstrengungen zur Entwicklung eigener Industrien unternommen haben und über eine teilweise kommerzialisierte Landwirtschaft verfügen. Als Beispiele nennt er Brasilien, Chile, Pakistan und die Türkei. Vgl. dazu McKinnon (1973), S. 2.

²²⁰ Ebenda, S. 5.

²²¹ Ebenda, S. 7.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

einigen Bereichen die Erträge physischer und finanzieller Anlagen gleichzeitig negativ sind und andererseits hochprofitable Investitionen unterlassen werden:

*„In the face of great discrepancies in rates of return, it is a serious mistake to consider development as simply the accumulation of homogenous capital of uniform productivity.“*²²²

Er kritisiert in diesem Zusammenhang die in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg allzu oft einseitig auf Großinvestitionen zur Erhöhung des Kapitalstocks ausgelegte Politik in Entwicklungsländern von Seiten lokaler Akteure sowie internationaler Entwicklungsorganisationen. Für McKinnon definiert sich wirtschaftliche Entwicklung dann ganz enggefasst in einer Annäherung der Profitraten:

*„To focus the analysis still more narrowly, let us define “economic development” as the reduction of the great dispersion in social rates of return to existing and new investments under domestic entrepreneurial control.“*²²³

Während leistungsfähige Kapitalmärkte zwar einerseits gewichtige Fragen hinsichtlich »ökonomischer und sozialer Organisation« aufwerfen, ermöglichen sie andererseits durch ihr Monitoring des Ressourceneinsatzes ein hohes Maß an allokativer Effizienz:

*„The capital market in a “developed” economy successful monitors the efficiency with which the existing capital stock is deployed by pushing returns on physical and capital assets toward equality, thereby significantly increasing the average return.“*²²⁴

Nur auf diese Weise lassen sich hohe Spar- und Investitionsquoten erzielen und neue Technologien in die Produktion einführen:

*„Economic development so defined is necessary and sufficient to generate high rates of saving and investment (...), the adoption of best-practice technologies, and learning by doing.“*²²⁵

McKinnon betont im Anschluss die besondere Bedeutung externer Finanzierungsmöglichkeiten in Entwicklungsländern:

„Since one can not rely on initial endowments to supply capital, supplemental financing from outside the individual enterprise is of critical importance in determining whether or not high-productivity investments are undertaken. It is more critical in poor economies that are trying

²²² McKinnon (1973), S. 9.

²²³ Ebenda, S. 9.

²²⁴ Ebenda, S. 9. Den Hinweis auf hohe institutionelle Anforderungen gibt er nach Einschätzung des Autors auf Seite 8.

²²⁵ Ebenda, S. 9.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

to break out of past patterns of using capital than in wealthy ones with established investment and reinvestment patterns.”²²⁶

Gleichzeitig verweist er auf den in diesen Ländern in der Regel vorherrschenden Mangel an derartigen Finanzierungsmöglichkeiten:

*„Unfortunately, financing from outside the individual enterprise is either unavailable or extremely limited in the underdeveloped environment.”*²²⁷

McKinnon verweist in diesem Zusammenhang auch auf die Bedeutung von informellen Finanzmärkten, die in der darauffolgenden Zeit (ab den frühen 1980er Jahren) einen wichtigen Diskussionspunkt in der entwicklungspolitischen Debatte bildeten (vgl. dazu u.a. die Arbeiten der »Ohio-School«).²²⁸

4.1.4 Neue Wachstumstheorie

Erst mit der Entwicklung der sog. Neuen – Endogenen – Wachstumstheorie, mit der erstmals der Versuch unternommen wurde, langfristiges Wachstum aus dem Modell heraus zu erklären, war die Möglichkeit gegeben, die Rolle von Finanzintermediären in wirtschaftlichen Entwicklungsprozessen abzuleiten. Kernannahme der Neuen Wachstumstheorie ist die Existenz konstanter Grenzerträge des Kapitals. Unter Kapital wird jedoch in dieser Theorie nicht nur physisches Kapital verstanden, sondern auch Humankapital, welches – als mit der Arbeitskraft verbundenes Know-how i.w.S. – in den Produktionsprozess mit einfließt. Ermöglicht werden konstante Grenzerträge durch Externalitäten in der Produktion. Es gibt dann kein – wie in der neoklassischen Wachstumstheorie – durch die Technologie exogen vorgegebenes Wachstumsziel. Pagano (1993) hat – ausgehend von der einfachsten Form des AK-Modells – deutlich gemacht, an welcher Stelle Finanzintermediation wachstumsfördernd ansetzen könnte: zum Einen am Faktor A, und zwar derart, dass Finanzintermediäre durch ihre besonderen Möglichkeiten zur Informationssammlung und -verwertung in der Lage sind, aussichtsreiche Investitionsprojekte zu identifizieren, wodurch sich A erhöht. Zum anderen können sie dank ihrer Funktion als Transformator von Größen und Fristen aus vielen relativ kurzfristig angelegten Sparbeträgen langfristig umfangreiche Investitionen finanzieren. Allerdings ist bis heute umstritten, inwieweit Finanzintermediation einen positiven Einfluss auf die Verfügbarkeit

²²⁶ McKinnon (1973), S. 11.

²²⁷ McKinnon (1973), S. 12. Er verweist danach auf die Ergebnisse von Gerschenkron (1969, S. 374) bezüglich »primary securities« und »intermediation through the banking system«.

²²⁸ Einer der bekanntesten Vertreter dieser entwicklungspolitischen »Schule« ist John D. Von Pischke. Vgl. z.B. Von Pischke (1983).

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

von Ersparnissen hat. Es wird zum Teil argumentiert, dass das »financial development«, wozu nicht zuletzt auch die Entwicklung des Versicherungswesens gehört, dazu führt, dass die Bereitschaft v.a. zum »Vorsichtssparen« abnimmt und so weniger Mittel zur Kanalisierung in Richtung Investitionen bereitstehen. Aus dieser Perspektive würde »financial development« eher zukünftige Wachstumschancen beeinträchtigen. Aus Sicht eines einzelnen Individuums kann es jedoch nur wohlfahrtsteigernd sein, wenn es weniger genötigt wird, Zwangsparsnisse zu bilden, die zumindest (auf kurze Sicht) einen Verzicht auf Gegenwartsverbrauch bedeuten würden.²²⁹

4.1.5 Das Modell von Pagano (1993)

Pagano beginnt seine Ausführungen damit, dass er auf die typischen Niveaueffekte von Finanzintermediation verweist, die die einzige Möglichkeit bieten, »financial development« als Faktor in die neoklassische Wachstumstheorie zu integrieren:

*„In traditional growth theory, financial intermediation could be related to the level of the capital stock per worker or to the level of productivity, but not to their respective growth rates.“*²³⁰

Erst die Neue Wachstumstheorie zeigt Möglichkeiten auf, wie »financial development« einen direkten Einfluss auf die Wachstumsrate einer Volkswirtschaft haben kann. Innerhalb dieses Theoriegebäudes sorgen Präferenzunterschiede, technologische Spillovers, unterschiedliche Einkommensverteilungen und institutionelle Arrangements für konstante statt abnehmende Grenzerträge des Kapitals. Das sog. AK-Modell kann als die simpelste Ausprägung des Ansatzes der Neuen Wachstumstheorie angesehen werden:

$$Y_t = AK_t. \quad (1)$$

K_t kann entweder im Sinne von Romer (1986) als der aggregierte Kapitalstock einzelner identischer Firmen (N_1, N_2, \dots, N_z) verstanden werden, oder entsprechend Lucas (1988) als »Composite« von Sach- und Humankapital. Zur Vereinfachung soll angenommen werden, dass kein Bevölkerungswachstum stattfindet und die betrachtete Modellwirtschaft nur ein Gut produziert, das sie entweder konsumieren oder investieren kann. Im letzteren Fall muss pro Periode

²²⁹ Dies scheint auf eine bisher nicht aufgelöste Diskrepanz zwischen den Konzepten »Wachstum« und »Wohlstand« bzw. »Wohlfahrt« hinzuweisen.

²³⁰ Pagano (1993), S. 613.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

mit Verschleiß bzw. Abschreibung in Höhe von δ gerechnet werden. Die Bruttoinvestitionen entsprechen dann:

$$I_t = K_{t+1} - (1 - \delta)K_t. \quad (2)$$

Daraus kann formuliert werden:

$$K_{t+1} = (1 - \delta)K_t + I_t. \quad (3)$$

Ausmultipliziert ergibt sich daraus:

$$K_{t+1} = K_t + I_t - \delta K_t. \quad (4)$$

In einer geschlossenen Volkswirtschaft gilt im Falle eines Gleichgewichts auf dem Kapitalmarkt, dass die Bruttoersparnis den Bruttoinvestitionen entspricht. Wird angenommen, dass durch Finanzintermediation ein Teil $I - \Phi$ verloren geht, ergibt sich folgendes Gleichgewicht:

$$\phi S_t = I_t. \quad (5)$$

Aus (1) lässt sich die Wachstumsrate zum Zeitpunkt $t+1$ bestimmen:

$$g_{t+1} = \frac{Y_{t+1}}{Y_t} - 1 = \frac{K_{t+1}}{K_t} - 1. \quad (6)$$

Die Sparquote ergibt sich als:

$$s = \frac{S}{Y}. \quad (7)$$

Um die sog. steady-state-Wachstumsrate (Rate für stationäres Wachstum) zu ermitteln, wird zunächst (4) in die rechte Seite von (6) eingesetzt:

$$g_{t+1} = \frac{K_t + I_t + \delta K_t}{K_t} - 1. \quad (8)$$

Daraus ergibt sich:

$$g_{t+1} = \frac{I_t}{K_t} - \delta. \quad (9)$$

Aus (1) kann formuliert werden:

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

$$K_t = \frac{Y_t}{A}. \quad (10)$$

Wird (10) in (9) eingesetzt, folgt daraus:

$$g_{t+1} = A \frac{I_t}{Y_t} - \delta. \quad (11)$$

Wird darin (5) eingesetzt, ergibt sich:

$$g_{t+1} = A \frac{\phi S_t}{Y_t} - \delta. \quad (12)$$

Unter Berücksichtigung von (7) und bei Herausstreichen der Zeitindizes lässt sich damit letztlich die steady-state-Wachstumsrate ermitteln:

$$g = A\phi s - \delta. \quad (13)$$

Pagano hat damit ein Wachstumsmodell formuliert, mit dem sich die Auswirkungen von »financial development« auf die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens darstellen lassen. Er unterscheidet zwischen drei Kanälen:

- 1.) Steigerung der Effizienz des Kapitaleinsatzes durch Selektion und Monitoring profitträchtiger Projekte, was dem Effekt technologischen Fortschritts gleichkommt (Steigerung von A);
- 2.) Erhöhung der Transformationsrate von Ersparnissen in Investitionen durch aktive Intermediation von einzelnen Sparbeiträgen für die Bildung umfangreicher Investitionsmittel (Steigerung von Φ);²³¹
- 3.) Steigerung der Sparquote s.

Während die Wirkung der Kanäle 1.) und 2.) als weitgehend unstrittig angesehen wird, gilt der mit Kanal 3.) genannte Effekt als empirisch nicht gesichert. In diesem Punkt herrscht eine noch eine andauernde Kontroverse bzw. besteht noch Forschungsbedarf. Die frühen Vertreter der Finanzintermediationstheorie, wie z.B. McKinnon, zeigen, dass Finanzintermediation zu einer verbesserten Allokation von Kapital führt, womit es auch zu einer Maximierung des auf Einlagen gezahlten – dann einheitlichen – Zinssatzes kommt. Gesteigerte Zinssätze locken Anleger an und führen zu einem veränderten intertemporalen Konsum- und Investitionsverhalten mit verringertem Gegenwartskonsum. Dieser Effekt lässt sich leicht am intertempora-

²³¹ Vgl. dazu auch Agénor / Montiel (1999), S. 688 und 690.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

len Konsummodell von Irving Fisher nachvollziehen. In diesem Modell führt ein gesteigerter Zinssatz zu einer Drehung der (intertemporalen) Budgetgerade und zum Erreichen eines Konsumpunktes, der durch relativ mehr Zukunftskonsum gekennzeichnet ist. Andererseits hat jedoch die Entwicklung von Finanzmärkten i.w.S. einen negativen Effekt auf die Sparquote. Sie bieten eine Versicherungsleistung gegen Vermögensrisiken (»endowment risks«) und Ertragsrisiken (»rate of return-risks«), wodurch sich die Notwendigkeit eines sog. Vorsichtssparens verringert.²³² Zudem verringern sie intertemporale Liquiditätsbeschränkungen von Haushalten und somit den von ihnen verspürten Zwang zur Bildung von konsumglättenden Ersparnissen. Außerdem wird durch die Bereitstellung von Konsumentenkrediten die Notwendigkeit der Bildung von Ersparnissen für größere Anschaffungen verringert. Somit wird deutlich, dass es eine Reihe von Argumenten dafür gibt, dass die verbesserte Funktionstüchtigkeit von Finanzmärkten i.w.S. die Sparquote und damit das Wachstum verringern können. Aus wohlfahrtstheoretischer Sicht führt jedoch gerade der mangelnde Zwang zum Vorsichtssparen zu einer Steigerung des Konsumniveaus in der Gegenwart und damit der individuellen Wohlfahrt.²³³ Andererseits kann jedoch auch angenommen werden, dass es zu einer Erhöhung der technologischen Effizienz (A) kommen kann, wenn Haushalte durch die Verringerung intertemporaler Liquiditätsbeschränkungen einen Großteil der Investitionen in ihr Humankapital selbst tragen können. Dadurch können diese in »jungen Jahren« unbeschränkt in Bildung investieren und später mit der erhöhten Effizienz (gestiegenem Einkommen) den aufgenommenen Finanzierungsbetrag zurückzahlen.²³⁴

4.1.6 Letzter Stand der empirischen Arbeit zum Zusammenhang zwischen finanzieller und realer Entwicklung – die Problematik der Nicht-Linearitäten

Im Lichte der Digitalisierung wird nun der Blick auf den Stand der empirischen Arbeit in Bezug auf den Zusammenhang zwischen finanzieller und realer Entwicklung rekurriert. Dabei werden auch die jeweils spezifischen Beiträge des Bankwesens und des Kapitalmarktes herausgestellt. Im Zuge der wissenschaftlichen Aufarbeitung der Ursachen und Konsequenzen

²³² Vgl. Pagano (1993), S. 617.

²³³ Es ist anzumerken, dass weder irgendein Output oder eine Investition einen direkten Nutzen erbringen. In der mikroökonomischen Theorie ist es hauptsächlich der Konsum, der direkten Nutzen erzeugt. Die Ergebnisse bzw. Aussagen eines Wachstumsmodells müssen aus dieser Perspektive strikt wohlfahrtstheoretisch betrachtet werden. Es kann somit gefragt werden, inwieweit die sog. »Phelps Golden Rule of Capital Accumulation«, die sich für das Solow-Swan-Modell formulieren lässt, hier angewandt werden kann. Aus dieser lässt sich Folgendes ableiten: »Investiert - d.h. spart – ein Land seine Kapitalerträge und konsumiert es die Löhne, so maximiert es den Konsum pro Kopf. Vgl. dazu Bretschger (1996), S. 41.

²³⁴ Vgl. dazu Shah (1992).

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

der Finanz- und Wirtschaftskrise – im Englischen als »Great Financial Crisis« (kurz: GFC) bezeichnet – bekamen hier zuletzt die Begriffe wie »Überfinanzialisierung« und »Wachstumsschwelle« eine neue Bekräftigung. Gefühlt hatte sich der Finanzsektor zu stark aufgebläht bzw. lief Gefahr, den realen Sektor anstatt zu stimulieren, in eine Krise zu führen. Von Seiten der empirischen Forschung wurde dies zum Anlass genommen, »frisch« nach Wachstumsschwellen bzw. sog. »thresholds« zu suchen. Während die im vorangegangenen Abschnitt verzeichnete Vorläuferliteratur anlass- bzw. beobachtungsbezogen eher nach Armutsfällen suchte, die dadurch entstehen, dass der Finanzsektor sich in Entwicklungs- bzw. Schwellenländern auf einem inferioreren Entwicklungspfad befand und dauerhaft das Wachstumsbremse, wurde nun versucht, Grenzen zu finden, ab denen der Wachstumsbeitrag des Finanzsektors gegen Null tendiert oder gar negative Impulse liefert. Gambacorta et al. (2014) liefern dafür ein aktuelles Beispiel. Daher soll das Ergebnis dieser Betrachtung hier in kondensierter Form den letzten Stand der neueren empirischen Arbeit zum Zusammenhang zwischen finanzieller und realer Entwicklung reflektieren. Gambacorta et al. (2014) greifen für ihre Untersuchung das Sample und das Modell der Studie von Beck / Levine (2004) auf.²³⁵ In diesem sind 41 Länder enthalten, darunter Industrieländer und Emerging Economies. Der Zeitraum der Betrachtung erstreckt sich von 1989-2011. Zunächst konstatieren sie folgende stilisierte Fakten zur Finanzstruktur:²³⁶

- Es sind beträchtliche Unterschiede zwischen einzelnen Ländern festzustellen. Die beobachteten Unterschiede sind zudem nicht statisch.
- Die marktbasierende Finanzintermediation hat im betrachteten Zeitraum zugenommen. Dies insbesondere in den Emerging Markets.

Als Ursachen / Faktoren sehen sie eine Reihe von Phänomenen beginnend mit dem Niveau der erreichten ökonomischen Entwicklung.²³⁷

- Die sog. Financial Literacy der Bevölkerung verbessert sich. Dadurch werden mehr an Märkten gehandelte Wertpapiere nachgefragt.
- Durch die stärkere Generierung von mehr Ersparnissen, erfolgt eine wachsende Nachfrage nach Versicherungen, Pensionsfonds bzw. Fonds i.w.S..²³⁸

²³⁵ Vgl. Gambacorta et al. (2014), S. 28: „*We augment the statistical model of Beck and Levine (2004), which estimates the effect of stock market and banking sector development on economic growth, by allowing for this impact to change with the level of financial deepening.*“

²³⁶ Vgl. Gambacorta et al. (2014), S. 22.

²³⁷ Vgl. Ebenda, S. 23.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

- Im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung kommt es zu einem stärkeren Schutz von Eigentumsrechten bzw. einem verbesserten institutionellen/rechtlichen Rahmen.

Diese institutionelle Entwicklung, das Rechtswesen bzw. die vorherrschende Rechtstradition wirken sich aus:²³⁹

- Es wird eine bessere Vertragsdurchsetzung gewährleistet.
- Der Schutz von Minderheitsaktionären (vgl. S. 24f.) ist stärker in sog. Common-Law-Ländern. Common-Law-Länder setzen insgesamt stärker auf marktbasierter Finanzintermediation.
- French-Civil-Law-Länder sind hingegen stärker durch eine bankbasierte Finanzintermediation geprägt.
- Common-Law-Länder haben tendenziell ein stärker entwickeltes Finanzsystem (vgl. S. 25).

Ein weiterer Einflussfaktor ist die sektorale Zusammensetzung der Wirtschaft:²⁴⁰

- Branchen, die mit leicht transferierbaren bzw. tangiblen Aktiva arbeiten, sind ob deren guter Beleihbarkeit gut zugänglich für bankbasierte Finanzierungslösungen.
- Branchen hingegen, die mit nicht-tangiblen bzw. humankapitallastigen Aktiva operieren (wie z.B. professionelle Dienstleistungen), tendieren ob ihrer schwereren Beleihbarkeit eher zu marktbasierter Finanzierungslösungen.

In diesem Zusammenhang spielt auch die Unternehmensgröße eine wichtige Rolle:²⁴¹

- Sektoren, die durch kleinere Unternehmen geprägt sind, sind in ihrer Finanzierung eher abhängig von Banken.
- Für kleinere Unternehmen stellt sich der Problematik der Fixkosten einer Kapitalmarktfinanzierung als Hürde gegenüber einer auf Beziehungsaufbau basierender Bankfinanzierung. Ein zentrales Thema ist dabei die Corporate Governance bzw. Transparenz.

Während diese Ergebnisse eng an die Ergebnisse von Vorläuferstudien anknüpfen, wird in der Analyse zu möglichen Grenzen des wachstumsfördernden Effekts durch Gambacorta et al. (2014) ein gewisses Neuland betreten, als das mittels einer nicht-linearen Spezifikation explizit nach möglichen »thresholds« gesucht wird. An diesen Effektgrenzen kann sich die Richtung der Kausalität umkehren bzw. eine Nuancierung und Modifizierung der unterstellten Interdependenzen zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung nötig machen.

²³⁸ Weite Teile der Organisationen bzw. Institutionen, die diese Finanzprodukte bzw. Finanzdienstleistungen bereitstellen können zur (wachsenden) Gruppe der sog. Schattenbanken gezählt werden. Zur Thematik der Schattenbanken als an Bedeutung gewinnendes Phänomen vgl. Deutsche Bundesbank (2014).

²³⁹ Vgl. Gambacorta et al. (2014), S. 24.

²⁴⁰ Vgl. Ebenda, S. 23f.

²⁴¹ Vgl. Ebenda, S. 24.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

- Wichtig ist es, dass erreichte Niveau der wirtschaftlichen Entwicklung zu betrachten.
- Die positive Beziehung zwischen a) dem Produktivitätswachstum und dem Wachstum des BIP/Kopf und b) der Größe des Finanzsystems ist abnehmend bzw. kann gar negativ werden.
- Die Entwicklung der Bankfinanzierung wird mittels des logarithmierten Wertes der Bankkredite in Relation zum BIP gemessen (Variable $B_{i,t}$).
- Die Finanzmarktentwicklung wird mittels des logarithmierten Wertes des Stock Market Turnover Ratio gemessen (Variable $M_{i,t}$).

Ergebnis der linearen Spezifikation:

$$\Delta y_{i,t} = \alpha y_{i,t-1} + \delta B_{i,t} + \gamma M_{i,t} + \beta' X_{i,t} + \eta_i + \varepsilon_{i,t}$$

- Einzig die Entwicklung des Eigenkapitalmarktes hat einen statistisch signifikant positiven Einfluss auf das Wirtschaftswachstum.
- Gambacorta et al. vermuten, dass andere Untersuchungen, die einen statistisch signifikant positiven Einfluss des Bankkreditwachstums herausarbeiten auf a) älteren Samples beruhen und/oder b) in den Samples einen geringen Anteil von Industrieländern – ergo höheren Anteil von Nicht-Industrieländern (Emerging Economies, Entwicklungsländern) aufweisen.

Ergebnis der nicht-linearen Spezifikation:

$$\Delta y_{i,t} = \alpha y_{i,t-1} + \delta B_{i,t} + \gamma M_{i,t} + \delta^* B_{i,t}^2 + \gamma^* M_{i,t}^2 + \beta' X_{i,t} + \eta_i + \varepsilon_{i,t}$$

- Sowohl stärkere Equity- und Banking-Aktivitäten sind mit höherem wirtschaftlichen Wachstum assoziiert.
- Offensichtlich ist das Angebot an Finanzdienstleistungen dieser beiden Bereiche komplementär zueinander. Sie bieten unterschiedliche – aber gleichfalls nutzbringende – Dienstleistungen an.

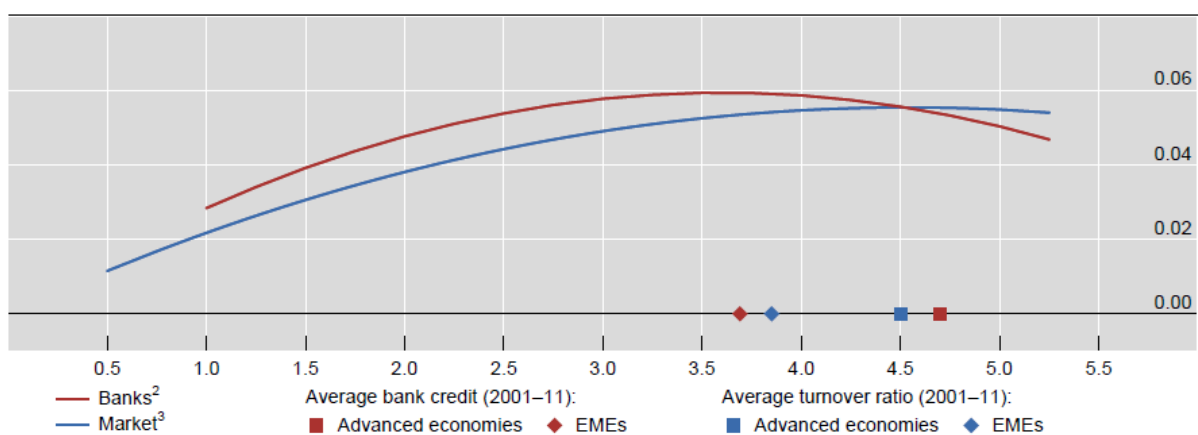
Es lassen sich Stufen/Schwellen ermitteln, bis zu denen der Wachstumsprozess profitiert:

- Bei Bankkrediten liegt dieser bei: 40% des BIP (log-Wert 3,7).
- Bei Equity liegt dieser bei 95% des BIP (log-Wert 4,5).
- Die erreichten Entwicklungsstände liegen bei den Emerging Economies bei Bankkrediten bei einem log-Wert von 3,7 und bei Equity bei einem log-Wert von 3,9.
- Bei den sog. Advanced Economies im Sample lagen die erreichten log-Werte bei Bankkrediten bei 4,7 und bei Equity bei 4,5.
- Demnach ist bei den fortgeschrittenen Ländern die wachstumsförderliche Schwelle im Bereich Bank schon überschritten (Schwelle: 3,7 vs. 4,7 erreicht) und bei Equity ausgereizt (Schwelle: 4,5 vs. 4,5 erreicht).

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

- Bei den Schwellenländern hingegen besteht noch in Bezug auf Equity Potenzial nach oben (Schwelle: 4,5 vs. 3,9 erreicht), wohingegen das wachstumsfördernde Potenzial des Bankkreditwachstums schon erreicht ist.
- Daraus kann geschlussfolgert werden, dass sich der Ausbau des Angebots an Bankkrediten insbesondere in ärmeren bzw. noch entwicklungsbedürftigen Ländern als entwicklungspolitisches »Tool« [vgl. dazu Beck (2012), S. 4] bzw. Instrument anbietet.
- Für die Unterstützung der weiteren Entwicklung schon vorangeschrittener Länder bietet sich hingegen ein forciertes Auf- und Ausbau des Kapitalmarktes an. Ein im Übergang geschäftsmodell-technologisch bedingt steigender Kapitalbedarf kann mit diesem Tool / Instrument wachstumseffizienter bedient werden.

Abbildung 4-1 Effektgrenzen der Wachstumswirkung des Finanzsektors



Quelle: Gambacorta et al. (2014), S. 30.

Für diese Nicht-Linearitäten in der Beziehung zwischen »Financial Development & Growth« lassen sich nach Beck (2014) zahlreiche Ursachen anführen, auf die jedoch an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden soll.

4.1.7 Zum Stand der finanziellen Entwicklung in Bezug auf die Zahlungsmittel: Bargeldpräferenz versus Einsatz von Kryptowährungen

Bargeld dient vorrangig als Zahlungsmittel und als Mittel zur Wertaufbewahrung.²⁴² Am sog. Point-of-Sale werden damit Transaktionen – in der Regel Käufe von Waren und Dienstleistungen – realisiert. Es unterstützt damit allgemein den Tausch und gilt als einfaches – spontan

²⁴² Verallgemeinert hat das Geld als solches auch eine Recheneinheitenfunktion, da sich über Preise Werte vergleichen lassen bzw. sich Wertmaßstäbe herausbilden. Dies unterstützt auch einen sorgfältigen Umgang mit Geld bzw. fördert ein verantwortungsvolles Konsumverhalten (siehe auch den Begriff der Financial Literacy).

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

– einsetzbares Tauschmittel. Dem Bargeldnachfrageansatz der Deutschen Bundesbank zufolge verteilt sich der Bestand an Bargeld auf folgende drei Verwendungen²⁴³:

- ca. 10% inländische Transaktionskasse,
- ca. 20% inländische Hortung (Wertaufbewahrung),
- ca. 2/3 Auslandsnachfrage.

Der Bargeldkoeffizient²⁴⁴ als Relation zwischen Bargeldumlauf und Sichteinlagen (bzw. und Termineinlagen) dient dabei als Gradmesser für den Einsatz des Bargelds in Relation zum unbaren Zahlen. Wie die nachstehende Abbildung zeigt, ist der Koeffizient im Verlauf der Jahrzehnte seit dem 2. Weltkrieg stark gesunken. Wesentliche Treiber waren laut Bundesbank die unbare Lohnzahlung und das Aufkommen der Geldautomaten.²⁴⁵ Verbunden mit dem Aufkommen des Internets und Entwicklungen in den Bereichen der Elektronik, der Hardware und Software ist es jetzt jedoch vor allem der allgemeine Trend zur Digitalisierung, der die Bedeutung des Bargelds als Zahlungsmittels weiter sinken lässt. Gegebenenfalls wird es auch dadurch aus dem öffentlichen Wirtschaftsleben verschwinden bzw. gar formell abgeschafft.

Nicht erst in den vergangenen rund 20 Jahren haben Entwicklungen im Bereich der IT bzw. Digitalisierung zahlreiche Innovationen hervorgebracht – darunter auch neben der klassischen Banküberweisung das bargeldlose Zahlen via Internet mittels damit verknüpften technologischen Lösungen. Zuvor entstanden im Zuge der Einführung der Bezahlung mit Geldkarten große von Banken unabhängige Kreditkartenanbieter. Letztlich sollen diese neuen Technologien Zahlungsvorgänge vereinfachen und damit auch niedrighschwelliger machen. Das fördert den Verkauf, den Handel und damit die Gesamtwirtschaft. Im Verlauf sind in diesem Zusammenhang neben den Banken und den schon längst etablierten Kreditkartenanbietern mit den Online-Bezahldienstleistern wiederum eine neue Generation von Wettbewerbern entstanden – im Grunde eine neue privatwirtschaftliche Wachstumsbranche.

Inbesondere der zunehmende Online-Handel als der »Megatrend« schlechthin fördert sui generis das unbare Bezahlen und damit auch Alternativen zur klassischen Banküberweisung. Diese Lösungen und die dahinter stehenden Unternehmen bedeuten nochmals eine wesentliche neue Konkurrenz für das traditionelle Bankwesen und auch für die Kreditkartenanbieter. Es müssen nicht zwingend Schattenbanken sein, die sich so herausbilden, aber Akteu-

²⁴³ Vgl. Deutsche Bundesbank (2019), S. 44 und 52

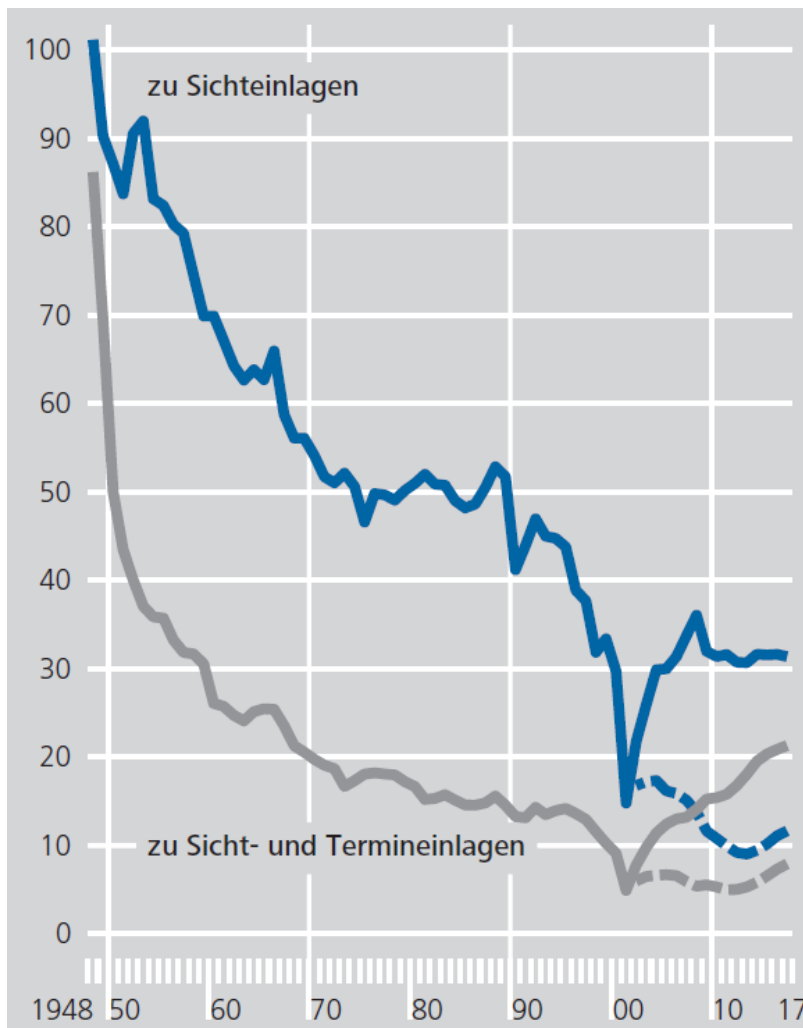
²⁴⁴ Vgl. Ebenda, S. 51.

²⁴⁵ Vgl. Ebenda, S. 51.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

re, die allein durch ihr Auftreten am Markt deren Vormachtstellung als die Abwickler privater Zahlungstransaktionen erodieren. Hinzu kommt die damit verbundene Möglichkeit, im Zuge der Bezahlvorgänge Daten über das Verhalten der Kunden zu gewinnen, die wiederum selbst wirtschaftlich verwertet werden können.

Abbildung 4-2 Entwicklung des Bargeldkoeffizienten in Deutschland



Quelle: Deutsche Bundesbank (2019), S. 52.

Noch fundamentaler und weitreichender als die reine Ablösung des Bargelds durch elektronische Formen der Überweisung sind die Implikationen, die sich aus dem Aufkommen sog. Kryptowährungen ergeben. Diese basieren wiederum auf sog. Blockchain-Technologien. Das wohl bislang bekannteste Beispiel ist der Bitcoin. Diese Innovation stellt die bisherige Form der öffentlich-organisierten und vor allem kontrollierten Bereitstellung von Zahlungsmitteln grundsätzlich in Frage. Zuletzt hat auch das soziale Netzwerk-Unternehmen Facebook angekündigt, mittels eines sog. Global bzw. Stable Coin in das Geschäft des Angebots weltweit

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

nutzbarer Zahlungsmittel einzusteigen. Eine Initiativegruppe um Facebook veröffentlichte hierzu im Juni 2019 ein Whitepaper, in dem eine neuartige blockchainbasierte Kryptowährung mit der Bezeichnung Libra angekündigt wird. Diese soll weltweit zur finanziellen Inklusion beitragen und damit vor allem die Wirtschaft in sehr armen Regionen dieser Welt fördern. Insbesondere dort, wo der Zugang zu klassischen Bankkonten mangels Angebot bzw. zu hohen Gebühren versperrt wird, soll die Währung als Zahlungsmittel Unterstützung leisten. Das einzig Notwendige ist ein Internetzugang – z.B. via Mobiltelefon und Funknetz bzw. via WLAN. Die Kryptowährung soll im Endausbauzustand rund 100 mittragende Unternehmen als Betreiber haben und ihren Sitz im schweizerischen Genf haben. Die Schweiz wurde laut Aussage der Libra Association gewählt, da das Land neutral ist und sich bislang offen gegenüber blockchainbasierten Technologien gezeigt hat (vgl. Cryptovalley-Initiative der Stadt Zug). Noch unklar ist, wie die öffentliche Aufsicht letztlich auf das Libra-Projekt reagieren wird. Fakt ist, dass sich neben der Deutschen Bundesbank²⁴⁶ auch weitere bedeutende bzw. renommierte Zentralbanken wie die Bank of England oder die Schwedische Reichsbank schon seit geraumer Zeit mit den Entwicklungen im Bereich der Kryptowährungen beschäftigten. Die Bank of England hat dazu schon zahlreiche wissenschaftliche Analysen veröffentlicht. Die Schwedische Reichsbank geht selbst schon so weit, eine sog. E-Krone zu konzipieren. Diese soll dem Bürger auch bei einem weitgehenden Wegfall des Bargelds eine staatliche garantierte Möglichkeit zur Leistung von Zahlungen bieten. Das Vorhaben ist mittlerweile bei einem Stand, dass im Ergebnis von zwei Vorstudien vorgeschlagen wird, Unternehmen zu beauftragen, technische Lösung dafür auszuarbeiten. Gleichzeitig wird angeregt, eine Kommunikation zwischen der Schwedischen Reichsbank und dem schwedischen Parlament anzustoßen, um über die dafür notwendigen gesetzlichen Änderungen zu diskutieren.

Bei all den Entwicklungen rund um die Verbesserung der finanziellen Inklusion darf nicht übersehen werden, dass diese sich hauptsächlich auf das Verbessern des Zugangs zu Zahlungsmöglichkeiten richten. Der direkte Zugang zu z.B. Krediten für wirtschaftsfördernde Investitionen für Klein- und mittelständische Unternehmen wird damit nicht verbessert. Es ist sogar so, dass auch durch die nachvollziehbar gestaltete Maßnahme der Schwedischen Reichsbank, ein öffentlich-garantiertes Zahlungsmittel bereitzustellen, letztlich dem System der bankbasierten Finanzintermediation Mittel entzogen werden. Wird Geld nur noch in einer Form verwahrt, aus der heraus es nicht weiter verliehen kann, kann damit auch keine Kredit-

²⁴⁶ Vgl. Deutsche Bundesbank (2017).

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

nachfrage bedient werden. Das staatliche Bereitstellen von Konten bei der Zentralbank könnte ebenso Crowding-Out-Bewegungen in Gang setzen, da ja letztlich – trotz etablierter Einlagensicherung – der Staat direkt als wohl der sicherste Garant für das Ersparte bei dem Bürger gelten dürfte. Hier gilt es demnach sehr vorsichtig zu agieren und vor allem global wieder zu normalen Zinsniveaus zurückzukehren.

Künftige Anbieter wie ggf. die Libra Association werben nicht von ungefähr damit, dass der Hauptnutzen des Libra vor allem in einem kostenlosen Transfer von Geldmitteln liegt, und nicht darin, z.B. Zinsen auf die gehaltenen Libra zu erhalten. Zinsen wird es nach Aussage des o.g. Libra-White Papers nicht geben. Ein derartiges Angebot lässt sich natürlich auch deswegen so gut platzieren, da derzeit global nur sehr geringe Zinsen auf Einlagen gezahlt werden. Die Opportunitätskosten für den Bürger, das Geld in Libra zu halten anstatt bei der lokalen Bank, sind demnach sehr niedrig. Nur eben, dass den lokalen Banken damit Mittel entzogen werden, um daraus lokal Kredite zu schöpfen. Gerade aus entwicklungsökonomischer Sicht ist das bedenklich und sollte von öffentlicher Seite bzw. von Seiten der Entwicklungspolitik beachtet und berücksichtigt werden. Für die lokale Unterstützung der wirtschaftlichen Entwicklung ist ein Kreditzugang neben der Möglichkeit, Zahlungen günstig zu leisten essentiell. Die Zukunft wird zeigen, ob sich beides kombinieren lässt und z.B. lokale Banken auch Librakonten führen dürfen, um daraus Kredit zu schöpfen. Dann wäre der Libra auch eine Möglichkeit, leichter internationales Kapital in ein Land bzw. eine Region zu transferieren, um damit kreditfinanzierte Investitionen zu befördern. Was vermutlich schnell eintreten wird, ist, dass private Akteure ihre Librabestände anderen verleihen werden. Damit wäre man wieder bei dem klassischen Problem möglicher Wucherkredite etc.. Es bliebe als auch an dieser Stelle weiterhin die Aufgabe, den Zugang zu Kreditmitteln möglichst zugänglich und zu nachvollziehbaren Konditionen zu ermöglichen. Auch hier gib es schon jetzt zahlreiche Innovationen und neue Akteure aus dem Bereich der FinTechs, die diese Aufgabe unter Umgehung etablierter Akteure bewerkstelligen können.²⁴⁷

Aus Sicht des Finance & Development-Ansatzes heraus sollte man jedoch auch diese Entwicklungen zunächst begrüßen, da sie letztlich zu mehr »Choice« bzw. Wahlmöglichkeiten für die beteiligten Akteure (Privatpersonen, Unternehmen) beitragen. Am Ende wird es bei jeder Transaktion bzw. Kreditierung um Vertrauen gehen, das herrschen muss, um den Austausch zu Stande kommen zu lassen. An dieser Stelle haben zumindest bislang lokal agie-

²⁴⁷ Vgl. das FinTech-Unternehmen Lending Partner.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

rende – unmittelbar in der Nähe zum Kreditnehmer sitzende – Akteure wie z.B. Kreditgenossenschaften sehr gute Voraussetzungen, ihren Informationsvorteil zu nutzen.

In Zukunft wird es verstärkt mehr um die Qualität der Kreditvergabe gehen und um ein »Finetuning« des gezielten Einsatzes von Finanzintermediation als entwicklungspolitisches Tool, was sich aus neueren empirischen Studien heraus schließen lässt. Bei der der Frage der Qualität werden auch Nachhaltigkeits- und Verteilungsaspekte eine viel größere Rolle spielen. Speziell dann, wenn man bei wirtschaftlicher Entwicklung nicht mehr allein auf ein Wachstum den Pro-Kopf-BIP abstellt, sondern Elemente wie Ressourcenverbrauch und Breitenwohlfahrt stärker berücksichtigt.

4.1.8 Zusammengefasst: Endogenität von finanzieller Entwicklung und Wirtschaftswachstum

Es gibt insgesamt betrachtet eine Reihe von Argumenten, die für eine Zunahme der Nachfrage nach Finanzdienstleistungen im realwirtschaftlichen Entwicklungsprozess sprechen und somit für eine Endogenität finanzieller Entwicklung.²⁴⁸ In Bezug auf typische »Defiziteinheiten«, d.h. in der Regel Unternehmen, kann argumentiert werden, dass eine

- zunehmende Kapitalintensität der Produktion im Zusammenhang mit dem
- damit zu erwartenden höherem Maß an Unteilbarkeit von Investitionsprojekten

zu einem zunehmenden Bedarf an externer Finanzierung führt. Dieser wird dann durch Kreditangebote von Banken oder die Emission von Aktien und Anleihen über den Finanzmarkt gedeckt. Bei der Betrachtung der in der Regel als »Überschusseinheiten« betrachteten Haushalte kann angeführt werden, dass:

- die zunehmende Urbanisierung einen wachsenden Anteil der Bevölkerung in Kontakt mit Finanzinstitutionen bringt;
- ein steigender Bildungsstand die Fähigkeit und das Interesse, in Beziehungen zu Finanzinstitutionen zu treten, erhöht;
- zunehmende Einkommen höhere Sparquoten ermöglichen;
- zunehmende Einkommen Anleger nach einer größeren Vielfalt von Anlagemöglichkeiten suchen lassen;
- Skaleneffekte im Finanzsektor zu abnehmenden Durchschnittskosten in der Bereitstellung von Finanzdienstleistungen führen.

²⁴⁸ Vgl. Graff (2000), S. 104f.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Die noch in einzelnen Forscherkreisen – insbesondere im Umfeld der Weltbank und des IWF – verbreitete Ansicht, dass der Finanzsektor vorrangig »supply-leading« ist, wird sich daher nur für bestimmte Situationen, jedoch nicht im Allgemeinen aufrechterhalten lassen. In der Regel dürfte von gegenseitiger Verursachung auszugehen sein.²⁴⁹ Zu dieser Frage der Kausalität lassen sich im Ergebnis folgende vier Möglichkeiten des Zusammenhangs zwischen dem finanziellen und dem realen Sektor unterscheiden:

- (1) Finanzielle und realwirtschaftliche Entwicklung sind nicht kausal verbunden, d.h. voneinander unabhängig (neoklassische Sichtweise).
- (2) Die realwirtschaftliche beeinflusst die finanzielle Entwicklung im Sinne eines »demand-following« – entsprechend der Aussage von Robinson (1952).
- (3) Die finanzielle beeinflusst die realwirtschaftliche Entwicklung gemäß der »supply-leading«-Hypothese in der Tradition von Schumpeter (1912).
- (4) Die finanzielle und realwirtschaftliche Entwicklung beeinflussen sich gegenseitig, d.h. sie sind interdependent (Patrick-Hypothese).

Die nachfolgende Übersicht zeigt eine Zusammenstellung der oben formulierten Thesen und Hauptaussagen.

Tabelle 4-2 Hypothesen zum Zusammenhang zwischen finanzieller und realwirtschaftlicher Entwicklung

Zusammenhang	Charakter	Hauptaussage bzw. Implikationen	Ausgewählte Beiträge
Unabhängigkeit	neoklassisch	- definitionsgemäß kein Raum für Finanzinstitutionen - reale Wirtschaft und Finanzsektor entwickeln sich unabhängig voneinander	<i>grundlegend:</i> ARROW / DEBREU (1954) MODIGLIANI / MILLER (1958) <i>aufbauend:</i> FRIEDMAN (1973)
»real« wirkt auf »finanziell«	institutionen-ökonomisch	- Finanzmarktinstitutionen entwickeln sich aufgrund von steigender Nachfrage aus dem realen Sektor (»demand-following«) - der historische Zufall entscheidet über Bank- oder Kapitalmarktorientierung	<i>eröffnend:</i> ROBINSON (1952) <i>grundlegend:</i> COASE (1960)
»finanziell« wirkt auf »real«	permissiv	- finanzielle Entwicklung ist »eine unter vielen« Determinanten - dysfunktionale bzw. unterdrückte Finanzsysteme wirken hemmend	<i>grundlegend:</i> GOLDSMITH (1969) <i>bestimmend:</i> MCKINNON (1973) SHAW (1973)

²⁴⁹ Vgl. Graff (2000), S. 105 und Huang (2010).

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

	aktiv verursachend	<ul style="list-style-type: none"> - Hervorhebung der Fähigkeit der Banken zur Geldschöpfung und Lenkung von Kredit in profitable Projekte (Schumpeterianer/ Neokeynesianer) - ein entwickeltes Finanzsystem verbessert die Ressourcenallokation u.a. durch Monitoring (»supply-leading«) - Grundlage für das Aufkommen der Microfinance-Bewegung (beginnend in den 1980er Jahren) 	<p><i>begründend:</i> SCHUMPETER (1912)</p> <p><i>einflussreich:</i> WORLD BANK (1989) KING / LEVINE (1993A,B) RAJAN / ZINGALES (1998)</p>
	u.U. störend	<ul style="list-style-type: none"> - Turbulenzen im Finanzsektor können zu negativen Externalitäten im realen Sektor führen - Notwendigkeit einer prophylaktischen Aufsicht bzw. Kontrolle des Finanzsektors 	<p>grundlegend: KEYNES (1936)</p> <p>aufbauend: KINDLEBERGER (1978) STIGLITZ (1994)</p> <p>für Deutschland: WINKLER (1998)</p>
Interdependenz	Stufentheorien	- sekulärer Wechsel von »supply-leading« zu »demand-following« im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung	<p>GERSCHENKRON (1962) CAMERON (1967) PATRICK (1967)</p>
	»Befruchtungs- theorien«	<ul style="list-style-type: none"> - positive gegenseitige Beeinflussung in Verbindung mit Nichtlinearitäten - Bedeutung von Externalitäten 	<p>GREENWOOD / JOVANOVIC (1990) SAINT-PAUL (1992)</p>
	bzw. »Armutsfallen- Modelle«	- ein kritisches Mindestniveau der finanziellen bzw. wirtschaftlichen Entwicklung muss überwunden werden	<p>BERTHÉLEMY / VAROUDAKIS (1994) LEE (1996) SAINT-PAUL (1996)</p>
	»Kontingenz- Modelle«	<ul style="list-style-type: none"> - finanzielle und reale Entwicklung sollten im Einklang stehen und sich auf einem gemeinsamen Wachstumspfad bewegen (»balanced«) - befindet sich die finanzielle Entwicklung im relativen Rückstand, kann ein Land nicht vollständig von den Aktivitäten des Finanzsektors profitieren - falls die finanzielle Entwicklung in Relation zur realen zu weit vorangeschritten ist, vermindert sich deren Wachstumsbeitrag 	<p>GRAFF / KARMANN (2006)</p>

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

	»Symbiose-Modelle« / Mehr-Sektoren-Modelle	<ul style="list-style-type: none"> - die Effizienz des finanziellen Sektors wird durch technologische Fortschritte anderer Sektoren positiv beeinflusst - durch die dann effizientere Bereitstellung von Finanzdienstleistungen verbessert sich die Performance anderer Sektoren 	HANDA / KHAN (2008) BUERA ET AL. (2010)
--	--	--	--

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Graff (2000), S. 2-7.

Zum Abschluss sind in der nachstehenden Übersicht ausgehend von den Marktunvollkommenheiten, die die Existenz von Finanzsystemen insgesamt begründen, die wachstumssteigernden Funktionen entwickelter Finanzsysteme zusammengefasst.

Tabelle 4-3 Marktunvollkommenheiten, Finanzsystem und Wirtschaftswachstum

Marktunvollkommenheiten				
Unteilbarkeiten		Irreversibilitäten		Informationsmängel
Finanzsystem				
Geld		Finanzintermediäre		Kapitalmärkte i.e.S.
Funktionen				
Beförderung wirtschaftlicher Austauschprozesse	Ersparnis-mobilisierung	Risiko-diversifikation und -management	Monitoring	Ressourcen-allokation
Wachstumskanäle				
Kapitalakkumulation (s)			Allokative Effizienz (A)	
Erhöhung des Bestands an Produktivkapital durch gesteigerte Ressourcenzufuhr	Verhinderung einer vorzeitigen Liquidierung von Produktivkapital	Förderung technologischer Spezialisierung	Förderung von Innovationen	
Wirtschaftswachstum				

Quelle: in Anlehnung an Graff (2000, S. 87-101), Levine (1997, S. 691), Berthélemy / Varoudakis (1996), S. 11, Ang (2008) und Huang (2010).

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Auf Informationsmängel als die – insbesondere in Entwicklungs- und Schwellenländern dominierende – Ursache für ein Versagen von Kreditmärkten wird im übernächsten Abschnitt 4-2 vertieft eingegangen.

4.1.9 Nutzung finanzieller Entwicklung als entwicklungspolitisches »Tool«

Im Ergebnis der empirischen Untersuchungen wurde konstatiert, dass finanzielle Entwicklung und reale Entwicklung vornehmlich in einer positiven Wechselbeziehung stehen. Dabei gibt es jedoch Nichtlinearitäten, die bewirken, dass es eine Schwelle gibt, ab der sich der positive Zusammenhang verliert oder gar negativ wird. Dies geschieht dann, wenn wie zuvor angesprochen die jeweilige sog. Finanzielle Möglichkeitengrenze erreicht wird. Soll Finanzielle Entwicklung als entwicklungspolitisches Werkzeug bzw. »Tool« erfolgreich eingesetzt werden, kann die Erreichung – das Herantasten – an diese Grenze angestrebt werden. Dies sowohl in a) statischer und b) dynamischer Hinsicht. Statisch bedeutet die Erreichung der Schwelle im aktuellen strukturellen Setting des jeweiligen Landes, während dynamisch bedeutet, auch auf strukturelle Faktoren (außerhalb des Finanzsystems) im jeweiligen Land einzuwirken. Durch Letzteres kann versucht werden, die wachstumsfördernde Funktion des Finanzsystems zu maximieren.

Praktisch ist dabei nach Beck (2013) eine Aufgliederung möglicher Maßnahmen in einen kurz-, mittel- und langfristigen Horizont sinnvoll (vgl. Tabelle 4-4). Kurzfristig sind dabei Maßnahmen umsetzbar, die zu einer raschen Verbesserung des Zugangs zu Finanzdienstleistungen führen, insbesondere die Finanzierungsbedürfnisse von Unternehmen ansprechen und z.B. mittels öffentlicher Kreditgarantien die Wahrscheinlichkeit eine Finanzierung zu erlangen, erhöhen. Was eine erfolgreich operationelle entwicklungspraktische Umsetzung anbetrifft, so sind folgende weitere Aspekte mit zu beachten:

- die Frage nach der Möglichkeit, (historisch) erfolgreiche institutionelle Lösungen auf andere Länderkontexte zu übertragen, und
- politökonomische Einflüsse.

Daraus ergibt sich die Anforderung, Entwicklungspolitik im Finanzsektor pragmatisch als »Politik des Machbaren« zu gestalten (vgl. dazu den Dynamic Capability Development-Ansatz – siehe Kap. 7.1). Generell ist noch zu beachten:

- Der Ländergrenzenbezug ist vor dem Hintergrund der Finanzmarktglobalisierung in der Aufweichung begriffen, es gibt einen Verlust der Aussagekraft nationaler Variablen, da

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

sich durch die Internationalisierung der Finanzmärkte im Zuge von Marktintegrationen (vgl. einheitlicher europäischer Binnenmarkt) neue Angebotsstrukturen grenzübergreifend herausbilden (vgl. auch die Debatte zur europäischen Wettbewerbspolitik).

- Diesen Gedanken fortführend, führt das internetbasierte Angebot von Finanzdienstleistungen in unregulierter Form zu einer kompletten Überwindung von politischen bzw. regulatorischen Marktbeschränkungen.
- Es erfolgt im Ganzen noch keine explizite Betrachtung aus einem Nutzenmaximierungsansatz heraus (vgl. dazu auch Barajas et al. 2013, S. 17).

Tabelle 4-4 Ansatzmöglichkeiten zur Nutzung des Finance-Growth-Wirkmechanismus

Kurzfristiger Horizont	Politiken & Institutionen (Regulierung und Aufsicht)	Langfristiger Horizont
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erhöhung der finanziellen Inklusion bzw. Verbesserung des Zugangs zu Finanzdienstleistungen (z.B. durch Mikrofinanzierung) ▪ unternehmerorientierte Finanzierungsangebote ▪ Einräumung von Kreditgarantien durch öffentliche Akteure ▪ Nutzung moderner digitaler Finanztechnologien zur Senkung von Informations- und Transaktionskosten 	<p><i>angebotsseitig:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einführung und Aufbau von Einlagensicherungssystemen ▪ enge Kooperation der Aufsichtsbehörden <p><i>nachfrageseitig:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Steigerung der sog. Financial Literacy der Bevölkerung ▪ Verhinderung von finanzieller Ausbeutung ▪ Vermeidung von Überschuldung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ gezieltes sequenzielles »Institution Building« ▪ wechselnde Bedeutung einzelner Segmente des Finanzsystems entlang der strukturellen Entwicklung (vgl. den New Structural View-Ansatz – siehe dazu Kap. 7.1) ▪ Angebot langfristiger Finanzierungsmöglichkeiten ▪ Beeinflussung des Wettbewerbsumfeldes / der Profitsituation ▪ sich verändernde Wirkkanäle und -mechanismen von »Finance auf Growth« im Zuge der strukturellen Transformation

Quelle: eigene Darstellung – insbesondere im Ergebnis der Auswertung von Beck (2013).

In Bezug auf den letzten Punkt ist die Wachstumstheorie in diesem Sinne (wachstums- bzw. sozial-)planerisch orientiert (vgl. Planungs- und Wachstumsdogma der unmittelbaren Nachkriegszeit). Es geht jedoch in der Gegenwart um Präferenzen – v.a. um Zeitpräferenzen (auch

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

um die Frage des Vorrangs von Investition versus Konsum). Dazu sind auch politische Entscheidungen bzw. Rahmensetzungen notwendig. Der Finanzsektor kann dafür grundsätzlich die geeigneten Dienstleistungen / Produkte anbieten – je nach seinem Entwicklungsstand bzw. den ihm gegebenen Möglichkeiten.

4.2 Theorie der Kreditrationierung

In diesem Abschnitt steht zunächst das prinzipielle Problem einer mangelhaften Kreditierung von Klein- und Kleinstunternehmen durch den traditionellen Bankensektor im Vordergrund. Dazu wird – ausgehend vom sog. Stiglitz/Weiss-Modell²⁵⁰ – ein Grundmodell der Kreditmarktsegmentierung abgeleitet, so wie durch Tschach (2000) vorgeschlagen.

4.2.1 Das Stiglitz/Weiss-Modell zur Analyse von Kleinkrediten

Nach Stiglitz und Weiss kommt es durch Informationsasymmetrien auf Kreditmärkten dazu, dass Banken ihre Zinssätze nicht über ein bestimmtes Maß hinaus erhöhen können, ohne dabei Einbußen zu erleiden. Dies führt zu einer Überhangnachfrage nach Krediten, die nicht – wie es zu erwarten wäre – und auch nicht auf lange Sicht – durch die Kräfte des Marktes abgebaut wird. Die resultierende Kreditrationierung ist dann ein dauerhaftes Phänomen.

Im Einzelnen wird davon ausgegangen, dass eine Bank für ihre Kreditentscheidung zwei Größen betrachtet: Erstens den Zinssatz, den sie erhält, und zweitens das Risiko, das sich mit dem Kredit verbindet. Es besteht nach Stiglitz und Weiss allerdings eine enge Verbindung zwischen diesen beiden Größen, da der Zinssatz selbst einen Einfluss auf das Kreditrisiko hat, indem er im Falle eines Ansteigens,

- a) zu adverser Selektion bei Kreditnehmern führen kann, und
- b) Kreditnehmer dazu anreizen könnte, immer risikoreichere Projekte durchzuführen.

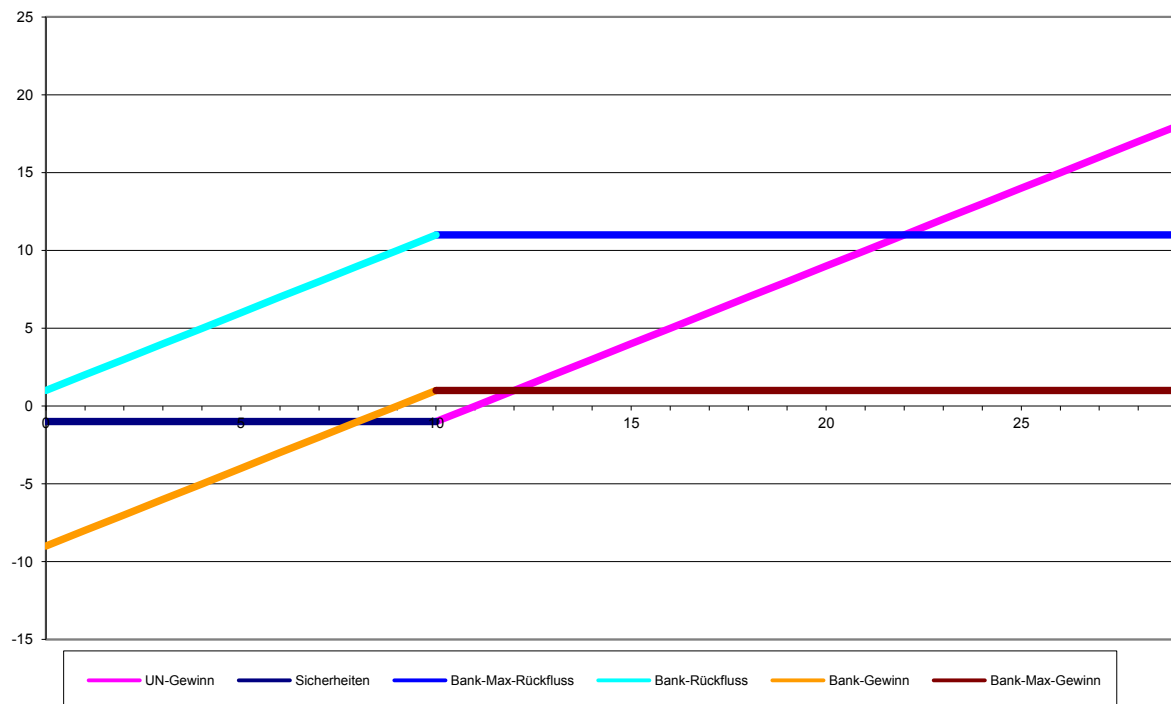
Diese beiden Effekte sind deshalb nicht auszuschließen, weil eine Bank sich selbst nach sorgfältigster Prüfung der eingereichten Kreditanträge nicht vollkommen über das entstehende Kreditrisiko im Klaren sein kann. Es verbleibt stets ein gewisses Maß an asymmetrischer Information zwischen potenziellem Kreditnehmer und der Bank. Um nun »gute« von »schlechten« Risiken unterscheiden zu können, muss die Bank nach Screening-Instrumenten suchen. Dabei könnte der Zinssatz, den ein Kreditnehmer zu zahlen bereit wäre, ein derartiges Scree-

²⁵⁰ Vgl. Stiglitz / Weiss (1981).

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

ning-Instrument sein.²⁵¹ Es ist vorstellbar, dass diejenigen, die bereit wären, hohe Zinsen zu zahlen, im Durchschnitt eher schlechte Risiken sind. Sie halten die Möglichkeit der Rückzahlung des Kredits für gering und sind daher bereit, sich zu relativ hohen Zinssätzen Geld zu leihen. Mit steigenden Kreditzinsen erhöht sich das Risiko, das die Kreditnehmer im Durchschnitt eingehen, was dann aller Wahrscheinlichkeit nach zu einer Verringerung der Rendite der Bank führt (sog. Adverse Selection-Effekt). Auch könnten Kreditnehmer, die Projekte (unbedingt) durchführen wollen, durch steigende Zinssätze angereizt werden, in immer risikoreichere Projekte zu investieren, die nur mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit hohen Gewinn versprechen (sog. Anreizeffekt). Der Grund für die steigende Neigung zu risikoreichen Projekten liegt in der Natur des Kreditgeschäfts. Während ein Unternehmen bei einem erfolgreichen Projekt den gesamten Gewinn nach Abzug der Kreditkosten für sich verbuchen kann (sog. Upside Potenzial), verliert es im Falle eines Scheiterns maximal die eingebrachten Sicherheiten. Die Bank trägt dann den restlichen Teil des Verlusts in voller Höhe.²⁵²

Abbildung 4-3 Konvexe Funktion der UN-Gewinne vs. konkave Funktionen des Bankgewinns und der Rückflüsse an die Bank (10% Sicherheiten)



Quelle: eigene Darstellung.

²⁵¹ Stiglitz / Weiss (1981) zeigen auch, dass eine Forderung nach zu hohen Kreditsicherheiten, die zu erwartende Rendite einer Bank ab einem gewissen Punkt wieder schrumpfen lässt.

²⁵² Vgl. Sell / Willmann (1999), S. 31.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

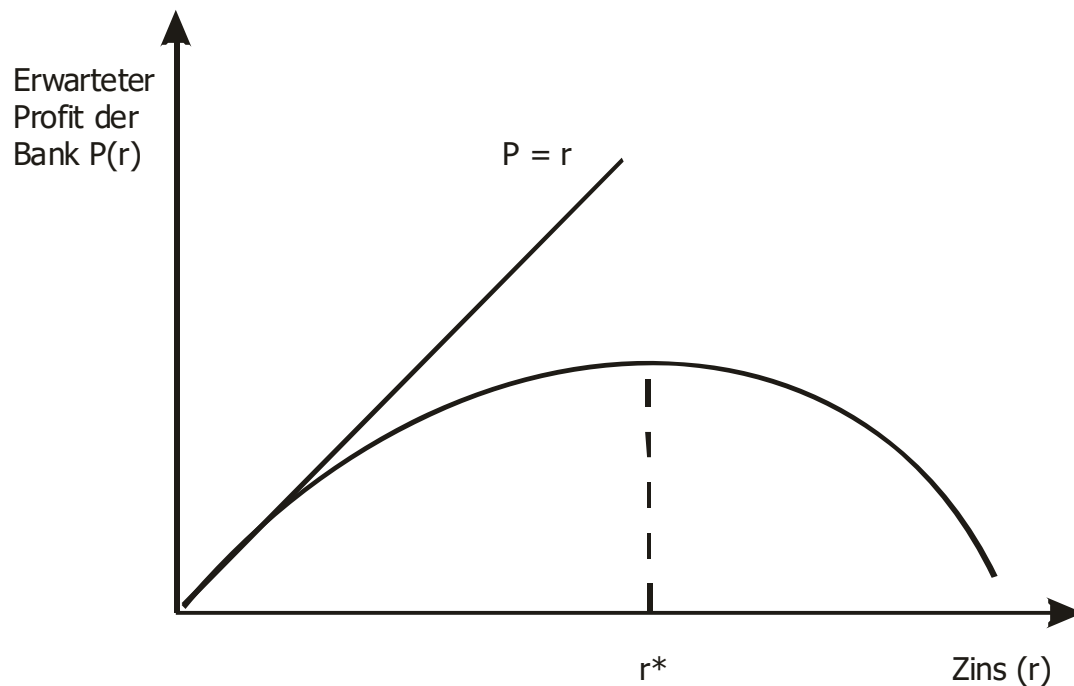
Die Profitfunktion des Unternehmens ist demnach eine konvexe Funktion der Projekterlöse, während für die Bank daraus eine konkave Funktion des Projekterlöses resultiert. Die Abbildung 4-3 soll dies für die folgenden Konditionen demonstrieren. Der Kredit habe eine Höhe von 10, der Kreditzinssatz betrage 10% und es sind Sicherheiten in Höhe von 10% der Kreditsumme einzubringen. Es wird deutlich, dass die Bank in diesem Fall einen erheblichen Teil des Kreditrisikos übernimmt, da sich die Haftung des Kreditnehmers nur auf einen Geldbetrag in Höhe von 1 beschränkt. Andererseits kann er jeglichen Erlös, der über einen Betrag von 1 hinausgeht, einbehalten, während die Bank maximal einen Erlös von 1 generiert. Wenn eine Bank in einer Welt perfekter und kostenloser Information agieren würde, könnte sie einem Kreditnehmer alle notwendigen Maßnahmen exakt vorschreiben, die dafür sorgen, dass der Kredit vollkommen zurückgezahlt wird. Da die Bank in der Realität jedoch nicht alle Aktivitäten eines Kreditnehmers kontrollieren kann, wird sie versuchen, die Bedingungen der Kreditvergabe so zu formulieren, dass

- a) der Kreditnehmer zu einem Agieren im Interesse der Bank bewogen wird, und
- b) nur möglichst risikoarme Kreditnehmer einen Kreditantrag stellen.

Beide Effekte – Adverse Selection-Effekt und Anreizeffekt – führen dazu, dass die erwartete Rendite der Bank zunächst unterproportional zum verlangten Zinssatz wächst und ab einem gewissen Optimalzinssatz (i^*) wieder zu fallen beginnt. Dieses Grundpostulat von Stiglitz und Weiss wird durch die nachfolgende Abbildung 4-4 widergegeben. Wenn die Bank gewinnmaximierend agiert, wird sie den Optimalzinssatz i^* als Obergrenze für alle Kredite festsetzen. Es wird dann automatisch zu einer Überschussnachfrage nach Krediten kommen, die auch dann nicht abgebaut werden könnte, wenn Kreditsuchende der Bank die Zahlung eines höheren Zinssatzes anbieten würden. Aufgrund asymmetrischer Information müsste die Bank davon ausgehen, dass deren Kreditrisiko über dem eines durchschnittlichen Kredits zum Zinssatz i^* liegt, so dass sie mit einer Verschlechterung ihrer erwarteten Rendite rechnen müsste. Somit gibt es keine Marktkräfte, die Kreditangebot und -nachfrage zum Ausgleich bringen. Die sich einstellende Kreditrationierung ist somit ein stabiler Zustand, mit dem Optimalzinssatz i^* als Gleichgewichts-Zinssatz. Somit gilt, dass es für eine Bank nicht profitabel ist, den Zinssatz bzw. die Anforderungen an die einzubringenden Sicherheiten zu erhöhen, wenn eine Überschussnachfrage nach Kredit besteht. Dies hat zur Folge, dass die Bank die Finanzierung von Kreditsuchenden ablehnt, die sich de facto durch nichts von Klienten unterscheiden, mit denen schon eine Kreditbeziehung besteht.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Abbildung 4-4 Optimalzinssatz unter Bedingungen asymmetrischer Information



Quelle: Stiglitz / Weiss (1981), S. 394.

Im Folgenden soll nun das durch Stiglitz und Weiss aus dem Grundpostulat eines existierenden Optimalzinssatzes heraus entwickelte Gleichgewichtsmodell eines Kreditmarktes mit Rationierung beschrieben werden, das die Basis der weiteren Analyse bilden wird. Für dieses Gleichgewichtsmodell gelten die folgenden grundlegenden Annahmen:

- a) Beide Kreditparteien – Kreditnehmer und Banken – sind auf Gewinnmaximierung orientiert: Die Kreditnehmer durch die Auswahl des lukrativsten Projekts und die Banken durch den veranschlagten Kreditzins und die Sicherheiten, die sie von den Kreditnehmern verlangen.
- b) Auf dem Bankenmarkt herrscht vollkommene Konkurrenz, so dass der Einlagenzins, den Sparer erhalten, sich als der Zins, den die Banken von den Kreditnehmern erhalten, ergibt („Null-Gewinn-Bedingung“).
- c) Die Bank hat eine Gruppe von Projekten identifiziert.
- d) Für jedes Projekt Q gibt es eine Wahrscheinlichkeitsverteilung des Ertrags (R).
- e) Die Bank ist in der Lage, zwischen Projekten mit erwartet unterschiedlichem Durchschnittsertrag zu unterscheiden. Sie kann aber nicht das Risiko eines Projekts einschätzen.
- f) Das Risiko steigt mit der Größe des Projekts.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

- g) Der Umfang eines Kredits sei mit B bezeichnet, der Zinssatz mit i^\wedge und die einzubringenden Sicherheiten mit C (eingeschränkte Haftung des Kreditnehmers).
- h) Ein Kreditnehmer versagt bei der Rückzahlung eines Kredits, wenn:
 $C + R < B(1+i^\wedge)$.
- i) Der Netto-Ertrag für den Kreditnehmer ergibt sich dann als: $\max(R-(1+i^\wedge)B; -C)$.
- j) Der Ertrag der Bank ergibt sich demgegenüber als: $\min(R+C; B(1+i^\wedge))$.
- k) Der Kreditnehmer muss demnach entweder – wie versprochen – B bzw. das Maximum von $R+C$ zurückzahlen (im ungünstigsten Fall nur C).
- l) Weiterhin soll angenommen werden, dass der Kreditnehmer über ein gegebenes Eigenkapital verfügt, das nicht erhöht werden kann.
- m) Kreditnehmer und Bank sind risikoneutral.
- n) Das Angebot an verleihbaren Mitteln ist unabhängig vom Zins, den die Bank von Kreditnehmern erhält.
- o) Die Kosten der Projekte sind fix.
- p) Die Projekte sind unteilbar, können demnach nur „ganz oder gar nicht“ verwirklicht werden (Eigenkapital + Kredit muss = Projektkosten sein).
- q) Der Umfang des aufgenommenen Kredits ist bei allen Projekten gleich, so dass die Verteilungsfunktionen, die die Anzahl der Kreditanträge beschreiben, gleich denen sind, die den Geldwert der Kreditanträge beschreiben.

In diesem Zusammenhang formulieren Stiglitz und Weiss die folgenden Theoreme:

- Theorem-1: Für einen gegebenen Zinssatz i^\wedge gibt es einen kritischen Wert Q^\wedge in der Form, dass die Firma nur dann einen Kredit aufnimmt, wenn und nur wenn gilt: $Q > Q^\wedge$. Die erwarteten Gewinne steigen mit dem Risiko.
- Theorem-2: Mit steigendem Zinssatz steigt der kritische Wert Q^\wedge , unter dem Individuen nicht bereit sind, sich um einen Kredit zu bemühen.
- Theorem-3: Der erwartete Ertrag eines Kredits ist eine fallende Funktion des Kreditrisikos.

Wie in Abbildung 4-3 gezeigt, ist der Return der Bank $p(R,i^\wedge)$ eine konkave Funktion des Projektertrags. Die Theoreme 1 und 3 implizieren, dass zusätzlich zu dem zu erwarteten direkten Effekt – dass es bei einer Zinserhöhung einen gesteigerten Return der Bank gibt – noch ein indirekter, entgegengesetzter Effekt, der der adversen Auslese, auftritt. Dieser Adverse-Selection-Effekt kann den direkten Effekt u.U. überkompensieren. Um sich dies besser vorzu-

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

stellen, liefern Stiglitz und Weiss in ihrem Beitrag eine Darstellung, für die sie annehmen, dass es zwei verschiedene Gruppen von Kreditnehmern gibt: eine »sichere« und eine »riskante« Gruppe. Die sichere Gruppe ist nur bis maximal zu einem Zinssatz r_1 bereit, einen Kredit aufzunehmen. Die unsichere Gruppe akzeptiert Kreditzinsen zwischen r_1 und einem höheren Zinssatz r_2 . So kann es passieren, dass sich bei einer nur leichten Erhöhung des Zinssatzes über r_1 die sichere Gruppe gänzlich vom Markt zurückzieht. Somit verbleibt nur noch die riskante Gruppe, womit sich das Risiko im Portfolio der Bank beträchtlich erhöht.

Folgendes Beispiel²⁵³ soll dies etwas eingehender verdeutlichen: Angenommen, ein »sicherer« Kreditnehmer investiert einen Betrag von \$1 und erhält einen Rückfluss y -sicher mit 100%iger Sicherheit. Ein »riskanter« Kreditnehmer investiert ebenfalls \$1, erhält aber einen Rückfluss y -riskant mit einer Wahrscheinlichkeit p , wobei gilt: $0 < p < 1$. Im Falle einer gelungenen Investition erhält der riskante Kreditnehmer einen höheren Rückfluss als der sichere. Im Falle eines Scheiterns ($p-1$) ist er allerdings nicht in der Lage, den Kredit zurückzuzahlen. Zur Vereinfachung soll weiterhin angenommen werden, dass der Erwartungswert des Rückflusses bei beiden Typen von Kreditnehmern gleich ist. Demnach gilt zwar, dass y -riskant $>$ y -sicher, aber andererseits ergibt sich, dass y -sicher $= y$ -riskant $\cdot p$. Die kreditgebende Bank soll unter vollständigen Wettbewerbsbedingungen agieren, so dass sie versucht, zumindest ihre Brutto-Kosten k pro verliehener Einheit Kredit zu decken. Die Brutto-Kosten k umfassen dabei die Kosten der Refinanzierung, d.h. z.B. die Zinsen, die Einlegern gezahlt werden müssen. Außerdem entstehen Transaktionskosten, so dass $k > 1$ \$. Die Rückflüsse beider Kreditnehmer sollen ausreichen, um die Kreditkosten zu decken, so dass gilt: y -sicher $>$ k bzw. $p \cdot y$ -riskant $>$ k . Wenn die Kreditnehmerschaft einzig aus sicheren Kreditnehmern besteht, würde die Bank den Brutto-Zinssatz gleich k setzen, da die Kreditnehmer auf jeden Fall vollständig zurückzahlen und der Wettbewerbsdruck das Zinsverlangen der Bank auf Grenzkostenniveau drückt. Der sichere Kreditnehmer erzielt dann einen Gewinn von y -sicher $- k$. Wenn sich allerdings beide Gruppen – die sichere und die riskante – um Kredite bewerben, müsste die Bank der riskanten Gruppe höhere Zinsen abverlangen, um das nun entstehende Risiko zu kompensieren. Die Bank kann allerdings aufgrund fehlender Informationen nicht einschätzen, welcher Risikotyp konkret bei ihr vorstellig wird. Sie hat einzig vergangenheitsbezogene Daten in Bezug auf den Anteil von sicheren (q) und riskanten ($1-q$) Kreditnehmern im Gesamtportfolio. Die s.g. break-even gross interest rate k wird dann auf einen

²⁵³ Vgl. Armendariz de Aghion / Morduch (2005), S. 37-41.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Wert R_b steigen. R_b muss dann durch die Bank so gesetzt werden, dass der erwartete Return gleich den Brutto-Kosten k ist:

$$[q + (1 - q) \cdot p] \cdot R_b = k$$

bzw.

$$R_b = k / [q + (1 - q) \cdot p].$$

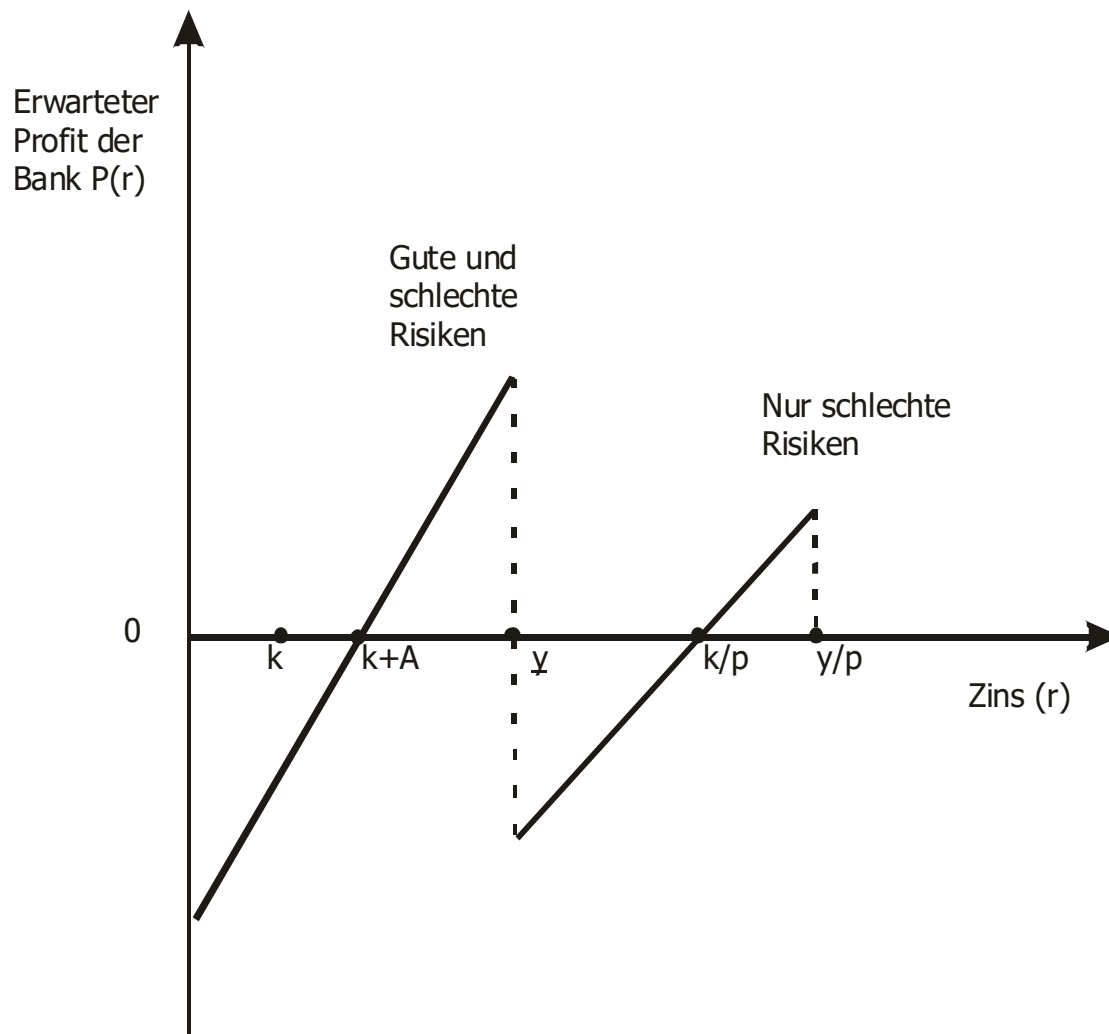
Die neue break-even Rate R_b wird dann k um einen Betrag A übersteigen, der sich folgendermaßen ergibt:

$$A = [k(1-q)(1-p)] / [q + (1-q) \cdot p].$$

Es kann dann vereinfachend geschrieben werden: $R_b = k + A$. Nun müssen alle Kreditnehmer – unabhängig von ihrem Risikotyp – diesen Zinssatz zahlen, da die Bank sie nicht voneinander unterscheiden kann. Daraus ergibt sich auch, dass bei einem Anstieg des Anteils von riskanten Kreditnehmern der Risikozuschlag immer weiter ansteigt. Die entscheidende Frage ist, ob die sicheren Kreditnehmer dann noch in der Lage wären, ihre Projekte zu finanzieren. Dies hängt letztlich davon ab, inwieweit die Bank noch einen Zinssatz festlegen kann, der kreditwürdigen Kunden gerecht wird und andererseits die erwarteten Kosten der Bank deckt. Die folgende Abbildung 4-5 soll eine derartige Problemlage etwas genauer verdeutlichen. Es ist erkennbar, dass bei einem Zinssatz zwischen $k + A$ und y -sicher die Bank einen positiven erwarteten Gewinn erzielt. Beide Typen von Kreditnehmern wären bereit, sich zu diesen Zinssätzen Geld bei der Bank zu leihen. Unter Wettbewerbsbedingungen würde die Bank dann den Bruttozinssatz bei $k + A$ setzen, um den break-even-Punkt zu erreichen. Angenommen, die Bank würde den Zinssatz über y -sicher erhöhen, käme es zu einem Rückzug aller sicheren Kreditnehmer aus dem Markt und einem Verlust für die Bank. Sie müsste dann entweder die Zinsen wieder senken oder bis zu k/p noch weiter erhöhen, um wieder einen positiven erwarteten Gewinn zu erzielen. Bei einer Erhöhung über y -riskant/ p hinaus käme es zu einem völligen Zusammenbruch des Marktes, da sich auch dann die riskanten Kreditnehmer zurückziehen würden. Es lässt sich somit zeigen, dass eine Erhöhung des Zinssatzes nicht mit einer linearen Steigerung des Gewinns einhergeht. Zudem könnte sich der maximale erwartete Gewinn, wie in der Zeichnung angedeutet, bei niedrigeren Zinssätzen einstellen. Außerdem ist ersichtlich, dass, solange beide Risikotypen am Markt sind, der Grenzgewinn einer Zinserhöhung größer ist. Dies wird deutlich durch den unterschiedlichen Anstieg der Gewinnkurve.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Abbildung 4-5 Adverse Selektion auf Kreditmärkten: geringer Risikounterschied

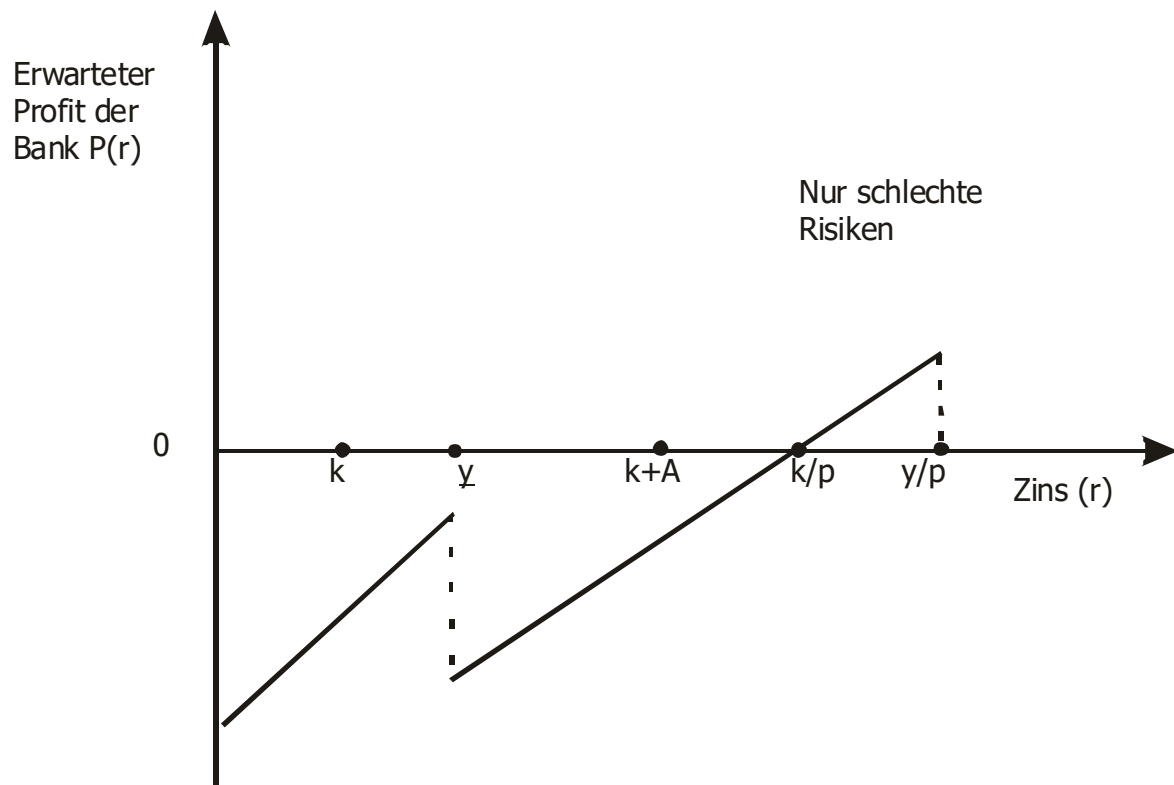


Quelle: in Anlehnung an Armendariz de Aghion / Morduch (2005), S. 39.

Dass das Marktergebnis letztlich sehr stark vom Charakter der riskanten Kreditnehmer abhängt, lässt sich in der Abbildung 4-6 zeigen. Hier wagen die riskanten Kreditnehmer noch riskantere Projekte als in der Eingangsbetrachtung (vgl. Abb. 4-5), so dass der break-even Zinssatz der Bank $k + A$ über dem maximal zahlbaren Zinssatz y -sicher der sicheren Kreditnehmer liegt. Diese würden dann keine Kredite nachfragen und wären vollkommen vom Markt ausgeschlossen. Die Bank müsste dann ihren break-even Zinssatz noch höher – mit k/p – setzen, um dann die verbleibenden riskanten Kreditnehmer profitabel mit Krediten versorgen zu können. Spätestens an dieser Stelle wird offensichtlich, welche schwerwiegenden Auswirkungen Informationsasymmetrien haben. Außerdem deutet sich schon hier an, dass die sicheren Kreditnehmer, selbst wenn sie sich noch wie in der ersten Konstellation Kredit beschaffen können, die unsicheren Kreditnehmer quersubventionieren (Aufschlag A).

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Abbildung 4-6 Adverse Selektion auf Kreditmärkten: hoher Risikounterschied



Quelle: in Anlehnung an Armendariz de Aghion / Morduch (2005), S. 40.

Der mangelhafte Informationsstand hat somit auch eindeutig negative Verteilungseffekte. Ein Zahlenbeispiel²⁵⁴ soll dies verdeutlichen: Wie schon vorher angenommen, kann die Bank nicht zwischen sicheren und riskanten Kreditnehmern unterscheiden. Sie kann nur den Anteil beider Gruppen bestimmen. Wiederum steht sie im Wettbewerb und muss ihre Nettokapitalkosten decken. Diese sollen 40 Cent pro verliehenen Dollar betragen ($k=0,40$). Zur Realisierung eines Projektes werden \$100 benötigt. Das Projekt wird innerhalb eines Monats umgesetzt. Falls sich der potenzielle Kreditnehmer nicht für eine Kreditaufnahme entscheidet und in dem Monat einer abhängigen Beschäftigung nachgeht, würde er ein Lohneinkommen in Höhe von \$45 erzielen. Angenommen, dass sichere Kreditnehmer stets einen Rückfluss von 2\$ pro geliehenem Dollar erzielen könnten, würden sie sich durch unternehmerische Aktivität besserstellen: Der Brutto-Rückfluss des Projekts wäre \$200. Nach Abzug von Zins (\$40) und Tilgung (\$100) blieben noch \$60. Werden davon noch die Opportunitätskosten der Lohnarbeit in Höhe von \$45 abgezogen, verbleibt ein Überschuss von \$15. Riskantere Kre-

²⁵⁴ Vgl. Armendariz de Aghion / Morduch (2005), S. 41-43. Die Ergebnisse sind zur besseren Veranschaulichung teilweise gerundet.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Kreditnehmer investieren in risikoreichere, aber im günstigsten Fall auch profitablere Projekte. Angenommen, sie erzielen mit 90%er Wahrscheinlichkeit einen Brutto-Rückfluss von \$222, ergibt sich für sie ebenfalls ein (erwarteter) Brutto-Rückfluss von $\$222 \cdot 0,9 = \200 und ein Überschuss in Höhe von \$15 nach Abzug von Zins und Tilgung. Demnach wäre es effizient, beiden Gruppen Kredite auszureichen, da durch die unternehmerische Tätigkeit jeweils ein positiver Überschuss entsteht. Da die Bank aber den Risikotyp des Kreditnehmers nicht kennt, kann es hier zu negativen Verteilungseffekten kommen: Muss die Bank bspw. davon ausgehen, dass das Verhältnis zwischen sicheren und riskanten Kreditnehmern 50:50 ist, muss sie ihren Zinssatz erhöhen: Die Erfolgswahrscheinlichkeit der gesamten Kreditnehmerschaft liegt dann bei nur 95% ($=0,5 \cdot 0,90 + 0,5 \cdot 1,00$), womit sich ein Zinssatz von rund 47,4% erforderlich macht: $0,47 = (1,40 / 0,95) - 1$, um die Kosten der Bank in Höhe von 40% zu decken.

Bei dieser Konstellation würden beide Gruppen weiterhin Kredite aufnehmen, da der erwartete Überschuss (nach Abzug der Opportunitätskosten der Lohnarbeit) positiv ist. Allerdings reduziert sich dieser bei der sicheren Gruppe²⁵⁵ auf \$7,60, während er bei der riskanten Gruppe²⁵⁶ auf \$22,20 steigt. Es erfolgt somit eine Umverteilung in Höhe von \$7,40 von der sicheren zur riskanten Gruppe. Derart betrachtet, gibt es eine Kreditrationierung und keine Effizienzverluste, da die sicheren Kreditnehmer immer noch ihre wohlfahrtssteigernden Projekte durchführen und von der Lohnarbeit Abstand nehmen.

Dies ändert sich allerdings dann, wenn die Erfolgswahrscheinlichkeit der riskanten Kreditnehmer fällt. Angenommen, diese liegt bei 75% statt bei 90% und der Brutto-Rückfluss des Projekts ergäbe sich in einer Höhe von \$267. Der Erwartungswert des Brutto-Rückflusses wäre dann weiterhin \$200 ($=0,75 \cdot \267). Die Bank müsste jedoch einen anderen Zinssatz kalkulieren, da die durchschnittliche Erfolgswahrscheinlichkeit ihrer Kreditnehmerschaft von 95% auf 87,5% gesunken ist ($=0,5 \cdot 0,75 + 0,5 \cdot 1,00$). Diese liegt dann bei 60%.²⁵⁷ Der risikoreiche Kreditnehmer wird weiterhin einen Kredit nachfragen, da $0,75 \cdot (\$267 - \$160) = \$80 - \$45 = \$35$. Allerdings muss sich ein sicherer Kreditnehmer aus dem Markt zurückziehen, da er keinen positiven Überschuss im Vergleich zur Lohnarbeit mehr realisieren kann: $\$200 - \$160 = \$40 - \$45 = -\$5$. Es kommt somit zu Effizienzverlusten, da die eigentlich wohlfahrtssteigernden Projekte aufgrund von Informationsasymmetrien nicht durchgeführt werden. Wenn die Bank realisiert, dass sich die sicheren Kreditnehmer aus dem Markt zurückziehen,

²⁵⁵ $\$200 - \$147,40 = 52,6 - \$45 = \$7,6$

²⁵⁶ $0,9 \cdot (\$222 - \$147,40) = \$67,4 - \$45 = \$22,4$

²⁵⁷ $0,6 = (1,40 / 0,95) - 1$

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

muss sie erneut die Zinsen anheben. Im Beispiel hier käme es zu einer weiteren Steigerung des Zinssatzes auf 86,7%.²⁵⁸ Die verbleibenden risikoreichen Kreditnehmer hätten allerdings weiterhin einen Anreiz, ihre Projekte durchzuführen, da sich immer noch ein positiver Überschuss von \$15 im Vergleich zur Lohnarbeit ergeben würde: $0,75 * (\$267 - \$186,70) = \$60 - \$45 = \$15$.

Aus den grafisch und rechnerisch dargestellten Beispielen lässt sich eindeutig schlussfolgern, dass eine Verringerung der Informationsasymmetrie zumindest negative Verteilungseffekte verhindert und potenziell effizienzsteigernd wirkt, da alle profitablen Projekte zur Durchführung kommen würden. In dieser Beziehung gäbe es somit auch keinen trade-off zwischen Effizienzsteigerung und Verteilung, wie er in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur an vielen Stellen angenommen wird.²⁵⁹ Die nachfolgende Tabelle fasst die diskutierten Ergebnisse zusammen.

Tabelle 4-5 Zahlenbeispiel zu Effizienz- und Verteilungseffekten

<i>Umgebungsvariable</i>					
Kapitalkosten der Bank		\$40			
Opportunitätskosten des Kreditnehmers (Arbeitslohn)		\$45			
Anteil sicherer Kreditnehmer in der Bevölkerung		50%			
Typ des Kreditnehmers	Brutto-Rückfluss im Erfolgsfall	Wahrscheinlichkeit des Erfolgs	Erwarteter Brutto-Rückfluss	Kreditzins	Erwarteter Überschuss
Szenario 1					
Sicherer	\$200	100%	\$200	40%	\$15
Riskanter	\$222	90%	\$200	55,6%	\$15
Szenario 2					
Sicherer	\$200	100%	\$200	47,4%	\$7,6
Riskanter	\$222	90%	\$200	47,4%	\$22,4
Szenario 3					
Sicherer	\$200	100%	\$200	60%	-\$5
Riskanter	\$267	75%	\$200	60%	\$35
Szenario 4					
Sicherer	-	-	-	-	-
Riskanter	\$267	75%	\$200	86,7%	\$15

Quelle: in Anlehnung an Armendariz de Aghion / Morduch (2005), S. 41.

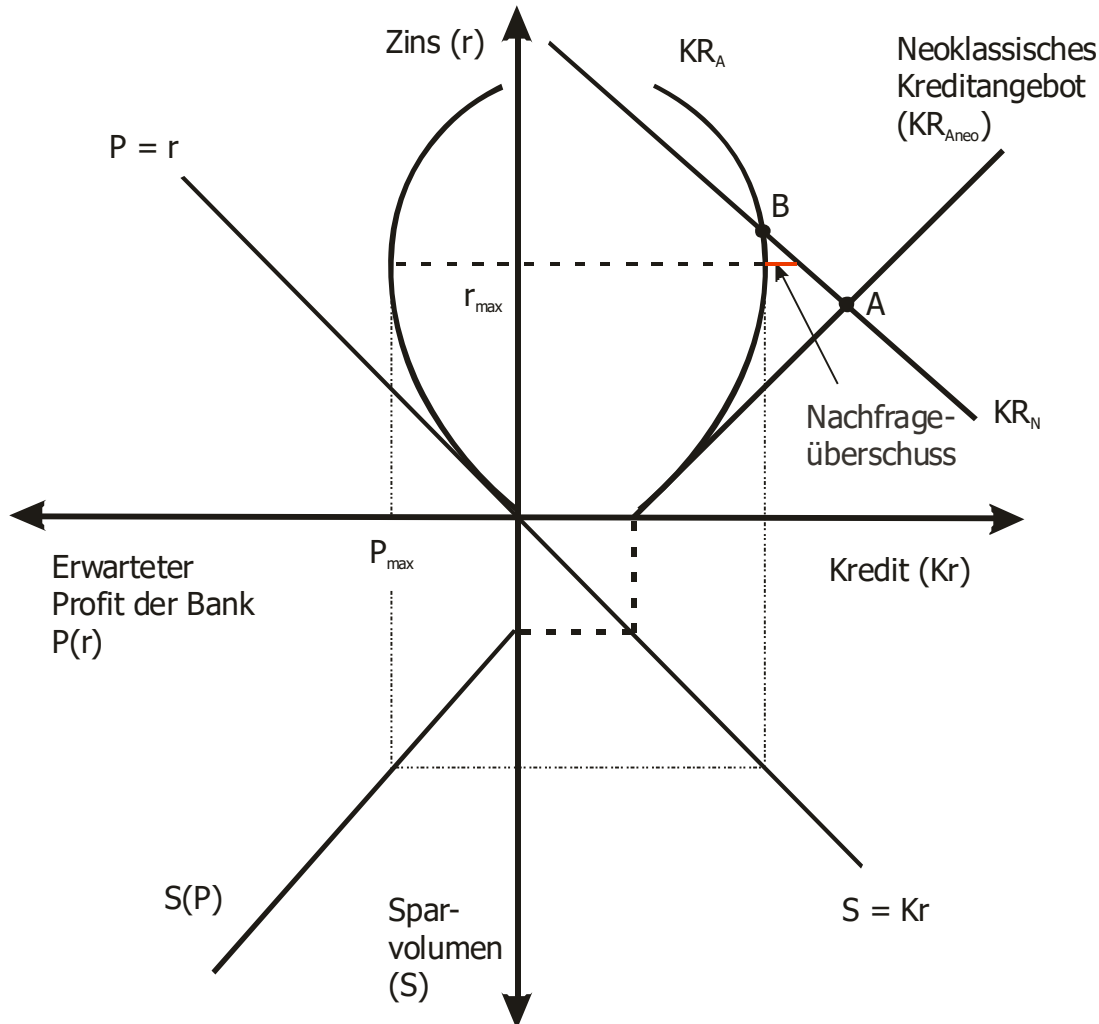
²⁵⁸ $0,867 = (1,40 / 0,75) - 1$

²⁵⁹ Vgl. Armendariz de Aghion / Morduch (2005), S. 34.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

In der folgenden Abbildung 4-7 sind die Kernaussagen des Modells von Stiglitz und Weiss zusammengefasst, wobei das Hauptaugenmerk auf den oberen beiden Quadranten liegen soll.

Abbildung 4-7 Das Modell der Kreditrationierung von Stiglitz/Weiss (1981)



Quelle: Stiglitz / Weiss (1981), S. 397.

Im Quadranten links unten ist eine Sparfunktion dargestellt, die einen positiven Zusammenhang zwischen Sparvolumen (S) und Spar- bzw. Einlagenzins (r) widerspiegelt. Mit Hilfe der 45-Grad-Linie im Quadranten rechts unten wird das Sparvolumen in den Quadranten rechts oben gespiegelt, wodurch sich das neoklassische Kreditangebot (ohne Risiko- und Transaktionskosten) ergibt. Im Quadranten links oben ist die Abhängigkeit der Bankrendite (r) vom Kreditzinssatz (i) dargestellt. Durch die Existenz einer asymmetrischen Informationsverteilung zwischen Gläubiger und Schuldner, d.h. Bank und Kreditnehmer, kommt es dazu, dass bei einem Anstieg der Kreditzinsen Schuldner mit geringen Risiken als erste auf die Realisierung ihrer Projekte verzichten müssen. Gleichzeitig werden andere Schuldner durch die stei-

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

genden Zinssätze angereizt, in immer riskantere Projekte zu investieren. An dem dadurch entstehenden Risiko sind auch die Banken beteiligt, was sich auf deren Rendite unter diesen Bedingungen auswirkt. Somit wächst die Rendite der Banken nicht proportional zum Zinssatz. Die mit $r(i)$ bezeichnete Renditekurve stellt diesen Zusammenhang dar. Es wird deutlich, dass es dann einen renditemaximierenden Zinssatz gibt. Durch Spiegelung in den Quadranten rechts oben ergibt sich letztlich das Kreditangebot der Banken. Wird in diesem Quadranten noch die Kreditnachfrage eingezeichnet, ergibt sich ein Schnittpunkt mit dem abgeleiteten Kreditangebot. Dieser Schnittpunkt stellt aber nicht das Marktergebnis dar, da die Banken ihr Kreditangebot nur bis zum renditemaximierenden Zinssatz ausdehnen. Die Folge ist ein Nachfrageüberhang. Wenn das Angebot an Mitteln wächst, reduziert sich die überschüssige Kreditnachfrage, wobei aber der zu zahlende Zinssatz so lang unverändert bleibt, wie diese überschüssige Kreditnachfrage nicht abgebaut ist. Es sei noch insgesamt angemerkt, dass das 1981 veröffentlichte Modell von Stiglitz und Weiss auch nach rund 40 Jahren kaum an Bedeutung verloren hat. Es gilt weithin als Meilenstein der Forschung zur Bedeutung von Informationsasymmetrien für das Funktionieren von Kreditmärkten:

*“The Stiglitz-Weiss paper helped develop a more realistic description of credit markets by showing why lenders might engage in credit rationing (i.e., limit the volume of loans) rather than raise the interest rate.”*²⁶⁰

4.2.2 Eine Erweiterung des Stiglitz/Weiss-Modells zur Analyse von Kleinkrediten

Um die Folgen dieser Konstellation für das Kreditangebot speziell für kleine Unternehmen ableiten zu können, werden die Annahmen folgendermaßen verändert:²⁶¹

- Die Kreditnehmer fragen nun unterschiedlich große Kredite nach: kleine Unternehmen eher kleine, große Unternehmen eher große.
- Der Erwartungswert der Rendite ist von Kreditnehmer zu Kreditnehmer unterschiedlich: Bei kleinen Unternehmen ist die Grenzproduktivität des Kapitals in der Regel höher als bei großen.
- Es werden positive Transaktionskosten berücksichtigt. Die Transaktionskosten, die bei einer Kreditvereinbarung entstehen können, sind i.d.R. fix und fallen demnach bei kleinen Kreditbeträgen prozentual stärker ins Gewicht als bei großen.

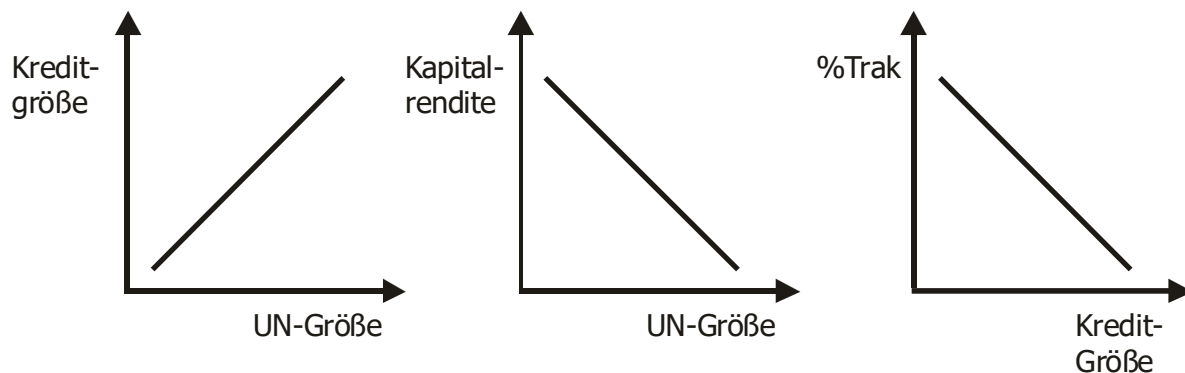
²⁶⁰ Loungani (2009), S. 4.

²⁶¹ Milde / Riley (1986) nehmen eine ähnliche Erweiterung des SW-Modells vor.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Die nachfolgende Abbildungsreihe verdeutlicht diese Zusammenhänge.

Abbildung 4-8 Annahmen für ein erweitertes Stiglitz/Weiss-Modell



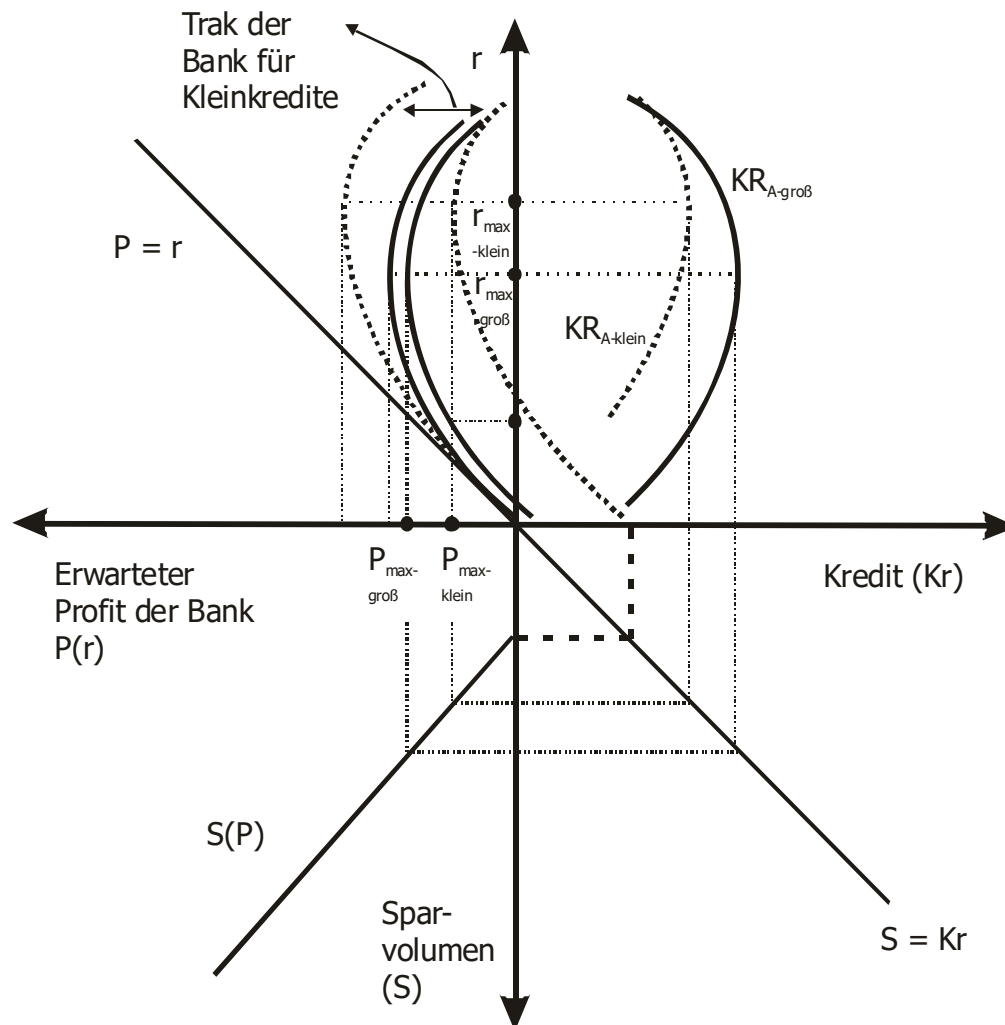
Quelle: eigene Darstellung.

Mit einer höheren Kapitalrendite verbinden sich höhere Gewinnerwartungen, was zu zwei Effekten im Modell führt. Erstens nimmt bei jedem gegebenen Zinssatz die Risikobeteiligung der Banken ab. Zweitens erhöht sich der für die Banken renditemaximierende Zinssatz $i\text{-max}$. Zusammengenommen führt dies zu einer Verringerung des Abstandes zur 45 Grad-Geraden. Die nachfolgende Abbildung 4-9 gibt diese Zusammenhänge getrennt für kleine und große Kredite wieder. Kleine Kredite werden von kleinen Unternehmen nachgefragt, die mit hohen Kapitalrenditen arbeiten. Die betreffende Renditefunktion der Banken $r(i)\text{-klein-brutto}$ verläuft daher über weite Bereiche sehr nah an der 45-Grad-Geraden. Allerdings sind in dieser Funktion noch nicht die Transaktionskosten enthalten, die bei Kleinkrediten prozentual stark ins Gewicht fallen. Werden diese mit einbezogen, verschiebt sich die Renditefunktion sehr stark nach rechts. In der Abbildung ist dies als $r(i)\text{-klein-netto}$ eingezeichnet.

Werden jetzt große Kredite betrachtet, ergibt sich eine sich schneller stauchende Bruttorenditefunktion $r(i)\text{-groß-brutto}$, die allerdings durch die weit geringeren Transaktionskosten (Trak) nur relativ wenig nach rechts verschoben wird. Diese ist dann als $r(i)\text{-groß-netto}$ abgebildet. Dies zusammen führt dazu, dass der renditemaximierende Zinssatz $i\text{-max}$ bei Kleinkrediten wesentlich höher ist als bei Großkrediten. Die Rendite der Banken $r(i)$ ist allerdings in weiten Bereichen bei großen Krediten höher, so dass sie nur bei einem Zinssatz kleiner $i\text{-kritisch}$ auf dem Kleinkreditmarkt vergleichbare Renditen wie auf dem Großkreditmarkt erzielen könnten.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Abbildung 4-9 Erweitertes Stiglitz/Weiss-Model für zwei verschiedene Kreditgrößen



Quelle: in Anlehnung an Tschach (2000), S. 19.

Um das Ausmaß der Kreditrationierung letztlich bestimmen zu können, muss der Verlauf der Kreditnachfragefunktionen mit einbezogen werden. Dabei sind prinzipiell zwei Fallkonstellationen denkbar:

- »Mögliche« Rationierung – Die Kurve der Kreditnachfrage für große Kredite schneidet die Angebotsfunktion in einem Punkt, bei dem sich ein Zinssatz unterhalb von i -kritisch einstellen würde. Durch die Existenz des zweiten Kreditmarktes für Kleinkredite werden die Banken zur Renditemaximierung trotzdem einen Zins in Höhe von i -kritisch verlangen und den entstehenden Angebotsüberschuss in Form von Kleinkrediten zum Zinssatz

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

von i -max-klein vergeben.²⁶² Ist die Nachfrage auf dem Kleinkreditmarkt zu diesem Zinssatz höher, kommt es zur Rationierung. Das Ausmaß dieser Rationierung ist damit stets direkt abhängig von den Entwicklungen auf dem Großkreditmarkt.

- »Sichere« Rationierung – Schneidet die Kurve der Kreditnachfrage für große Kredite die Angebotsfunktion für Großkredite in einem Punkt, bei dem sich ein Zinssatz oberhalb von i -kritisch einstellen würde, käme es zu keinerlei Kreditvergabe auf dem Kleinkreditmarkt. Gewinnmaximierende Banken würden ihre Mittel gänzlich an Großkreditnehmer zum Zinssatz i -max-groß vergeben. Dabei kann es auch zu Nachfrageüberschüssen auf dem Großkreditmarkt kommen.²⁶³

Eine Rationierung von Kleinkreditnehmern ist demnach sehr wahrscheinlich. Aus der bisherigen Analyse, die sich auf zwei Kreditgrößen beschränkte, lässt sich schlussfolgern, dass es jeweils renditemaximierende Höchstzinssätze für die beiden Kreditgrößen gibt.

Um mögliche Kreditrationierungen nicht nur für zwei Kreditgrößen, sondern für ein Kontinuum verschiedener Kreditgrößen abzubilden, sollen die bisherigen Ergebnisse in ein Modell für das Kreditangebot einer Bank einfließen. Dieses bildet dann die Grundlage für die weitere Analyse. In der nachfolgenden Abbildung 4-10 ist dieses Kreditangebot auf der rechten Seite abgebildet. Die Gesamtkosten der Bank ergeben sich darin aus den (konstanten) Refinanzierungskosten und den variablen Kosten in Abhängigkeit von der Unternehmens- bzw. Kreditgröße. Es ist zu erkennen, dass über einen weiten Bereich die Aufnahme von Krediten für Unternehmen sinnvoll ist, da die Kapitalrendite über den Kreditkosten liegt. Allerdings ergaben sich aus dem erweiterten Stiglitz/Weiss-Modell implizite Höchstzinssätze in Abhängigkeit von der Kreditgröße, die in das Einzelbankmodell – wie in der Abbildung angedeutet – übertragen werden können. Verschiedene Kreditgrößen würden demnach eine »Höchstzinssatzfunktion« ergeben, die letztlich für die Kreditvergabe der Bank maßgeblich ist. Es ist zu erkennen, dass sich damit der Kontraktbereich verkleinert und Unternehmen unterhalb einer gewissen Mindestgröße keine Kredite erhalten, obwohl sie diese nachfragen. Damit wird deutlich, dass das Problem der Kreditrationierung zwei Ursachen hat: Die von Stiglitz und

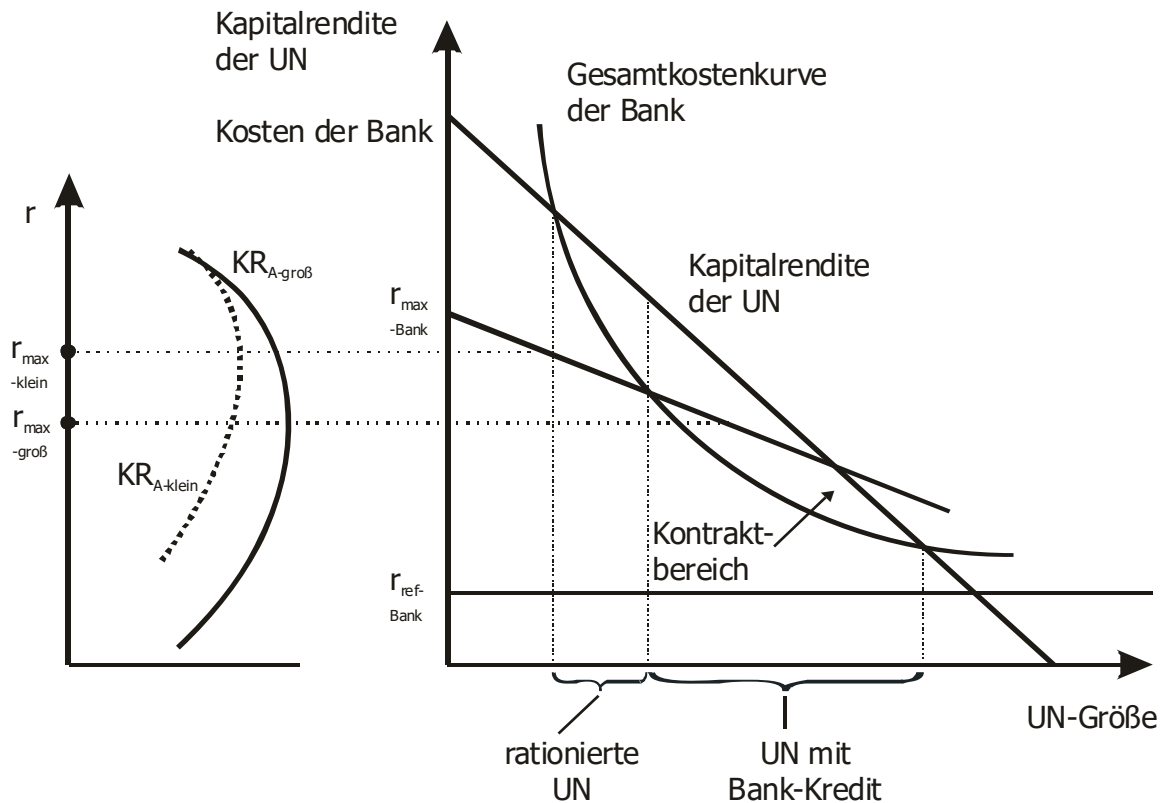
²⁶² Dies würde der Einführung eines Mindestpreises ähneln, was letztlich einer Quasi-Rationierung der Großkreditnachfrager (zu Gunsten der Kleinkreditnachfrager) impliziert.

²⁶³ Dies wäre bei einem Schnittpunkt von Großkreditnachfrage und -angebot rechts von i -max-groß der Fall. i -max-groß würde dann wie ein Höchstpreis fungieren und einen Nachfrageüberschuss implizieren, der ebenfalls wie eine Rationierung wirkt.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Weiss beschriebene Informationsasymmetrie zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer und die höheren Transaktionskosten bei der Vergabe von Kleinkrediten.

Abbildung 4-10 Überleitung vom erweiterten Stiglitz/Weiss- zum Einzelbankmodell



Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Tschach (2000), S. 23.

4.2.3 Weitere Anbieter

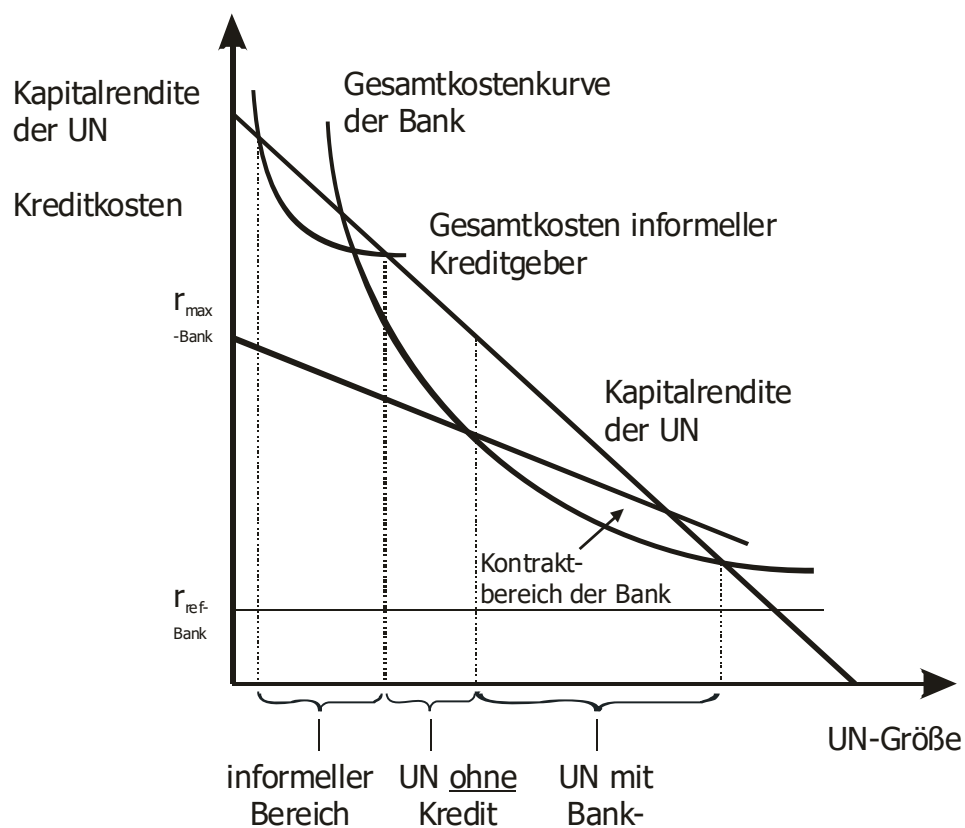
Das Problem der Kreditrationierung durch die Banken muss nicht zum Problem werden, wenn es andere Anbieter auf dem Kreditmarkt gibt, die diese Lücke unter Umständen füllen können.²⁶⁴ Naturgemäß gibt es neben Banken informelle Kreditgeber, die hier von Relevanz sein könnten. Um deren Kreditangebot zu bestimmen, müssen zunächst deren Refinanzierungskosten betrachtet werden. Da diese Personen bzw. Institutionen nicht Teil des formellen Finanzsystems sind, liegen deren Refinanzierungskosten weit über denen des Bankensektors. Andererseits operieren sie in starker Nähe zu den Kreditnehmern, so dass sie mit dem Problem asymmetrischer Informationsverteilung nur in sehr geringem Ausmaß konfrontiert sind. Das von ihnen zu tragende Kreditrisiko resultiert einzig aus der Gefahr von Zahlungsunfähigkeiten auf der Seite der Schuldner. Mangelnde Zahlungswilligkeit stellt kein Problem dar, da die

²⁶⁴ Vgl. dazu Tschach (2000), S. 30-33.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

informellen Anbieter zum sozialen Umfeld der Schuldner gehören. Die (intrinsische) Motivation der Schuldner, aufgenommene Kredite zurückzuzahlen, ist damit sehr hoch, da bei Nichtzahlung sozialer Druck auf sie ausgeübt wird bzw. ein »Gesichtsverlust« droht. Den informellen Kreditgebern entstehen auch Transaktionskosten, die aber wegen der geringen Distanz zum Kreditnehmer und des minimalen technischen Aufwands sehr gering sind. In der nachfolgenden Abbildung ist ein derartiges Kreditangebot des informellen Sektors zusammen mit dem des formellen Bankensektors dargestellt. Darin wird deutlich, dass informelle Kreditgeber vorrangig Kleinunternehmer bedienen werden, die von den Banken auch bei der Abstraktion von impliziten Höchstzinssätzen kein Kreditangebot erhalten würden. Das Problem der Kreditrationierung von »größeren Kleinunternehmern« verringert sich dabei aber nicht, da für sie das Angebot der informellen Kreditgeber zu teuer ist.

Abbildung 4-11 Das Angebot von formellen und informellen Kreditgebern



Quelle: in Anlehnung an Tschach (2000), S. 31.

Bisher konnte gezeigt werden, dass es durch die Existenz von Informationsasymmetrien und Transaktionskosten bei der Kreditvergabe zu einer Rationierung auf dem Kreditmarkt kommen kann. Dabei erhalten größere Kleinunternehmer keine Kredite, da sie aus Sicht der Ban-

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

ken zu hohe Kosten verursachen und für sie andererseits das Kreditangebot des informellen Sektors zu teuer ist. Es stellt sich somit die Frage, auf welche Art und Weise dem Problem der Kreditrationierung entgegengetreten werden kann, das ja offensichtlich das Ergebnis eines Marktversagens ist. Vor der Behandlung dieser Frage sollen jedoch zunächst die regionalwirtschaftlichen Folgen der Kreditrationierung erörtert werden, die letztlich das eigentliche entwicklungspolitische Problem darstellen.

4.2.4 Folgen der Kreditrationierung

Aus der mangelhaften Finanzierung von Kleinunternehmen lassen sich ausgehend von Auswirkungen auf die Betriebsgrößenstruktur auch Effekte für den Arbeitsmarkt ableiten, die insgesamt zu statischen und dynamischen Wohlfahrtsverlusten für die gesamte Wirtschaft führen.²⁶⁵ Durch die mangelhafte Kreditierung von mittelgroßen Unternehmen ist es zum einen für »relativ große« Kleinunternehmer nicht sinnvoll, über eine Unternehmensgröße hinauszuwachsen, bei der für sie Kredite aus dem informellen Bereich zu teuer würden. Zum anderen birgt eine Schrumpfung von »relativ kleinen« Großunternehmen für diese die Gefahr, den Zugang zu Bankkrediten zu verlieren, was existenzbedrohend sein könnte. Beides, d.h. ein Wachstum von Kleinunternehmen und eine Schrumpfung von Großunternehmen sollte jedoch aus dynamischer Sicht möglich sein, um eine ständige Anpassung an sich wandelnde Rahmenbedingungen in der Wirtschaft zu gewährleisten. Die Segmentierung des Kreditmarktes kann somit zu dynamischen Wohlfahrtsverlusten führen.

Auf jeden Fall werden statische Wohlfahrtsverluste im Sinne von Produktionseinbußen eintreten, da – wie es auch das obige Modell schon zeigt –, gerade die Kleinunternehmen nicht von Banken bedient werden, bei denen die Differenz zwischen Kapitalrendite und Bankkosten am höchsten ist. Das Kapital wird in zu großem Maße in der Produktion von Großunternehmen eingesetzt, die mit einer geringeren Kapitalrendite arbeiten. Dadurch, dass die Finanzierungskosten für Kleinunternehmer sehr hoch sind, sind diese gezwungen, tendenziell mehr vom Faktor Arbeit einzusetzen, was allerdings zu einer relativ geringen Arbeitsproduktivität führt. Damit können den Arbeitskräften im informellen Sektor auch nur relativ geringe Löhne gezahlt werden. Bei Großunternehmen stellt sich die Situation exakt invers dar: Dadurch, dass sie sich relativ billig finanzieren können, produzieren sie kapitalintensiver. Dies bedingt eine höhere Arbeitsproduktivität, so dass auch höhere Löhne gezahlt werden

²⁶⁵ Vgl. dazu grundlegend Tschach (2000), Teil II.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

können. Aus der Kreditmarktsegmentierung ergibt sich somit auch eine Segmentierung des Arbeitsmarktes. Die statischen Effizienzverluste, die in Folge dieser beschriebenen Faktormarktsegmentierungen entstehen, können relativ leicht mit Hilfe des Heckscher-Ohlin-Theorems und der Faktorbox des Stolper-Samuelson-Theorems veranschaulicht werden. Auf eine Darstellung soll jedoch hier verzichtet werden.²⁶⁶ Für die weitere Arbeit ist insbesondere die Erkenntnis wichtig, dass es zu dynamischen Wohlfahrtsverlusten in Folge der Kreditmarktsegmentierung kommen kann.

4.2.5 Möglichkeiten zur Überwindung der Kreditmarktsegmentierung aus Sicht der Principal-Agent-Theorie

Um die Kreditmarktsegmentierung und die mit ihr verbundenen Folgen zu überwinden, gibt es entsprechend dem dargestellten Modell eine Reihe von Anknüpfungspunkten. Prinzipiell muss dafür gesorgt werden, dass Informationsasymmetrien zwischen Kreditnehmern und Kreditgebern abgebaut und die Transaktionskosten für die Vergabe von Krediten gesenkt werden. Ein grundlegendes Problem, das Informationsasymmetrien Vorschub leistet, ist die starke Streuung der Unternehmenserträge. Hier kann eine Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu mehr Stabilität führen und diese Streuung reduzieren. Für das Modell von Stiglitz und Weiss bedeutet dies eine stärkere Streckung der Renditefunktion $r(i)$ und damit eine Erhöhung des Kreditangebots. Dies impliziert (im Grundmodell) eine Verschiebung der Höchstzinsgeraden nach oben. Außerdem verschiebt sich die Gesamtkostenkurve der Bank nach unten, da die Risikokosten gesunken sind. Insgesamt ergibt sich damit eine Vergrößerung des Kontraktbereichs, also eine Verringerung der Kreditmarktsegmentierung.

Da eine Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Realität nur durch das Zusammenspiel einer Reihe makroökonomischer Faktoren erreicht werden kann, muss grundlegend nach Möglichkeiten gesucht werden, die Informationsasymmetrie (im Innenbereich) zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber abzubauen. Dazu bietet sich eine Betrachtung des Kreditierungsprozesses aus Sicht der Prinzipal-Agent-Theorie an. Diese unterscheidet zwischen Möglichkeiten, die vor bzw. nach Abschluss eines Vertrages bestehen, mit den Problemen, die aus Informationsasymmetrien resultieren, umzugehen. In Bezug auf den Zeitpunkt vor Vertragsschluss führt die Unkenntnis über die Eigenschaften von Kreditnehmern (hidden characteristics) dazu, dass Banken für ihre Kredite Zinssätze verlangen müssen,

²⁶⁶ Vgl. dazu Tschach (2000), S. 46-50.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

die sich am durchschnittlichen Kreditrisiko orientieren. Dadurch werden Kreditsuchende mit risikoarmen und dementsprechend renditeschwachen Projekten gezwungen sein, sich vom Markt zurückzuziehen und auf die Durchführung ihrer Projekte zu verzichten. Wenn diese den Markt verlassen, steigt der Anteil von Kreditnehmern, die bereit sind, Projekte mit höheren Renditen, aber auch mit höherem Ausfallrisiko durchzuführen. Damit erhöht sich insgesamt das durchschnittliche Kreditrisiko, was wiederum Kreditkunden zum Rückzug vom Markt bewegt und andererseits Personen, die weiterhin Projekte durchführen müssen, dazu anreizt, in immer riskantere Projekte zu investieren. Dies führt zu einer ständigen Verringerung der Rendite der Bank, da diese am steigenden Risiko beteiligt ist. Es bilden sich somit implizite Höchstzinssätze, die dazu führen, dass die Banken in ihrer Handlungsfreiheit eingeschränkt sind und Kleinunternehmen, die prinzipiell in der Lage wären, risikolos hohe Zinsen zu zahlen, vom Kreditmarkt ausgeschlossen werden.

Tabelle 4-6 Möglichkeiten zur Verringerung von Informationsasymmetrien bei der Vergabe von Kleinkrediten aus Sicht der Principal-Agent-Theorie

	Hidden characteristics		Hidden action/ Hidden information		Hidden intention
Informationsproblem des Kreditgebers	Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers unbekannt		Anstrengungen des Kreditnehmers nicht beobachtbar bzw. nicht beurteilbar		Absichten des Vertragspartners sind unbekannt
Problemursache oder wesentliche Einflussgröße	Verschleierung von Eigenschaften		Überwachungsmöglichkeiten und -kosten		Kosten des Forderungseinzugs
Verhaltensspielraum des Kreditnehmers	vor Vertragsabschluss		nach Vertragsabschluss		nach Vertragsabschluss
Problem	Adverse Selection (Negativauslese)		Moral hazard (Fehlverhalten)		Hold up (Erpressung)
Art der Problembewältigung	Beseitigung der Informationsasymmetrie	Interessenangleichung	Reduzierung der Informationsasymmetrie (Monitoring)	Interessenangleichung	Interessenangleichung
Möglichkeiten zur Problembegrenzung	Signalling/ Screening	Self Selection	Soziale und geografische Nähe	Partizipation Vergabe von günstigeren Folgekrediten	Verpfändung von Gebrauchsgütern mit hohem Nutz- bzw. Prestigewert
	Angepasste Kreditanalyse	Reputation des Kreditnehmers	Abgabe von Einkommensberichten		

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Picot et al. (1999).

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Die Prinzipal-Agent-Theorie empfiehlt für diesen Fall der hidden characteristics den Einsatz von Instrumenten des Signallings und Screenings. In Bezug auf Kreditierungsprobleme ist damit die Kreditprüfung im Vorfeld eines Vertragsabschlusses angesprochen. Die klassische Prüfungsmethode der Banken ist dabei für die Untersuchung von Kleinunternehmen nicht geeignet, da sie sich an formellen Dokumenten aus der Buchführung eines Unternehmens orientiert und damit prinzipiell eine Trennung zwischen Geschäfts- und Familienausgaben (bzw. des Privathaushalts) voraussetzen würde. Eine derartige Trennung kann aber in der Regel durch einen Kleinunternehmer insbesondere in weniger entwickelten Ländern nicht schriftlich nachgewiesen werden, so dass einzig mündliche Aussagen getroffen werden können. Da zwischen dem Kreditsuchenden und dem Kreditsachbearbeiter in der Regel ein hohe soziale und geografische Distanz besteht, kann letzterer die Angaben nicht entsprechend überprüfen und wird die Vergabe eines Kredits ablehnen, auch wenn sie bei voller Kenntnis aller Umstände für beide Seiten gewinnbringend wäre. Somit muss eine spezielle Form der Kreditanalyse angewendet werden, die bei einer ganzheitlichen Betrachtung des Kleinunternehmers ansetzt. Dabei müssen vor Ort sämtliche Einnahmen und Ausgaben der Familie (bzw. des Haushalts) des Kleinunternehmers erfasst werden. Die Zahlungsfähigkeit ergibt sich dann aus deren Saldo, so dass geprüft werden kann, ob Zins- und Tilgungszahlungen auch dann geleistet werden können, wenn der Kredit nicht zu einer Verbesserung der Einkommenssituation führt. Damit erübrigt sich auch eine Kontrolle der Mittelverwendung, die ohnehin schwierig sein dürfte.²⁶⁷

Nachdem auf die Situation vor Vertragsabschluss eingegangen wurde, soll nun auf Informationsasymmetrie-Probleme eingegangen werden, die in einer Kreditbeziehung nach Vertragsabschluss entstehen können. Hierbei können sich einerseits Moral Hazard-Probleme aus der Tatsache ergeben, dass es dem Kreditgeber nicht ständig möglich ist, das Verhalten des Kreditnehmers zu beobachten bzw. zu beurteilen (hidden action bzw. hidden information). Andererseits könnte sich der Kreditnehmer mit dem Gedanken tragen (hidden intention), den Kreditgeber durch Ausnutzung einer gewissen Abhängigkeitsposition zu erpressen (hold up). In Bezug auf Moral Hazard-Probleme ist es für den Kreditgeber entscheidend, dass der Kreditnehmer nicht durch absichtliches Fehlverhalten seine Rückzahlungsfähigkeit verliert. Dieser Gefahr kann durch den Aufbau intertemporaler Bindungen begegnet werden, die letztlich zu einer Interessenangleichung führen. Konkret könnte der Kreditgeber die Erstvergabe

²⁶⁷ Vgl. Tschach (2000), S. 77.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

eines Kredits mit der Zusage für weitere und u.U. auch günstigere Kredite für den Fall verbinden, dass es zu einer einwandfreien Rückzahlung des Erstkredits kommt. Die Option auf weitere Kredite dürfte für Kleinunternehmer mit entsprechend großem Zeithorizont schon einen Wert an sich darstellen, da damit ein höheres Maß an Planbarkeit gegeben ist. Eine derartige Interessenangleichung ließe sich auch mit einer Partizipation des Kreditnehmers an der kreditvergebenden Institution erreichen, so dass die eigene Zahlungsverweigerung letztlich zur Selbstschädigung führen würde. Die Anreize dieser Partizipation könnten sich noch verstärken, wenn die kreditvergebende Institution Teil des sozialen Umfelds des Schuldners ist. Damit würde eine Nichtrückzahlung des Kredits nicht nur ihn selbst schädigen, sondern auch zu einer Schädigung von evtl. nahen Verwandten führen, die ebenfalls Teilhaber der kreditgebenden Institution sind. Der dadurch entstehende soziale Druck wirkt dementsprechend noch weiter verstärkend auf die Bereitschaft zur Rückzahlung des Kredits. Die Positionierung einer kreditvergebenden Institution führt somit ohnehin – auch ohne eigene Teilhabe – zu einem Anreiz, Kredite pünktlich zurückzuzahlen, da sonst ein Gesichtsverlust innerhalb der Gemeinschaft die Folge wäre. Die soziale Nähe kann z.B. auch damit zum Ausdruck gebracht werden, dass die Mitarbeiter sich aus dem näheren Umfeld rekrutieren und regelmäßig den Kontakt suchen. So könnten z.B. bei regelmäßigen Besuchsgängen (monitoring) in den Betrieben der Kleinunternehmer kritische Veränderungen festgestellt werden.

Nachdem Lösungsmöglichkeiten für das Moral Hazard-Problem erörtert wurden, soll nun auf den Umgang mit der Gefahr eines hold up des Kreditnehmers (hidden intention) eingegangen werden. Gerade in Ländern, wo stringente Schuldner-Schutz-Bestimmungen existieren oder es generell schwierig ist, Kreditforderungen auf dem legalen Wege einzutreiben, kann es passieren, dass Kreditnehmer diesen Umstand einkalkulieren und der Bank die Rückzahlung des Kredits verweigern. Um diesem hold up vorzubeugen, kann eine besondere Form der Pfändung eingesetzt werden. Hierbei verlangt die Bank als Kreditsicherheit, dass der Kreditnehmer persönliche Gebrauchsgegenstände mit hohem Nutzwert zu Besicherung des Kredits verpfändet. Diese bleiben jedoch im Besitz des Kreditnehmers und werden erst dann eingezogen, wenn es zu Zahlungsrückständen kommt. Dieser Einzug verursacht dann bei dem säumigen Schuldner erhebliche Einbußen an Lebensqualität und Ansehen, wie es bspw. der Fall bei der Konfiszierung des täglich benutzten Pkws (bzw. Fahrzeugs) sein könnte. Dies setzt starke Anreize, den Kredit auch dann zurückzuzahlen, wenn sich der Schuldner – aufgrund der hohen Transaktionskosten – der Bank ansonsten in faktischer Sicherheit wiegen könnte.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

4.3 Kreditgenossenschaften als alternative Institutionen zur Verringerung des Problems der Kreditrationierung

Nachdem im vorherigen Kapitel auf prinzipielle Möglichkeiten einer Reduzierung von Informationsasymmetrien und Transaktionskosten eingegangen wurde, soll nun erörtert werden, innerhalb welcher Organisationsformen sich diese erreichen ließen. Im Grunde gibt es dabei zwei Ansätze: Die Anwendung von Gruppenkrediten oder eine veränderte Ausgestaltung der Einzelkreditvergabe, wie sie traditionell von Banken angewendet wird. Die Ausreichung in Form von Gruppenkrediten hat sich dabei insbesondere in Ländern mit einem sehr niedrigen Entwicklungsstand als geeignetes Mittel zur Vergabe von sehr kleinen Kreditsummen herausgestellt. Das wohl schillerndste Beispiel dafür sind die Erfolge der Grameen Bank in Bangladesch. Da im weiteren Fortgang der Arbeit jedoch Probleme der Kreditierung von Kleinunternehmern in Russland – einem zum Teil hochentwickelten Schwellenland – im Vordergrund stehen, soll auf eine vollständige Betrachtung dieser Form der Kreditvergabe verzichtet werden. Es sollen stattdessen alternative Formen der Einzelkreditvergabe gegenübergestellt werden. Hierbei lässt sich prinzipiell unterscheiden zwischen:

- a) dem Downscaling von schon bestehenden Banken,
- b) der Neugründung von auf Kleinunternehmen spezialisierten Banken und
- c) der Gründung von Kreditgenossenschaften.

Das Downscaling von schon bestehenden Banken setzt daran an, diese durch Know-How Transfer und organisatorische Umgestaltung in die Lage zu versetzen, gewinnbringend Kleinkredite zu vergeben. Bei der Neugründung von speziellen Mikrokreditbanken zur Kreditierung von Kleinunternehmern soll hingegen versucht werden, Organisationen zu schaffen, die sich »von Geburt an« einzig und allein auf das Kleinkreditsegment spezialisieren.

Die Erfolge beider Varianten wurden bisher schon eingehend untersucht, wobei eine Reihe von Ergebnissen dafür spricht, dass eine Neugründung von Banken prinzipiell mit weniger Risikofaktoren belastet ist. Wenn es gelingt, durch die Anwendung angepasster Kredittechnologien insbesondere die Transaktionskosten der Kreditvergabe zu senken, dann führt dies im Modell der Kredit-Markt-Segmentierung (KMS) zu einer Verschiebung der Gesamtkostenfunktion der Bank nach unten, womit sich selbst bei weiterhin fortbestehenden Informationsasymmetrien der Kontraktbereich vergrößern würde. Das Ausmaß der Kreditmarkt-Segmentierung sinkt dann. Die wohl mit erfolgreichsten neugegründeten Mikrokreditbanken sind weltweit unter dem Label Pro-Credit zusammengefasst. Diese Gruppe umfasst sehr er-

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

folgreiche Institute in Südamerika und in Mittel- und Osteuropa. Im Grunde gehen diese Organisationen auf frühere Entwicklungshilfeprojekte zurück, die jedoch von Anfang den Aufbau kommerziell überlebensfähiger Institute zum Ziel hatten. Ohne an diesem Punkt weiter darauf einzugehen, sei erwähnt, dass in Russischen Föderation ebenfalls ein Ableger bzw. Abkömmling dieser Gruppe operiert. Damit ist ursprünglich die KMB-Bank angesprochen, die in den 1990er gegründet wurde, um Kleinkredite in einer Reihe von russischen Regionen anzubieten.²⁶⁸ Im Folgenden soll jedoch auf die prinzipiellen Möglichkeiten von Kreditgenossenschaften – als eine der »Urformen« von Microfinance-Organisationen – eingegangen werden, das Ausmaß der Kreditmarkt-Segmentierung zumindest teilweise zu überwinden.

4.3.1 Die Vergabe von Kleinkrediten durch Kreditgenossenschaften

Bevor auf die Gründung von Kreditgenossenschaften als institutionelle Alternativen zur Vergabe von Kleinkrediten eingegangen werden soll, muss zunächst auf deren spezielle Organisationsstruktur eingegangen werden. Während von einer Reihe von Autoren die Identität von Kreditnehmern und Kreditgebern als grundlegendes Unterscheidungsmerkmal zu Banken herausgestellt wird, soll in dieser Arbeit eher auf den Aspekt der unterschiedlichen Ausübung der Entscheidungsrechte abgehoben werden. Während der Kreditnehmer einer z.B. Aktienbank zugleich auch ihr Anteilseigner sein kann, richtet sich dessen Mitspracherecht jedoch allein nach der Anzahl der Aktien, wohingegen bei Kreditgenossenschaften ein Demokratieprinzip gilt. Dies bedeutet, dass jedes Mitglied – unabhängig von seinem Anteil – über eine Stimme verfügt, so dass bei Entscheidungen nicht die Kapitalmehrheit, sondern die der Stimmen entscheidet. Diverse Untersuchungen sehen darin eine Kernschwäche dieses Organisationstyps und halten Kreditgenossenschaften daher für prinzipiell ineffizient.²⁶⁹ Trotz dieser Einwände soll auf mögliche Vorteile von Kreditgenossenschaften unter besonderen Rahmenbedingungen eingegangen werden, die dafür sorgen könnten, dass sie trotz ihrer ggf. vorhandenen (systematischen) Schwächen kontinuierlich zu einer signifikanten Verringerung von Phänomenen der Kreditrationierung beitragen können. Insbesondere könnten sie für besondere geografische Gegebenheiten vorteilhaft sein oder generell ihre Existenzberechtigung in Zeiten des wirtschaftlichen Übergangs besitzen. Letzteres ergibt sich insbesondere aus der Betrachtung des historischen Entwicklungsverlaufs von Kreditgenossenschaften in mittler-

²⁶⁸ Die KMB-Bank wurde im Jahr 2005 von der italienischen Bankengruppe Intesa Sanpaolo übernommen und firmiert seit 2010 unter der Bezeichnung Banca Intesa. Vgl. Investment platform of Russian regions (2021).

²⁶⁹ Vgl. z.B. Krahen / Schmidt (1994), S. 60.

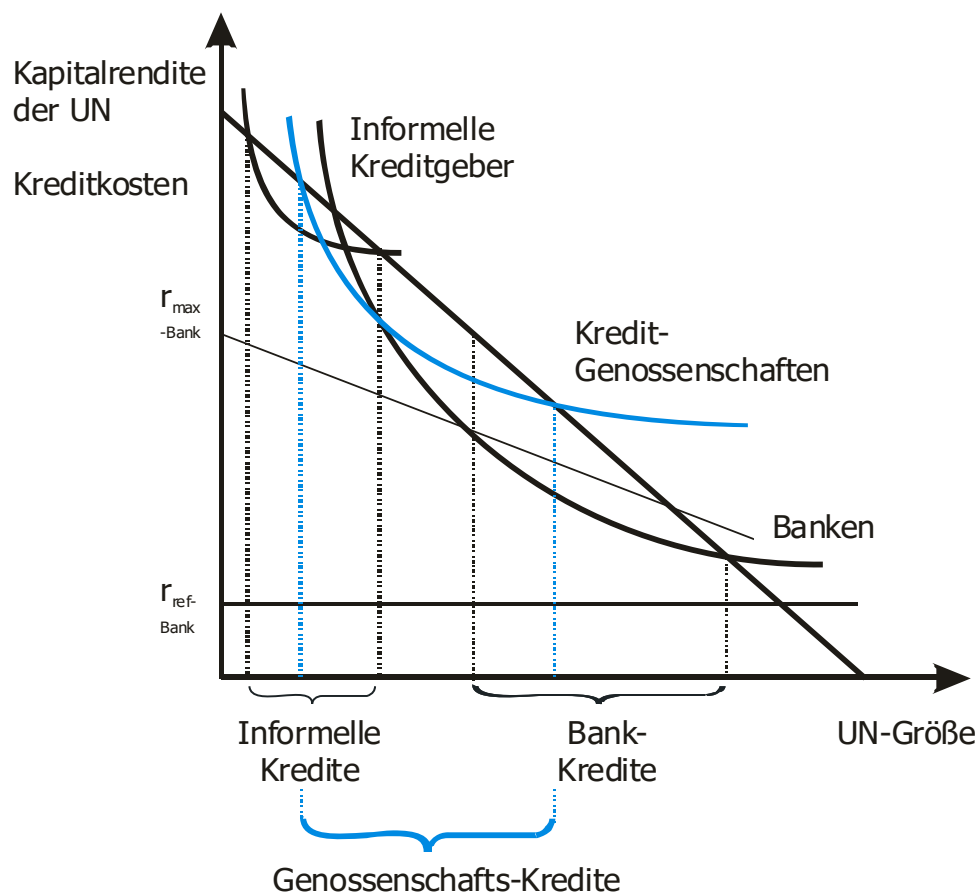
4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

weile entwickelten Volkswirtschaften. In diesen haben sie sich unter Beibehaltung ihrer genossenschaftlichen Verfassung tendenziell zu vollwertigen Banken transformiert, was für ihren Übergangscharakter sprechen könnte. Damit ließe sich unter Umständen auch eine »wegbereitende« Funktion der Kreditgenossenschaften in Bezug auf die Weiterentwicklung von Finanzsystemen ableiten.

4.3.2 Der Einfluss der Kreditgenossenschaften auf das Ausmaß der Kreditmarktsegmentierung

In der nachfolgenden Abbildung 4-12 ist dargestellt, inwiefern sich die Existenz von Kreditgenossenschaften auf die Kreditrationierung kleiner Unternehmen auswirken könnte. Dadurch, dass Kreditgenossenschaften höhere Refinanzierungskosten als Banken haben, liegt die Kostenkurve für die Vergabe von Krediten im Bereich größerer Unternehmen über der von Banken.

Abbildung 4-12 Mögliche Auflösung der Kreditmarktsegmentierung durch Kreditgenossenschaften



Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Tschach (2000).

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Allerdings haben sie durch ihre Nähe zum Kreditnehmer in weit geringerem Ausmaß mit Problemen asymmetrischer Informationsverteilung zu tun. Außerdem sind der bürokratische Aufwand – und damit auch die Transaktionskosten – bei der Vergabe viel geringer als der von Banken, was zu Kostenvorteilen im Bereich sehr kleiner Kredite führt. Hier könnten die im Vergleich zu den Banken zwar hohen, im Vergleich zu informellen Kreditgebern aber relativ niedrigen Refinanzierungskosten auch dazu führen, dass sie letzteren in einem gewissen Segment überlegen sind.

Aufgrund dieser Tatsache und dadurch, dass es aufgrund der geringeren Probleme mit asymmetrischer Informationsverteilung zu keiner Herausbildung von impliziten Höchstzinssätzen bei Kreditgenossenschaften kommt, ist es vorstellbar, dass diese einen nicht unerheblichen Teil der Kreditmarktsegmentierung auflösen können. Die Folge wäre demnach, dass prinzipiell alle Kreditnehmer, die unter Bedingungen vollständig funktionierender Kreditmärkte einen Kredit bekommen würden, durch ein Kontinuum von Anbietern bedient werden können. Aus der Abbildung wird jedoch auch ersichtlich, dass die Kosten für die Kredite durch die weiterhin fortbestehende Kreditrationierung seitens der Banken für die vormals ausgeschlossene Gruppe der Kreditnehmer höher liegen, als das bei einem vollständig funktionierenden Markt der Fall wäre.

4.4 Formulierung von Hypothesen aus der problemgeleiteten Theorieverwendung, Zusammenfassung und weiterer Fortgang

Im Ergebnis der bis zu diesem Punkt vorgenommenen theoretischen Betrachtungen des a) Finance & Development-Ansatzes, b) der Theorie der Kreditrationierung und c) dem Modell der Kreditmarkt-Segmentierung lassen sich die folgenden drei Hauptthesen formulieren:

Hauptthese 1) Kreditgenossenschaften liefern durch ihre Tätigkeit einen nennenswerten Beitrag für die Versorgung von kleineren und mittleren Unternehmen mit Finanzdienstleistungen – speziell Krediten und leisten dadurch einen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung.

Hauptthese 2) Durch ihre besondere Nähe zu ihren Mitgliedern (Kreditnehmern) haben sie superiore Möglichkeiten, gute von schlechten Krediten bzw. Risiken zu unterscheiden.

4. Zum Zusammenhang zwischen finanzieller und wirtschaftlicher Entwicklung, dem Phänomen der Kreditrationierung und der Rolle von Kreditgenossenschaften

Hauptthese 3) Aufgrund ihrer Organisation haben sie grundsätzlich Nachteile gegenüber kommerziellen Banken im Hinblick auf die Transaktionskosten bzw. Kosten der Kreditierung.

Nachdem theoretisch aufgezeigt wurde, dass durch Kreditgenossenschaften die Kreditmarktsegmentierung teilweise bis ganz aufgelöst werden kann, wird im nachfolgenden Hauptteil der Arbeit in den Kapiteln 5 und 6 am Beispiel der ländlichen Kreditgenossenschaften in Russland überprüft, inwiefern diese den Zugang zu Kleinkrediten für Unternehmen in ländlichen Räumen verbessern und damit zur regionalen Entwicklung beitragen.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

5 Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Das System ländlicher Kreditgenossenschaften ist neben dem Bankensektor, einigen Nicht-Bank-Finanzinstituten und dem Markt für Aktien und Anleihen ein – noch sehr kleiner – Baustein des russischen Finanzsystems. Dabei ist seine faktische und potenzielle Funktion bzw. Wirkung im Kontext des gesamtwirtschaftlichen Rahmens zu sehen. Im Ergebnis der Finance & Development-Forschung und der durch sie herausgearbeiteten Wechselwirkung (Bidirektionalität) zwischen realer und finanzieller Entwicklung heißt das, dass das System kurz- bis mittelfristig von der allgemeinen wirtschaftlichen Konjunkturlage beeinflusst ist und auf lange Sicht nur dann erfolgreich einen Wachstumsbeitrag liefern kann, wenn gewisse Fundamentalfaktoren gegeben sind – wie z.B. wirtschaftliche Entfaltungsfreiheit bzw. Offenheit gegenüber unternehmerischem Engagement überhaupt. Somit sind auch Wechselwirkungen zwischen politischen und sozialen Entwicklungen von Relevanz.

Wie in der Einleitung angeführt, entwickelte sich der Institutionentypus Kreditgenossenschaft von Deutschland ausgehend dann in anderen Ländern und erfuhr eine bemerkenswerte Entfaltung auch im Russland des ausgehenden 19. und des beginnenden 20. Jahrhunderts. Während sich in Deutschland die Kreditgenossenschaften nach und nach zu vollwertigen Banken entwickelten, kam es im Gefolge der Oktoberrevolution in Russland jedoch zu einem Niedergang des kreditgenossenschaftlichen Systems. Mit der Kollektivierung der Landwirtschaft wurde dem System die ökonomische Basis entzogen. Kredit wurde alsbald nicht mehr dezentral, sondern staatlich gelenkt vergeben. Erst nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion kam es zu einem Neuaufbau kreditgenossenschaftlicher Strukturen. Im Grunde haben sich dabei zwei Untergruppen herausgebildet: städtische und ländliche Kreditgenossenschaften.

Ähnlich wie im Deutschland des 19. Jahrhunderts ist es das grundlegende Ziel dieser Institutionen, den Zugang zu Finanzierungsmitteln für ihre Mitglieder zu vereinfachen. Hintergrund dieser Entwicklung ist die Schwierigkeit des Zugangs zu Krediten aus dem offiziellen Bankensystem, die – wie im nachstehenden Abschnitt aufgezeigt – insbesondere in den ersten Jahren der Transformation sehr breit ausgeprägt war. Im Folgenden wird eine ausführliche Darstellung des ländlichen Spar- und Kreditgenossenschaftswesens in Russland versucht. Nach einem Abriss der historischen Entwicklung dieses Bereichs wird die im Ergebnis der Entwicklung nach 1990 erreichte Konfiguration speziell des Systems der landwirtschaftlichen Verbrauchercreditgenossenschaften (kurz: LVKG) Russlands analysiert. Dabei werden

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

auch die Folgen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise zum Ende der 2000er Jahre für das System betrachtet, die zu einer Reihe von Anpassungen führten und Veränderungen im System insgesamt nach sich zogen. Zunächst soll jedoch zum Zwecke der Einordnung der Blick auf die Entwicklung des Finanz- bzw. Bankwesens in Russland insgesamt gerichtet werden.

5.1 Zur Rolle des Bankensystems im Verlauf der bisherigen Transformation

Der 1990 einsetzende Übergang der russischen Ökonomie von einer planwirtschaftlich organisierten »Kommandowirtschaft« hin zu einem nach primär marktwirtschaftlichen Prinzipien operierenden dezentralen Wirtschaftssystem begann – wie im Kapitel 3 geschildert – mit einer tiefen Rezession.²⁷⁰ Diese war wie aufgezeigt in Russland besonders tiefgreifend und konnte erst vergleichsweise spät überwunden werden.²⁷¹ Die Ursachen dafür werden gemeinhin in der im Falle Russlands tieferen Verankerung kommunistischer bzw. planwirtschaftlicher Organisations- und Denkweisen gesehen. Zudem gab es für die Transformation Russlands keine institutionelle Perspektive wie bei den Ländern Zentralosteuropas, für die im Prinzip von Beginn an die Mitgliedschaft in der Europäischen Union in Aussicht stand.²⁷² So gab es auch keine »Blaupause« speziell für die Reformen in dem Bereich des Finanz- bzw. Bankensektors.

Gemäß dem im Kapitel 3 betrachteten Zusammenhang zwischen finanzieller und realwirtschaftlicher Entwicklung war dabei in der ersten Transformationsphase in Russland – wie auch in anderen Ländern Osteuropas – keine eindeutige Kausalbeziehung zu erkennen. Es waren andere Wachstumstreiber von größerer Bedeutung, vor allem die dringendsten »Erstehilfe-Maßnahmen«, wie die in allen Transformationsländern zunächst zu versuchende makroökonomische Stabilisierung und die Einführung bzw. Sicherstellung der »rule of law«.²⁷³ Wieder war es jedoch Russland, das in punkto dieser notwendigen Grundbedingungen für Wachstum erst recht spät – erst nach dem Jahr 2000 – die entsprechenden Schritte unternahm bzw. unternehmen konnte, insbesondere was die Sicherstellung der »rule of law« angeht. Anders als in den »westlicheren« Transformationsstaaten kam es hier zudem 1998 zu einer einschneidenden Finanzkrise, die zu gravierenden wirtschaftlichen und nicht zuletzt auch politischen Konsequenzen führte und den eingeschlagenen Transformationspfad maßgeblich beein-

²⁷⁰ Vgl. dazu World Bank (2002), S. 4.

²⁷¹ Vgl. dazu Fischer / Sahay (2004), S. 2 und 13.

²⁷² Vgl. dazu Beck / Laeven (2005), S. 34.

²⁷³ Vgl. Lehmann (2009), S. 91, der sich dabei grundlegend auf Berglof / Bolton (2002) bezieht. Barisitz (2009, S. 48) verweist speziell auf die Unfähigkeit des russischen Bankensystems zur Erfüllung typischer Bankfunktion in den 1990er Jahren.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

flusste. Gleichzeitig gab es, wie schon angesprochen, keine Orientierung an einer breit definierten institutionellen »Blaupause« wie dem *aquis communautaire* der Europäischen Union, dessen Maßstäben sich die in diese Gemeinschaft strebenden westlicheren Transformationsländer Zentralosteuropas freiwillig aussetzten.²⁷⁴ Die Finanzkrise von 1998 und die in deren Konsequenz eingeleiteten Reformschritte generierten aber dennoch die Basis für die Entwicklung eines – mit Einschränkungen – wachstumsfördernden Finanzsystems in Russland.²⁷⁵

Wie auch in anderen Transformationsstaaten war in Russland in den ersten Jahren des Übergangs zu beobachten, dass Investitionen vorwiegend aus einbehaltenen Gewinnen finanziert wurden. Externe Finanzierungsmittel standen eher nur im Zusammenhang mit ausländischen Direktinvestitionen (ADI) zur Verfügung, die zeitweise vor allem in den die russische Wirtschaftsstruktur bestimmenden Öl- und Gassektor flossen. Erst um das Jahr 2000 wandelte sich das Bild. Durch Verbesserungen der Bankenregulierung und vor allem durch deren stringendere Durchsetzung sowie dank des hohen Wachstumstempos des Geschäftsvolumens einzelner Institute avancierte der Bankensektor immer spürbarer zu einem Beförderer des Wachstums, wie in der nachfolgenden Tabelle 5-1 deutlich wird.

Tabelle 5-1 Wachstum des Bankensektors zwischen 2001 und 2007

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Aktiva des Bankensektors in % des BIP	34,3	35,5	38,4	39,1	39,4	46,3	54,4
Nettoauslandsaktiva in % des BIP	2,3	1,8	-0,6	-1,1	-1,8	-4,0	-5,5
Nettokreditvergabe an den Staat in % des BIP	5,8	5,8	5,0	3,6	4,2	1,8	-1,7
Kredite an den privaten Sektor in % des BIP (exkl. an andere Finanzinstitute)	13,5	16,2	19,6	22,3	24,8	29,3	36,3
<i>an Unternehmen</i>	12,4	14,9	17,4	18,7	19,4	21,6	26,5
<i>an Haushalte</i>	1,1	1,3	2,3	3,6	5,5	7,7	9,8
Bankeinlagen der Bevölkerung in % des BIP	18,0	19,5	21,2	22,1	24,0	27,2	31,9
Nettobankeinlagen des Staates in % des BIP	0,8	0,6	0,6	0,8	0,9	1,1	0,9
Bankkapital in % des BIP	3,9	4,5	5,2	5,3	5,8	6,3	8,7

²⁷⁴ Vgl. dazu Fischer / Gelb (1991, S. 101), die dies schon früh erkannten.

²⁷⁵ Vgl. Barisitz (2009), S. 48ff.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Zinssätze für Kredite / <i>nominal</i>	17,9	15,7	13,0	11,4	10,7	10,5	10,0
<i>dito real</i>	-1,8	-1,0	0,4	-1,5	0,2	1,4	-1,0

Quelle: Lehmann (2009), S. 95.

Erst im Jahr 2008 kam es krisenbedingt zu einem diesen Sektor treffenden Rückschlag. Anhand des Transformationsindikators der EBRD für »Banking reform & interest rate liberalisation« lassen sich die einzelnen Etappen der institutionellen Entwicklung nachvollziehen, wobei es in etwa seit dem Jahr 2003 mit der Einführung einer gesetzlichen Einlagensicherung zu signifikanten Fortschritten kam und der genannte Indikator bis zum Jahr 2009 auf einen Wert von 2,67 anstieg.²⁷⁶ Das russische Bankenwesen vergrößerte zunehmend den Umfang seiner Aktiva und diversifizierte seine Geschäftsfelder, indem es begann, auch in den Bereich der Konsumentenkredite wie auch in den der Kreditierung von KMU in größeren Städten vorzudringen. Bei der Finanzierung von Investitionen im Unternehmenssektor insgesamt hatten jedoch Bankkredite über eine lange Zeit hinweg eine nur untergeordnete Bedeutung. Insbesondere dominierten die Innenfinanzierung und der Einsatz staatlicher Mittel. Barisitz (2009) und Lehmann (2009) ordneten u.a. den in Tabelle 5-2 aufgezeigten Reformschritten eine Schlüsselfunktion zu. Neben diesen Schritten unmittelbar im Bereich des Bankensektors gab es weitere wichtige Veränderungen zusätzlich zu den Regulierungsmaßnahmen innerhalb dieses Sektors: Im Jahr 2001 wurde eine Steuerreform durchgeführt, die zu einem Anwachsen der Bankeinlagen beitrug.²⁷⁷ Weiterhin wurde das Insolvenzrecht im Falle von Unternehmenskonkursen im Jahr 2002 reformiert.²⁷⁸

Tabelle 5-2 Wesentliche Reformschritte im Bereich des Bankwesens

Jahr	Gesetz / Maßnahmen
1998	Föderales Gesetz zur Regulierung von Hypothekarkrediten
2001	Ergänzungen zum Gesetz über Banken und Bankaktivitäten, zum Bankinsolvenzrecht und zum Zentralbankgesetz (sog. IMF-Gesetzespaket)
2003	Einführung einer gesetzlichen Einlagensicherung
2004	Festlegung von Mindestkapitalanforderungen für Neugründungen von Banken

²⁷⁶ Vgl. EBRD (2010) und EBRD (2013). Den maximal erreichbaren Skalenwert von 4,00 erzielten dabei im Jahr 2009 die Länder Ungarn, Estland und Kroatien.

²⁷⁷ Vgl. Lehmann (2009), S. 97.

²⁷⁸ Vgl. Barisitz (2009), S. 51.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

2005	Gesetz über die Weitergabe von Kreditinformationen und die Einrichtung von Kreditauskunfteien
2006	Abschaffung von Kapitalverkehrskontrollen und freie Konvertibilität des Rubels
2009	Anhebung der Mindestkapitalanforderungen für die Neugründung von Banken auf 180 Mio. Rubel (ca. 4,5 Mio. Euro)
2011	Integration der Aufsicht über den Versicherungssektor in die Finanzmarktaufsicht
2013	Integration der Finanzmarktaufsicht unter das Dach der Zentralbank im Sinne der Schaffung eines »Megaregulators«, der auch für den Bereich der Mikrofinanzorganisationen zuständig ist.

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Barisitz (2009, S. 51f.), EBRD (2014), IMF (2011), Lehmann (2009, S. 98), Russia & India Report (2013) und Telegraph (2013).

Im Ergebnis hatte sich der Zustand des Bankensystems und des Finanzsystems insgesamt maßgeblich verbessert. Während noch im Jahr 1998 die Wirtschaft zu rund 50% dollarisiert²⁷⁹ und das Phänomen des Barter-Handels weit verbreitet war,²⁸⁰ konnte im Jahr 2004 der Wiedererhalt eines Investment-Grade²⁸¹ konstatiert werden. Die innere Struktur des Bankensystems selbst änderte sich jedoch kaum. Abgesehen von einer starken Konzentration von Einlagen und Aktiva in staatseigenen Banken herrscht immer noch eine erhebliche Fragmentierung des Bankenmarktes vor, da neben einigen großen Banken zahlreiche sehr kleine existieren (vgl. Abbildung 5-1).²⁸²

Mitarbeiter der Weltbank beschrieben den russischen Bankensektor noch im Jahr 2012 trotz der insgesamt positiven Entwicklungsrichtung als „...*relatively shallow, fragmented, and concentrated in Moscow*...“.²⁸³ Ende 2012 operierten in Russland 900 Banken und 61 zentralbanklizenzierte Kreditorganisationen.²⁸⁴ Knapp über die Hälfte (51,1%) des Gesamtkapitalbestands der Branche entfiel auf die fünf größten Banken; auf die 200 größten Bankinstitute entfielen 94,5%. Etwas mehr als die Hälfte (52,5%) aller Banken und sonstigen Kreditorganisationen befinden sich in Moskau und Umgebung. Außerhalb Moskaus konzentriert sich das Bankgeschäft auf die größeren Städte.

²⁷⁹ Vgl. Lehmann (2009), S. 100.

²⁸⁰ Vgl. Sutela (2009), S. 32.

²⁸¹ Vgl. Lehmann (2009), S. 96.

²⁸² Vgl. Lehmann (2009), S. 101.

²⁸³ World Bank (2012), S. 1.

²⁸⁴ Vgl. zu den Angaben im folgenden Abschnitt insbes. World Bank (2012), S. 1.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

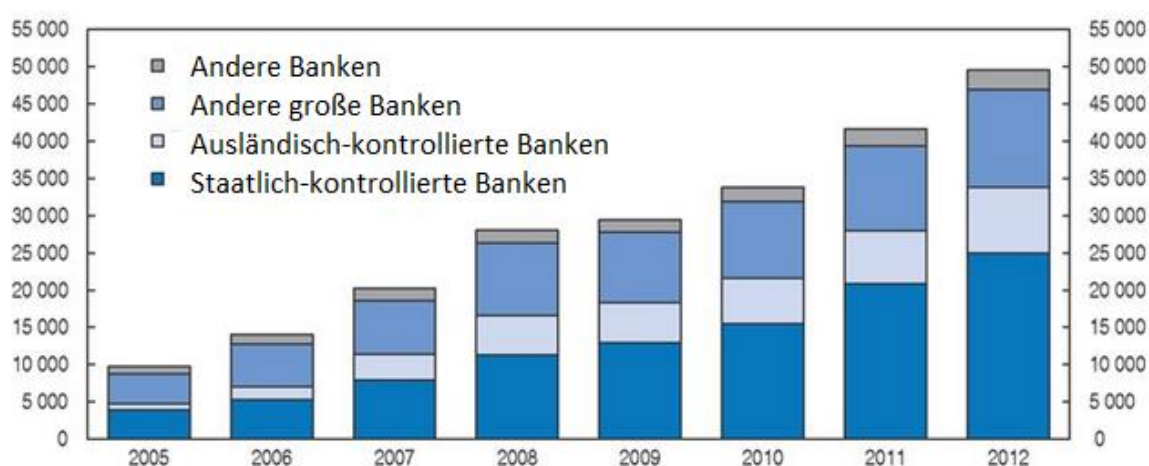
Abbildung 5-1 Staatsbesitz im Bankensektor im Vergleich der Jahre 2000 und 2012



Quelle: IMF (2013), S. 29.

Kleinere Städte und ländliche Gegenden werden weniger bedient. Auf 100.000 Einwohner entfallen im Durchschnitt 37 Bankfilialen, was im Vergleich zum OECD-Wert (Median) relativ hoch ist. Allerdings ist die Anzahl der Bankfilialen pro 1.000 Quadratkilometer mit einem Wert von 2,73 im internationalen Vergleich recht niedrig, was letztlich auch Ausdruck der besonderen geografischen Gegebenheiten in Russland ist. Der Bevölkerungsschwerpunkt liegt im Westen des Landes, diesseits des Urals.²⁸⁵ Daraus ergibt sich geradezu zwangsläufig ein viel zu geringes Angebot an Bankdienstleistungen für Klein- und Kleinstunternehmer wie auch für ärmere Privathaushalte in ländlichen bzw. sehr peripheren Gegenden dieses größten Flächenlandes der Erde.²⁸⁶

Abbildung 5-2 Struktur des Bankenwesens – Verteilung der Bankaktiva in Mrd. RUB



Quelle: OECD (2014), S. 19.

²⁸⁵ Vgl. dazu auch die Landkarte Russlands in Abbildung 3.8.

²⁸⁶ Vgl. World Bank (2012), S. 1.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Die im Jahr 2008 aufgekommene globale Wirtschafts- und Finanzkrise legte die strukturelle Verletzbarkeit Russlands offen, wobei die für die Stabilität auf dem Banken- und Finanzmarkt zuständigen Behörden insgesamt ein durchaus gutes Krisenmanagement praktizierten.²⁸⁷ Obwohl es zu einem sehr starken Rückgang des Kreditvolumenwachstums bei gleichzeitigem Anwachsen des Bestands an notleidenden Krediten kam, gab es keine größeren Schockwellen im russischen Banken- und Finanzsystem (vgl. Abbildung 5-3). Ironischerweise half an dieser Stelle die das System prägende stark staatlich dominierte Struktur, die entsprechenden Maßnahmen abzustimmen, durchzusetzen und das Vertrauen – z.B. in die Sicherheit der Bankeinlagen – zu erhalten. Auch die schon im Abschnitt 3.7 betonte professionelle Rolle der russischen Zentralbank ist hier unbedingt mit zu anzuführen.

Wenngleich die in den 1990er Jahren dominierende »Pocket Bank«-Thematik an Relevanz verloren hat (wobei Pocket-Banken ausgegründete Finanzabteilungen größerer Unternehmen sind bzw. waren, die als für die Öffentlichkeit geschlossene Dienstleister weiterhin hauptsächlich für ihre Muttergesellschaften arbeiteten), ist die nach wie vor stark naturressourcenbasierte Wirtschaftsstruktur dafür verantwortlich, dass sich auch die Finanzressourcen weiterhin überwiegend auf Seiten des mit diesem Sektor verbundenen Teils der Finanzwirtschaft befinden.²⁸⁸ Es stellt sich somit im Ausblick zum einen die Frage, wie eine Balance zwischen Stabilität und Rolle des Staates und der Gefahr eines (permanenten) Crowding Out im Banksektor gefunden werden kann – und zum anderen, wie dafür gesorgt werden kann, dass der Liquiditätsüberschuss im traditionellen Ressourcensektor in neue Wirtschaftsbereiche transferiert wird.²⁸⁹ Hier ist Unternehmertum gefragt, aber es ist auch notwendig, für »dezentral« entwickelte Ideen die notwendigen Finanzierungsinstrumente und -angebote zu entwickeln.

In dieser Hinsicht können auch – wie das Beispiel Mittel- und Osteuropas zeigt – ausländische Banken eine wesentliche Rolle spielen, wenn es darum geht, modernes Geschäfts-Know-how in das Bankensystem einzuführen, die Finanzintermediation insgesamt zu qualifizieren und den Zugriff auch auf internationale Liquidität zu erleichtern.²⁹⁰ Insgesamt konnten Auslandsbanken in Russland jedoch noch nicht nennenswert Fuß fassen, was anfänglich regulatorische Ursachen hatte (Beteiligungsobergrenzen), im weiteren Verlauf der Entwicklung

²⁸⁷ Vgl. Osakovsky et al. (2009), S. 201.

²⁸⁸ Vgl. Pineau-Valencienne (2009), S. 124.

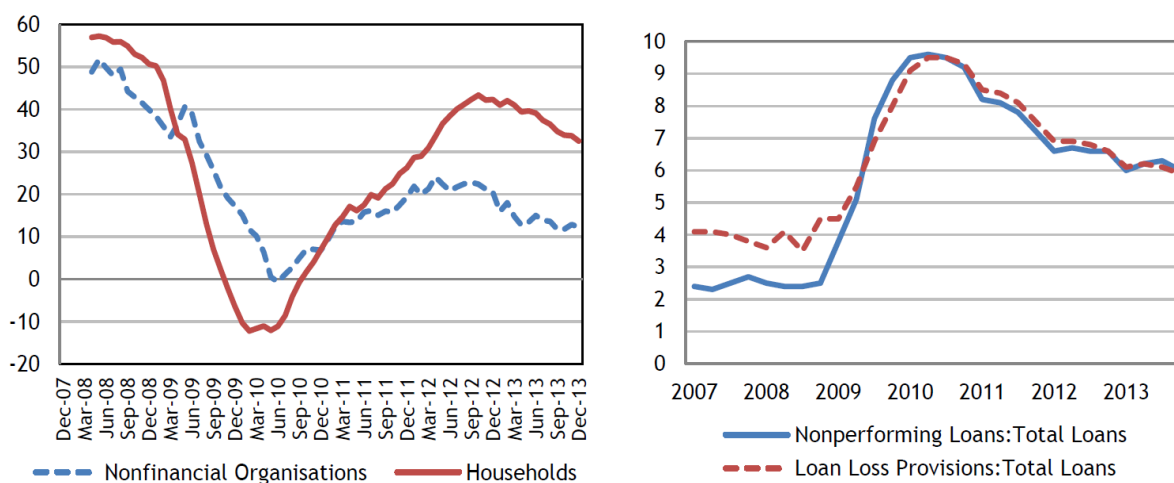
²⁸⁹ Vgl. Schumann / Madumarov (2007).

²⁹⁰ Vgl. Nowotny (2009) und auch Solodkov / Schumann (2007).

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

aber wohl eher das ungünstige Investitionsklima im Land insgesamt widerspiegelt (vgl. Abbildung 5-2).

Abbildung 5-3 Wachstum p.a. des Kreditbestandes in % (links) und Anteil notleidender Kredite und Kreditverlustrückstellungen am Gesamtkreditbestand (rechts)



Quelle: World Bank (2014), S. 17.

Zum Zeitpunkt des Beginns des Jahres 2021 kann konstatiert werden, dass das Finanzsystem fortgesetzt eine Dualität zwischen einer Moskau- bzw. Großstadt-zentrierten versus peripher schwach bestückten Struktur aufweist. Nach Angaben der russischen Zentralbank hat der von hier kontinuierlich forcierte Bereinigungsprozess im Bankwesen zu einer Zahl von nunmehr noch 350 Banken im Land insgesamt geführt.²⁹¹ Allein die zwei staatseigenen Institute Sberbank (mit einer Art öffentlichen Grundversorgungsfunktion für Bankdienstleistungen) und Rosselchosbank (als die russische Landwirtschaftsbank) sind landesweit in allen Regionen verfügbar. Das private Bankwesen findet sich vorrangig in größeren regionalen Zentren.

5.2 Der Entwicklungsstand des russischen Finanzsystems im Vergleich zu anderen Transformationsländern Osteuropas

Wie leistungsfähig ist bzw. war das sich ab dem Jahr 2000 herausbildende Finanz- bzw. Bankensystem? Bei einer Betrachtung des Wachstums der an Unternehmen und Haushalte ausgereichten Kredite in Relation zum Bruttoinlandsprodukt anhand der nachfolgenden Abbildung 5-4 (vgl. auch schon weiter vorn Tabelle 5.1) wird deutlich, dass der Sektor es vermochte, zunehmend seiner Funktion als Anbieter von Finanzierungsmitteln für eine wachsende Wirtschaft grundsätzlich gerecht zu werden.

²⁹¹ Vgl. Bank of Russia (2021a).

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Aus internationaler Perspektive fällt auf, dass Russland mit seiner Entwicklung noch gegen Ende der 2000 Jahre im Rückstand lag. Sutela (2009) weist aus (vgl. auch Abbildung 5-5), dass die Relation von Bankkrediten zum BIP im Jahr 2007 einen Wert von 61% erreichte, was im internationalen Vergleich vergleichsweise niedrig war: andere Länder mit vergleichbarem Pro-Kopf-BIP hatten zu diesem Zeitpunkt einen größeren Bankensektor.²⁹² Nach Angaben der Weltbank erreichte der Umfang von an heimische Kreditnehmer ausgereichten Krediten in Relation zum BIP im Jahr 2011 einen Wert von 39,6%. Im Vergleich dazu lag dieser Wert in Indien bei 75,14%, in Brasilien bei 98,3% und in China bei 145,5%.²⁹³ Aus dieser Perspektive gesehen bestand noch weiteres Wachstumspotenzial, wenngleich vor dem Hintergrund der oben gemachten Ausführungen zum mangelhaften Investitionsklima zu fragen ist, ob nicht eher die daraus resultierende mangelnde Nachfrage nach Investitionsmitteln wie auch ein ungenügendes Angebot an Krediten die Ursache für den Rückstand im internationalen Vergleich war.²⁹⁴ Im Grunde spiegelt sich auch hier wider, dass schon zu diesem Zeitpunkt das konsumbasierte Wachstumsmodell ausgedient hatte, wenngleich von Bankpraktikern noch Potenzial im oberen Kundensegment gesehen wurde.²⁹⁵

Dass nicht nur eine zu geringe Nachfrage die Ursache für den relativen Entwicklungsrückstand sein kann, sondern es teilweise eklatante Schwächen im Kreditangebot, speziell in ländlichen bzw. peripheren Räumen, gab, kann aus der nachfolgenden Abbildung 5-6 gefolgert werden, die die EBRD (2012) in ihrer Studie »Diversifying Russia« vorlegte und dabei mit Verweis auf die Arbeit von Isakova / Plekhanov (2011) die Entwicklung des Bestandes an Unternehmenskrediten im Verhältnis zur regionalen Wirtschaftsleistung in den Jahren 2002 und 2008 vergleicht. Dabei wird deutlich, dass es zwar in nahezu allen Regionen ein Wachstum des Kreditbestandes gegeben hatte, aber teilweise enorme interregionale Unterschiede ins Auge fielen: So erreichte in Moskau die Relation einen Wert von 80% (vgl. Punkt rechts oben in Abbildung 5-6), während einige andere Regionen gerade einmal einen Wert von 4% erreichten. Auch was die Zugänglichkeit von Krediten – nach Unternehmensgröße gegliedert – angeht, bestanden Unterschiede.

²⁹² Vgl. Sutela (2009), S. 34.

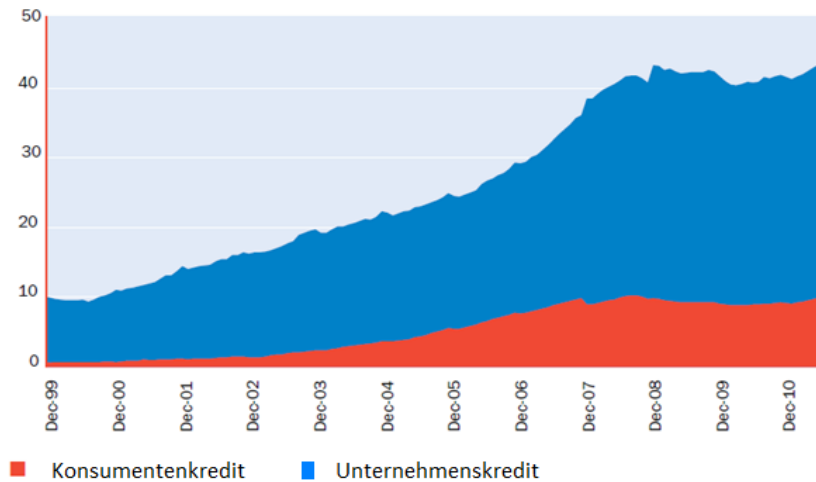
²⁹³ Vgl. World Bank (2012), S. 1.

²⁹⁴ Vgl. dazu auch die später im Kapitel 6 angesprochene Problematik einer möglicherweise hohen vorherrschenden Liquiditätspräferenz.

²⁹⁵ Vgl. Osakovsky et al. (2009, S. 204) und auch Petelina (2014).

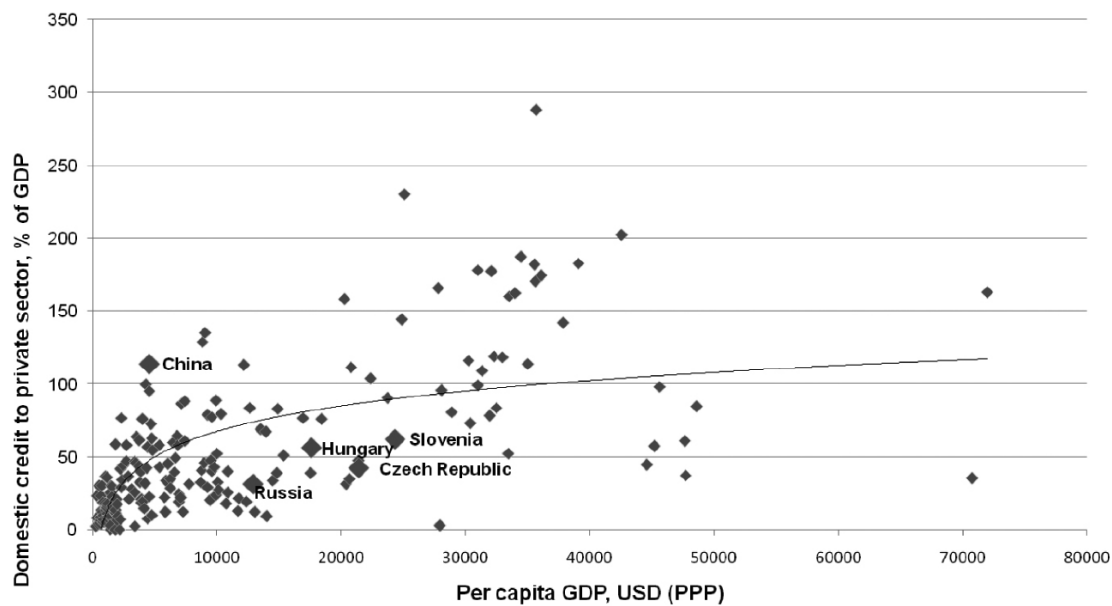
5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Abbildung 5-4 Wachstum des Volumens der Kredite an Unternehmen und Haushalte in Relation zum BIP von 1999-2010



Quelle: EBRD (2012), S. 81.

Abbildung 5-5 Entwicklungstand des Bankensektors im internationalen Vergleich (2007)



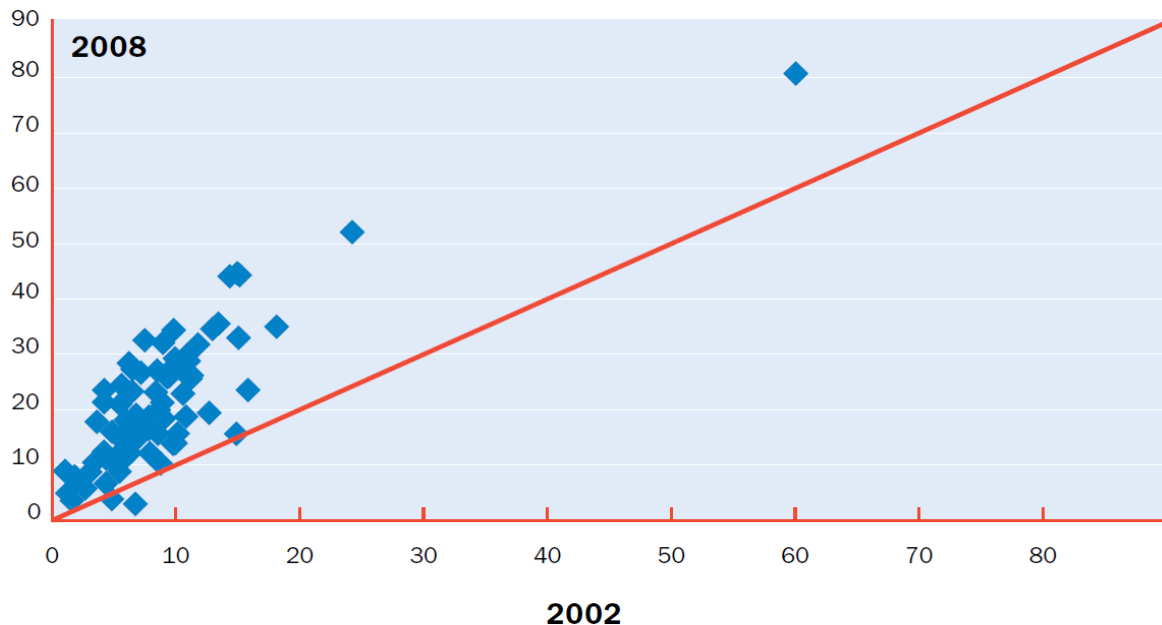
Quelle: Sutela (2009), S. 33.

Diese wurden laut EBRD (2012, S. 82) darin deutlich, dass der Großteil der ausgereichten Kredite – rund 75% – an größere Unternehmen ging. Auf Klein- und mittelständische Unternehmen entfielen nur 25% des Kreditbestandes. Dennoch konstatierte die EBRD (2012, S. 82) auf der Basis von Umfragen, dass sich die Problematik eines erschwerten Zugangs zu Krediten im Zeitverlauf für KMU entschärft hatte, wobei aber auch deutlich wurde, dass die von den KMU zu tragenden Finanzierungskosten signifikant über denen größerer Unternehmen

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

lagen. Die EBRD (2012, S. 83) führt dies auf noch nicht überwundene Mängel in der Kredittechnologie diverser auf dem russischen Markt operierender Banken zurück, die es trotz Verbesserungen im Hinblick auf vereinfachte Anforderungen, größere Flexibilität in punkto Kreditbesicherung und schnellere Kreditausreichung noch nicht durchgehend vermochten, immer genau passende Kreditangebote zu offerieren.

Abbildung 5-6 Regionale Unterschiede in Bezug auf Unternehmenskredite in % des regionalen BIP (linke Achse) und Entwicklung zwischen 2002 und 2008



Quelle: EBRD (2012), S. 82 (Punkt rechts oben: Moskau).

Die EBRD (2012, S. 83) weist jedoch auch darauf hin, dass die Qualität des Rechtssystems nicht zuletzt auch den Banken Grenzen setzt bzw. Probleme bereitet, wenn es darum geht, größere Flexibilität zu zeigen: Im sog. Banking Environment and Performance Survey 2005 äußerten sich die Banken zu Querelen mit unfairen und parteiischen Gerichten im Kontext von Korruption und auch ansonsten unredlichem Verhalten. Ein besserer Schutz von Gläubigerrechten würde es Banken demnach u.a. erlauben, ein größeres Spektrum an Sicherheiten für Kreditausreichungen in Betracht zu ziehen. Die Problematik der Rechtssicherheit und der institutionellen Qualität ist natürlich für beide Parteien auf dem Kreditmarkt relevant: sowohl für Unternehmen bzw. Unternehmer im Hinblick auf die Anreize, Investitionen überhaupt zu tätigen als auch für die Kreditgeber, die bereitgestellte Mittel hinreichend besichert wissen möchten.

Bei einer Beurteilung der Zugänglichkeit von Kreditmitteln auf individueller – bzw. einzelpersoneller – Ebene wird wie schon durch die Ergebnisse des Doing Business-Survey

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

angedeutet (vgl. Abschnitt 3.2) die Wechselwirkung mit den Bedingungen für die Entwicklung und den Erfolg von Unternehmertum sichtbar. Die EBRD (2011) hatte sich in ihrem 2011er Transition Report in einem speziellen Survey „Life in Transition“ dieser Perspektive gewidmet und kommt zu dem Ergebnis „...that insufficient capital was the most frequently cited reason for entrepreneurial failure in both the transition region and the Western comparators, and even more so in the transition countries.“²⁹⁶ Weitere wichtige Faktoren, die als Gründe für das Scheitern von Gründungsvorhaben genannt wurden, waren: zu viel Bürokratie, zu hohe Bestechungszahlungen und die Gefährdung durch Wettbewerber (vgl. Abbildung 5-7).

Außer der Frage der Verfügbarkeit von Kapital untersuchte die EBRD noch weitere Faktoren, wie Bildungsstand und Gesundheit, demografische und soziale Faktoren sowie länder- wie auch regionsbezogene Faktoren – bis hin zu Clustereffekten in Fragen der Neigung a) unternehmerisch tätig zu werden und b) der Überzeugung, dabei auch Erfolg zu haben. Im Endergebnis verweist die EBRD (2011) auf Basis der Life-in-Transition-Survey-Ergebnisse auf die zentrale Bedeutung der Verfügbarkeit von Finanzierungsmitteln zur Steigerung der Erfolgsrate von Unternehmen: „Expanding the availability of credit appears to be the most important factor in increasing the entrepreneurial success rate and should rank highly on the policy agenda.“²⁹⁷

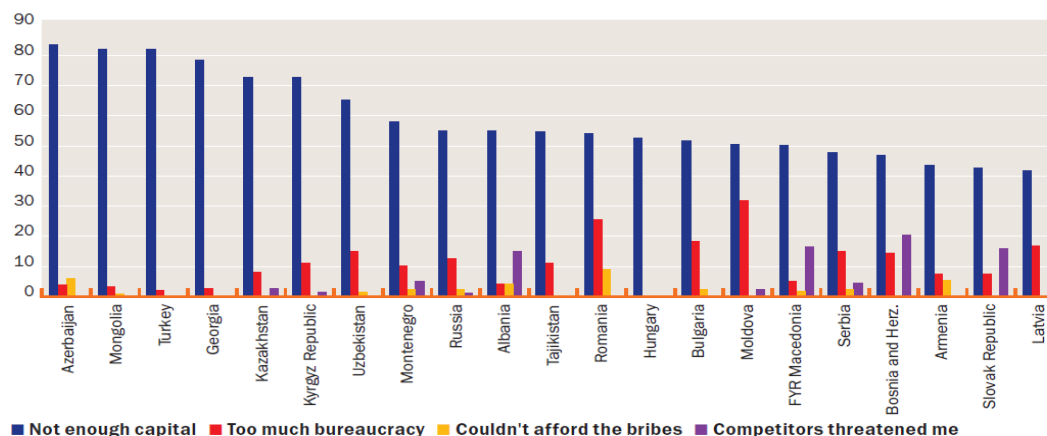
Auch der Bildungsstand hat einen positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, unternehmerisch tätig zu werden, obwohl er nicht unbedingt mit einer Erhöhung der Erfolgswahrscheinlichkeit einhergeht. Letztere wird positiv vom Gesundheitsstand und nicht zuletzt vom Grad an »zivilen Freiheiten« (länderbezogen) beeinflusst. Eine hohe Risikotoleranz und schon die Koexistenz eventuell zahlreicher, regional schon sichtbar erfolgreicher Unternehmen – von der EBRD (2011, S. 85) als Clustereffekt bezeichnet – steigert die Wahrscheinlichkeit, als Neustarter unternehmerisch tätig zu werden, und das auch mit Erfolg. Auf regionaler Ebene hat insbesondere die schon an mehreren Stellen angesprochene Korruptionsgefahr einen – erwartungsgemäß – negativen Einfluss auf die Neigung, sich unternehmerisch zu engagieren. Aus der Beobachtung dieses Clustereffekts und dem Einfluss der Korruptionswahrnehmung schließt die EBRD (2011), dass eine erfolgversprechende Förderung von Unternehmen stark an regionalen Besonderheiten anzuknüpfen hat.

²⁹⁶ EBRD (2011), S. 79.

²⁹⁷ EBRD (2011), S. 87.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Abbildung 5-7 Prozentualer Anteil gescheiterter Unternehmer nach Ursache für das Scheitern (21 von 29 untersuchten Ländern)



Quelle: EBRD (2011), S. 80.

Abschließend sei noch darauf hingewiesen, dass im beschriebenen Life-in-Transition-Survey ebenfalls auf die schon im Abschnitt 3.4 beschriebene unterschiedliche Motivationslage – »notwendigkeitsgetriebenes vs. chancengetriebenes« Unternehmertum – eingegangen wird. Im Grunde wird deutlich, dass chancenbasierte Unterfangen stärker positiv mit dem Bildungsstand und dem Umfang an notwendigen Investitionen korrelieren und demnach auch den größten wirtschaftlichen Effekt haben. In Summe wird deutlich: Es gibt auf allen vier Betrachtungsebenen – »International-National-Regional-Personal« – neben der hervorgehobenen Zugänglichkeit von Finanzierungsquellen weitere wichtige, den Willen zum Erfolg und die Erfolgsrate des Unternehmertums beeinflussende Faktoren. Im Weiteren – wie auch schon im Theorieteil des Kapitels 4 angelegt – wird jedoch der analytische Fokus auf dem Aspekt der Zugänglichkeit zu bzw. der Zurverfügungstellung von Kreditmitteln liegen, wenn auf die regionalwirtschaftlichen Effekte von Kreditgenossenschaften in den folgenden weiteren Abschnitten dieses Kapitels und insbesondere im anschließenden Kapitel 6 eingegangen wird.

5.3 Rückblick und Stand der Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors zum Ende des Betrachtungszeitraums

Das in Russland schon einmal erreichte institutionelle Niveau des ländlichen Spar- und Kreditgenossenschaftswesens war zum Beginn des 19. Jahrhunderts deutlich höher als das gegenwärtige.²⁹⁸ Als Auslöser, Hintergrund und treibender Faktor für dessen Entwicklung galt damals – wie dann auch Anfang der 1990er Jahre – der beachtliche Grad an wirtschaftlicher

²⁹⁸ Vgl. zum Folgenden Maksimow (2014), S. 61f.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Freiheit, der sich der ländlichen Bevölkerung eröffnete. Ein Vorläufer der ländlichen Kreditgenossenschaften als Finanzierer von Landwirten und Unternehmungen war eine spezielle Kreditanstalt: eine im Jahr 1803 eigens geschaffene Einrichtung zur Finanzierung von Meliorationsarbeiten. Um die Jahre 1837/1839 wurden zudem Banken für die Finanzierung von Bewirtschaftern des Landes der Zarenfamilie geschaffen. Die spätere Abschaffung des Leibeigentums um ca. 1860 führte zu neuen Betätigungsmöglichkeiten, wenngleich auch sog. Rostowschiki (Geldverleiher) in der Funktion von Wucherern in Aktion traten, die für Kreditausleihungen enorme Zinsen bzw. Realabgaben forderten. Aus dieser Situation erwuchsen vergleichbar zu den schon zeitlich eher aufgekommenen Bewegungen Raiffeisens und Schulze-Delitzchs in Deutschland erste private Initiativen zur kollektiven Selbsthilfe mit Krediten in Russland.

5.3.1 Entstehung von Kreditgenossenschaften im zaristischen Russland und deren Auflösung im Zuge der Kollektivierung der Landwirtschaft

Im Jahr 1865 wurde die erste ländliche Kreditgenossenschaft nach deutschem Vorbild im Ort Dovatovo (Gouvernement Kostroma) durch die Brüder Luginin gegründet. Diese hatten sich – wie andere Vertreter der russischen Intelligenz – vorher mit den kreditgenossenschaftlichen Modellen von Raiffeisen und Schultze-Delitzsch bekannt gemacht.²⁹⁹ Im Jahr 1883 existierten dann schon 1.006 derartige Darlehens- und Sparvereinigungen. 1889 wurde staatlicherseits ein erstes Aufsichtsorgan installiert, nachdem deutlich wurde, dass nicht alle Führungskräfte den Anforderungen einer professionellen Einlagenverwaltung und Kreditierungstätigkeit fachlich und persönlich gewachsen waren. Bis zum 01. Oktober 1917 wuchs die Zahl der Institute auf 12.114 mit rund acht Millionen Mitgliedern. Zwischenzeitlich, im Jahr 1911, wurde mit staatlicher Unterstützung die erste Bank als Dachinstitut der Kooperativen, die »Moskauer Volksbank«, gegründet. Im Zuge der Oktoberrevolution von 1917, die zu einer grundlegenden Veränderung der gesellschaftlichen Verhältnisse führte, wurde diese Bank verstaatlicht, und es zeichnete sich rasch ab, dass auch das dahinter stehende Gesamtsystem kooperativer Kredit- und Sparinstitute dem nachfolgte, d.h. aufgelöst wurde. Obwohl es zwischenzeitlich ein kurzes Wiedererstarken der Institute im Zuge der sog. Neuen Ökonomischen Politik gab, wurde mit einem Kreditreformgesetz zum 30. Januar 1930 die völlige Auflösung des Systems endgültig beschlossen.

²⁹⁹ Vgl. zum Folgenden ebenfalls Maksimow (2014), S. 65ff.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

5.3.2 Neuformierung des Sektors nach 1990

Es dauerte dann etwas mehr als 60 Jahre, bis die Wiederneugründung kreditgenossenschaftlicher Strukturen zu Anfang der 1990er Jahre auf die Tagesordnung kommen konnte. Wieder hatten sich mit der Auflösung der Sowjetunion und der beginnenden Privatisierung die Besitzverhältnisse und die wirtschaftlichen Freiheitsgrade fundamental geändert. Zugleich aber gab es kaum nennenswerte finanzielle Strukturen, die geeignet gewesen wären, unter den veränderten Bedingungen erste Investitionen, insbesondere in den ländlichen Räumen, zu unterstützen. Erneut wurde daher zum Instrument der Selbsthilfe gegriffen, um auf erste, verlässliche Strukturen aufbauen zu können. Zu diesem Zeitpunkt war es insbesondere Unterstützung aus den USA und des dortigen Farm Credit-Systems, die beim Aufbau half. Der liberale Zeitgeist der 1990er Jahre in Russland und die neue Offenheit des Landes für ausländische Beratung halfen dabei, den Austausch von Knowhow und den Einstrom ersten Kapitals zur Gründung eines Fonds zur Entwicklung ländlicher Kreditkooperativen (FELKK) zu ermöglichen.³⁰⁰ Auch die europäische Union unterstützte die Entwicklung der LVKG mit ihrem TACIS-Programm.³⁰¹

5.3.3 Parallelen zur sog. Microfinance-Bewegung

Zur gleichen Zeit – gegen Ende der 1990er Jahre – begann auch die schon zur Mitte der 1980er Jahre maßgeblich durch die Weltbank³⁰² angestoßene Microfinance-Bewegung³⁰³ in den Ländern Osteuropas Fuß zu fassen – inspiriert und vorangetrieben durch in Drittweltländern tätige westliche Entwicklungshilfeorganisationen, ferner durch praktische Beispiele, wie das der durch Muhammad Junus als Professor für Ökonomie gegründeten Grameen Bank sowie nicht zuletzt durch vielbeachtete wissenschaftliche Abhandlungen, wie insbesondere »The Microfinance Promise« von Morduch (1999). Auch in Russland wurden die Anknüp-

³⁰⁰ Vgl. das Chapter 4 in World Bank (2003).

³⁰¹ Zum TACIS-Programm der EU vgl. European Commission (1992) und Bundeszentrale für politische Bildung (2021). Für eine Beschreibung eines typischen damaligen TACIS-Umsetzungsprojekts siehe ABG GmbH (2021). Vgl. auch Rodin (2003, S. 118), der über die Ausbildungsaktivität des TACIS »Strategy for Rural Credit Cooperation Development« von 2001-2002 in der Region Rostow am Don im Umfang von 15 Seminaren berichtet.

³⁰² Die Weltbank widmete der Bedeutung des Finanzsektors für Entwicklungsprozesse einen eigenen Weltentwicklungsbericht (World Development Report / vgl. World Bank (1989)).

³⁰³ Vgl. Weber (2001, S. 16). Dabei wurde ihren Recherchen zufolge das Angebot an Mikrokrediten für arme Teile der Bevölkerung insbesondere als Instrument zur Förderung der selbstständigen Erwerbstätigkeit eingesetzt. Weber zufolge war es damit auch ein sozialpolitisches Instrument – dazu gedacht, die Auswirkungen damaliger sog. Strukturanpassungsprogramme (von Weltbank / IWF) auf die Bevölkerung abzufedern – auch, um ein Mindestmaß an Zustimmung für die damit verbundene Politik von Liberalisierung und Privatisierung sicherzustellen (vgl. insbes. S. 15f.).

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

fungspunkte für eine nutzbringende Implementierung des Microfinance-Ansatzes schnell sichtbar. Von Seiten in Russland tätiger internationaler Organisationen und der in ihnen praktisch arbeitenden Experten wurde in diesem Zusammenhang auf das Potenzial des wieder neu entstandenen Systems landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften und deren Rolle als Microfinance-Anbieter in ländlichen Regionen hingewiesen.³⁰⁴

Das Instrument der Mikrofinanzierung, das sich in seiner ursprünglichen Form auf das Angebot von Kleinst- (also »Mikro-«)Krediten beschränkte,³⁰⁵ wurde allerdings im Zuge der weiteren Entwicklung durch internationale Organisationen mehr und mehr zum Allheilmittel für die Armutsbekämpfung hochstilisiert. So riefen etwa auch die Vereinten Nationen das Jahr 2005 als das »Year of Microcredit« aus und Muhammad Junus erhielt im Jahr 2006 für seine Arbeit den Friedensnobelpreis.

Diese mitunter offenkundige Überdehnung der Microfinance-Idee rief viele Kritiker auf den Plan, die dieses Instrument als für die Entwicklung – insbesondere regionaler Wirtschaftskreisläufe – wenig nachhaltig wirksam einstufen: Das Vergeben von »einem Kredit nach dem anderen«, auch noch an den »zehnten (den vorletzten) Kleinunternehmer« mit ein und demselben Geschäftsansatz fördere eher einen ruinösen Verdrängungswettbewerb als den Aufbau langfristig existenzfähiger Wertschöpfungsstrukturen.³⁰⁶ Kreditgenossenschaftlich organisierte Formen der Mikrofinanzierung könnten allerdings insoweit einen Mehrwert bieten, als sie a) ein in gewisser Hinsicht geordnetes Zusammenwirken der kreditierten wie auch der Einlagen haltenden Unternehmer bzw. Sparer erfordern und einen intensiveren Austausch von Informationen über die jeweils herrschende Wettbewerbssituation ermöglichen – und b) sich dadurch auch auf regionaler Ebene Steuerungs- und Beratungsmöglichkeiten eröffnen.³⁰⁷

Bei nüchterner Betrachtung sollte jedoch von vornherein klar sein, dass die alleinige Verbesserung der Erhältlichkeit von Krediten nur ein Baustein neben anderen Maßnahmen im Rahmen von nationalen bzw. regionalen Entwicklungspolitiken sein kann. Genannt seien hier Elemente wie die Bereitstellung öffentlicher Infrastruktur, die Förderung von Bildung, Wis-

³⁰⁴ Vgl. Schumann (2004). Auch kam es in Moskau zu Gründung des Russian Microfinance Centers (RMC) als Nicht-Regierungsorganisation zur Beförderung dieses Ansatzes.

³⁰⁵ Vgl. Weber (2001), S. 6.

³⁰⁶ Vgl. Bateman / Chang (2012) und die darin von aufgelisteten Arbeiten von Bateman.

³⁰⁷ Vgl. Morduch / Haley (2002) für eine umfassende Beurteilung des Microfinance-Modells als Instrument zur Armutsbekämpfung. Morduch (2013, S. 59) sieht Mikrokredite und den durch Microfinance verbesserten Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten nunmehr als »Plattform«, die es insbesondere ärmeren Teilen der Bevölkerung ermöglicht, ihre finanziellen Beziehungen besser zu organisieren.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

senschaft und Innovation und die Gewährleistung rechtssicherer Rahmenbedingungen für langfristig angelegte Investitionen.³⁰⁸

Dieser Katalog von Bedingungen sollte fortan auch bei der weiteren Betrachtung der regionalen Wirkmöglichkeiten des Systems landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften beachtet werden, wenngleich basierend auf den Erfahrungen aus der Arbeit komplexer genossenschaftlicher Systeme in Norditalien (insbes. Emilia-Romagna) und Nordspanien (Mondragon) nicht auszuschließen ist, dass es Designs regional angelegter Entwicklungspartnerschaften geben kann, bei denen regional organisierte Kreditvergabe mit weiteren Maßnahmen zur Schaffung der für erfolgversprechendes Wirtschaften erforderlichen Rahmenbedingungen abgestimmt einhergeht.

5.3.4 Entwicklungsetappen im Zuge der Wiederbelebung des Sektors

Der Zeitraum seit der Neubegründung und Entwicklung von kreditgenossenschaftlichen Kooperationsformen nach dem Fall der Sowjetunion umfasst nunmehr schon mehr als 25 Jahre. Dieser Zeitraum ist hinreichend, um sich mit praktischen Erfahrungen aus der Arbeit dieser doch sehr beachtlichen Anzahl von Kreditgenossenschaften erkenntnisorientiert zu befassen, deren Tätigkeit zu analysieren und Prognosen und Vorschläge für deren künftige Entwicklung abzuleiten.³⁰⁹

Zum Beginn des Jahres 2012 waren in der gesamten Russischen Föderation 1.757 landwirtschaftliche Verbraucherkreditgenossenschaften (LVKG) registriert. Die Anzahl der Mitglieder betrug zu diesem Zeitpunkt ca. 140.000. Das Kreditportfolio des Sektors belief sich auf ca. neun Milliarden Rubel (ca. 225 Mio. Euro). Nach Angaben des Russischen Landwirtschaftsministeriums waren jedoch nur 1.218 (69% aller LVKG) praktisch wirklich tätig. Nach Meinung mit dem ländlichen Kreditwesen vertrauter Experten belief sich die Zahl der wirklich vollumfänglich und nachhaltig operierenden LVKG auf nicht mehr als 500.³¹⁰ Diese Diskrepanz zur »offiziellen« Gesamtzahl der LVKG kann rückblickend erklärt werden, wobei sich ausgehend von Maksimow (2013) die Entwicklung in fünf Phasen unterteilen lässt (vgl. nachfolgende Tabelle).

³⁰⁸ Vgl. Schumann / Bateman (2007). Vgl. ILO (2009) zur anfänglichen zahlenmäßigen Entwicklung.

³⁰⁹ Die folgenden Ausführungen sind eng an die Arbeiten von Anatoly Maksimow angelehnt, der als einer der führenden russischen Experten für landwirtschaftliche Verbraucherkreditgenossenschaften gilt – dies sowohl wissenschaftlich als auch fachpraktisch, da er langjährig in internationalen Unterstützungsprojekten insbes. bei der Organisation ACDI/VOCA tätig war.

³¹⁰ Vgl. Maksimow (2013), S. 4.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Tabelle 5-3 Entwicklungsphasen des Systems der LVKG

Phase I	1991-1998	Phase der Wiederbegründung
Phase II	1999-2005	Erste Wachstumsphase
Phase III	2006-2008	Zweite Wachstumsphase – Programm »Razvite APK«
Phase IV	2009-2013	Krisenphase
Phase V	2014-...	Konsolidierungsphase verändertes Verhalten der Regierung vis-a-vis dem Sektor Gründung der SRO hohe Belastung durch Berichtswesen

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Maksimow (2013).

Die Pilotphase I bis 1998 gilt als die Gründungsphase der neueren russischen kreditgenossenschaftlichen Bewegung. Innerhalb dieser wurden im Rahmen zahlreicher internationaler Projekte die ersten Kreditgenossenschaften (wieder-)gegründet. In dieser Phase gewann man erste Erfahrungen im Hinblick auf die Akzeptanz und die Überlebensfähigkeit dieses Institutionentyps im postsowjetischen Russland und erarbeitete Vorschläge für die Gestaltung eines geeigneten rechtlichen Rahmens. In diese Zeit fällt auch die Gründung des »Fonds zur Entwicklung ländlicher Kreditkooperativen« (kurz: FELKK) und der »Vereinigung ländlicher Kreditkooperativen« (kurz: VLKK).

In der Phase II von 1999 bis 2005 kam es zu einer Verstetigung der Arbeitsweise der ersten pilothaft gegründeten LVKG und zu deren regionaler Ausdehnung bzw. Verbreitung innerhalb der Russischen Föderation. Diese Phase umfasste auch eine weitere Verfeinerung der relevanten Gesetzgebung, den Aufbau regional untergliederter Systeme sowie die fortgesetzte Popularisierung des Institutionentyps Kreditgenossenschaft in der Bevölkerung bzw. in der Öffentlichkeit. In einzelnen Regionen, wie z.B. in den Oblasten Wolgograd und Orel, wurden regional geltende Gesetze geschaffen, die für eine stärkere Legitimierung der Tätigkeit ländlicher Kreditgenossenschaften sorgten. Diese Gesetze hatten eine positive Auswirkung auf die sich regional weiter ausdifferenzierenden kreditgenossenschaftlichen Strukturen. Sie lieferten zugleich auch Anstöße für die Weiterentwicklung der regulativen Basis auf föderaler Ebene. So wurde im Jahr 2003 das föderale Gesetz Nr. 193-F3 »Zur landwirtschaftlichen

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Kooperation« vom 08.12.1995 verändert und ergänzt, wobei folgende Regelungsinhalte im Vordergrund standen:

- Bestimmung der Rechte und Pflichten der Kreditkooperativen,
- Einführung von Regeln im Hinblick auf die Finanzgeschäfte der Kreditkooperativen und
- verpflichtende Mitgliedschaft landwirtschaftlicher Kooperativen in Revisionsverbänden, die als sog. selbstregulierende Organisationen (kurz: SRO) zu gründen sind.

Insgesamt führte diese Ergänzung zu einer erheblichen Zunahme der Anzahl von Regulierungstatbeständen und der Möglichkeit des Agierens im Rahmen eines einheitlichen föderalen Gesetzes.

Diese Weiterentwicklung – sowohl in formeller als auch in arbeitspraktischer Hinsicht – erlaubte auch die Gründung der ersten Kooperative bzw. Genossenschaft der dritten Ebene im Jahr 2004. Diese erhielt die Bezeichnung »Narodni Kredit« (Volkskredit) – in Reminiszenz an die einst als Moskauer Volksbank bezeichnete Bank der Kreditgenossenschaften im zaristischen Russland (siehe vorheriger Abschnitt). Diese föderale Kreditgenossenschaft vereinigte 17 regionale Kreditgenossenschaften der zweiten Ebene, die wiederum aus 279 Kreditgenossenschaften der ersten Ebene bestand. Deren Mitgliederzahl umfasste mehr als 91.000 natürliche und juristische Personen und ein Kreditportfolio von insgesamt etwas mehr als 3,6 Milliarden Rubel (90 Mill. Euro). Ebenfalls in diesen Zeitraum fällt die Gründung des durch den deutschen Staat mit einer Million Euro ausgestatteten Fonds GERFO zur Refinanzierung ländlicher Kreditgenossenschaften mit Sitz in Moskau.³¹¹

Die dritte Phase (2006-2008) steht in einem engen Zusammenhang mit dem sog. Prioritären Nationalen Projekt »Razvite APK« zur Entwicklung des landwirtschaftlichen Produktionssektors.³¹² In dessen Rahmen wurden ca. 1.400 LVKG neugegründet. Die staatliche russische Landwirtschaftsbank (Rosselchosbank) stellte zudem rund zwei Milliarden Rubel (50 Mill. Euro) an Finanzmitteln aus dem föderalen Haushalt zur Refinanzierung der LVKG und zum Erwerb von Mitgliedsanteilen zur Verfügung, wobei die Bank jeweils den Status eines assoziierten Mitglieds erhielt. Zudem wurden Subventionen zur Ermäßigung von Zinsen für zu landwirtschaftlichen Zwecken (Produktion / Verarbeitung) ausgereichten Krediten gezahlt.

³¹¹ Vgl. dazu Abschnitt 5.2.3.

³¹² Vgl. dazu auch Barnewitz / Schumann (2006).

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

In diese Etappe fällt auch ein verstärktes Auftreten weiterer Akteure, die sich zur Refinanzierung der Kreditgenossenschaften bereit zeigten und somit die Alleinstellung der bis dato dazu – in der Regel mit internationaler Hilfe – geschaffenen Institutionen, wie die des oben angeführten FELKK, der föderalen Kreditgenossenschaft (Narodni Kredit) und des Fonds GERFO im positiven (da den Wettbewerb intensivierenden) ergänzten. Bei diesen Akteuren handelt es sich um die genannte staatliche Landwirtschaftsbank, die staatliche Sparkasse (Sberbank) sowie um weitere staatliche und private Banken als auch internationale Investoren, darunter sowohl primär nicht-profitorientierte wie z.B. Oikocredit (aus den Niederlanden) als auch streng gewinnorientierte wie Mikrofinanza aus Luxemburg. Maksimow (2013, S. 6) bewertet dies als insgesamt positiv anzusehenden Prozess eines sich weiter ausdifferenzierenden Angebots an Refinanzierungsmöglichkeiten für das System der LVKG. Im Ergebnis der in diesen drei Phasen geleisteten Aufbauarbeit und der dabei gewonnenen Erfahrungen hatte sich ein dreigliedriges System herausgebildet, das im Wesentlichen aus den folgenden vier Elementen bestand:

- Schaffung einer regulativen Basis auf föderaler und regionaler Ebene,
- Erarbeitung und etappenweise Einführung von Formalisten zur Regulierung (Dokumentendesign) von Buchhaltungs- und Rechnungslegungsstandards und elektronischen Systemen zur automatischen Verarbeitung von Finanzdaten,³¹³
- Schaffung der Grundlagen eines ersten Systems zur Aufsicht und Regulierung der Tätigkeit der LVKG,
- Schaffung eines ersten apex-ähnlichen Systems als Infrastruktur zur Unterstützung der Tätigkeit der LVKG, bestehend insbesondere aus dem FELKK, dem VLKK, dem regionalen System der Ausbildungszentren und Garantiefonds sowie der föderalen Kreditgenossenschaft (Narodni Kredit), zuständig für den Zugang zu ausländischem Kapital für Refinanzierungszwecke.

Auch wuchs in dieser Zeit das Interesse des russischen Staates an der Tätigkeit der LVKG, wengleich das genannte Nationale Prioritätsprojekt »Razvite APK« im Ergebnis eher fehlleitende Anreize für deren Entwicklung setzte.³¹⁴ Auch das russische Landwirtschaftsministeri-

³¹³ Die technische Basis lieferte dafür die in Russland weitverbreitete Buchhaltungssoftware 1S, auf die mit Modul „Utshjot v MFO“ bzw. im deutschen „Rechnungslegung in Mikrofinanzierungsorganisationen“ vom Programmierer Alfasoft aus Engels (Oblast Saratov) aufgesetzt wurde.

³¹⁴ An dieser Stelle wurde offenkundig keine Rücksicht auf die schlechten Erfahrungen mit der staatlichen Förderung (Top-Down) von Kreditgenossenschaften z.B. in Lateinamerika in den 1970er Jahren genommen.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

um erarbeitete in diesem Zusammenhang ein mit Datum vom 23. März 2009 veröffentlichtes »Konzept zur Entwicklung ländlicher Kreditgenossenschaften«, dessen Umsetzung jedoch nach Meinung von Maksimov (2013, S. 6) nicht genügend Unterstützung auf gesamtstaatlicher Ebene erhielt. Eine Erklärung dafür kann sicher in der mit dem Bankrott der Bank Lehman Brothers (sog. Lehman-Pleite) im September 2008 offen zu Tage tretenden (globalen) Finanz- und Wirtschaftskrise gesucht werden, die auch auf staatlicher Ebene sowohl zu einer anderen Schwerpunktsetzung als auch zu Unsicherheit in Bezug auf den künftigen Umgang mit dem sich bis dato kontinuierlich bis sprunghaft entwickelnden System der LVKG führte.

5.3.5 Die Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 als Zäsur

Das sich dem Bankrott der Bank Lehman Brothers anschließende Krisenjahr 2009 steht auch für den Beginn der Phase IV, die als Etappe einer einschneidenden Konsolidierung betrachtet werden kann. Sie deckte die Schwächen des bis dato noch recht jungen und davor sehr schnell gewachsenen Systems der LVKG auf. Insbesondere durch mangelndes Know-How, durch Fehlanreize entstandene Strukturen und ungenügende Aufsicht häuften sich Kreditausfälle und damit auch Bankrotte einzelner LVKG. Die im folgenden Abschnitt 5.3.6 dargelegten Schilderungen zum auch davon betroffenen Refinanzierungsfonds GERFO illustrieren dies eindrucksvoll. Wie schon im Abschnitt 5.1 ausgeführt reagierte der Staat auf die Risiken der Krise mit einer stark verstärkten Aufsicht über das Bankensystem. Im Jahr 2013 wurde der für die Banken zuständige Megaregulator auch zum – direkten staatlichen – Aufsichtsorgan für die LVKG (vgl. Tabelle 5.2). Dies ist in dem Sinne eine Zäsur, da man vorher auf die systemeigene Bildung von Aufsichtsstrukturen (vgl. SRO; siehe auch vorheriger Abschnitt 5.3.4) setzte. Dies könnte den Eindruck erwecken, dass der russische Staat – ausgerechnet ausgelöst durch die Finanzkrise – Interesse am System der LVKG fand. Es ist aber wohl eher als überbordender Kontrollreflex im Kontext der allgemein hohen Verunsicherung im Finanzsektor insgesamt in diesem Zeitraum zu sehen.

Im Hinblick auf die Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten und die Versorgung mit allgemeinen Finanzdienstleistungen sieht der russische Staat zwar offiziell die Entwicklung der LVKG als mit dem Ausbau des übrigen Bankennetzes in den ländlichen Regionen parallellaufenden, gleichbedeutenden Faktor an: Dies lässt sich im »Konzept zur nachhaltigen Entwicklung ländlicher Territorien der Russischen Föderation« nachlesen, das mit Datum vom 30. November 2010 von der Regierung verabschiedet wurde. Die Aufgabe für die

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

LVKG, den Zugang zu kurz- und langfristig verfügbaren Finanzmitteln für kleine Unternehmen abzusichern, wurde auch später nochmals im »Teilprogramm zur Unterstützung kleiner Unternehmen als Extrakapitel des Staatlichen Programms zur Entwicklung der Landwirtschaft und zur Regulierung des Marktes für landwirtschaftliche Produkte, Rohstoffe und Lebensmittel von 2013-2020« aufgenommen (Regierungsbeschluss vom 14. Juli 2012). Auch fand das System landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften Beachtung im Zusammenhang mit der Vorbereitung und Durchführung des »Ersten allrussischen Kongresses ländlicher Kooperativen« zu Beginn des Jahres 2013.

Trotz jedoch dieser öffentlichen Verankerung und Funktionszuweisung konstatiert Maksimow (2013, S. 7), dass es noch kein Gesamtkonzept zur Entwicklung des landwirtschaftlichen Kreditgenossenschaftssektors gibt, das diese Institute nicht nur als ergänzende Quelle zur Finanzierung von Kleinunternehmertum betrachtet, sondern – unter Beachtung der natürlichen und wirtschaftlichen Besonderheiten des Wirtschaftens in stark ländlich geprägten *versus* urbanen Räumen – einen systemischen Ansatz mit entsprechender institutioneller Entwicklung verfolgt, der im Ergebnis zur Herausbildung eines in der Breite etablierten und wirksamen Finanzierungssystems führt. So kann auch der noch aktuell laufende Zeitabschnitt nach der Übertragung der Aufsichtsaufgaben auf den Megaregulator im Jahr 2013 als eine Phase V der Konsolidierung aber auch Stagnation gesehen werden. Demgemäß wird es in der seit 2014 »parallel« laufenden und als dritte Phase der wirtschaftlichen Entwicklung nach 1990 bezeichneten Zeitperiode davon abhängen, ob a) wieder mehr wirtschaftliche Dynamik in Gang gesetzt wird und b) auch eine Motivation entsteht, sich der regionalen Entwicklung signifikant zu widmen und dabei das System der LVKG als im Grunde – international erprobten – »kreditgenossenschaftlichen Entwicklungshebel« zu erkennen und gezielt öffentlich zu unterstützen.

Im Weiteren soll nun – basierend auf den Ergebnissen von Maksimow (2013, 2014, 2016), weiterer Arbeiten führender russischer und internationaler Experten im Sektor und den eigenen Feldstudien des Autors – detaillierter auf die die praktischer Art und Weise der Arbeit ländlicher Kreditgenossenschaften eingegangen werden (Abschnitt 5.4), um ein tiefergehendes Verständnis vom »operativen Geschäft« und von den es prägenden Bedingungen zu vermitteln. Danach wird im Kapitel 6 explizit der Entwicklungsbeitrag des Systems der LVKG auf zwei Ebenen analysiert: a) auf föderaler und b) auf regionaler, wozu auch ein in einer ausgewählten Region gewachsenes System (das im Oblast Wologda) für sich genommen im Rahmen einer Fallstudie betrachtet wird. Im darauffolgenden Kapitel 7 wird dann auf Ansätze

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

zur institutionellen Weiterentwicklung bzw. Vervollkommnung des Systems eingegangen und ein konkreter Projektvorschlag dazu erarbeitet. Zuvor soll jedoch im folgenden Abschnitt eine gesonderte Betrachtung des Refinanzierungsfonds GERFO erfolgen, der auf eine Unterstützungsinitiative der bundesdeutschen Regierung für das kreditgenossenschaftliche System zurückgeht.

5.3.6 Im Speziellen: Der Refinanzierungsfonds GERFO

Der formell als Stiftung organisierte Fonds GERFO, dessen Bezeichnung sich von der russischen Abkürzung für »Deutscher Fonds zur Unterstützung kleiner Unternehmen« (»Германский Фонд поддержки малого предпринимательства«) ableitete, engagierte sich seit dem Jahr 2005 beim Aufbau eines landwirtschaftlichen Kreditgenossenschaftswesens in Russland. Dies erfolgte durch Refinanzierungskredite, Ausbildungsmaßnahmen und technische Hilfsleistungen für mehr als 30 Kreditgenossenschaften in 12 Regionen.

Die Stiftung mit Sitz in Moskau wurde dazu im Rahmen des s.g. Transform-Nachfolgeprogramms der deutschen Bundesregierung mit einem Eigenkapital in Höhe von rund 37,5 Mio. Rubel (ca. 930 TEUR) ausgestattet.³¹⁵ Die deutsche Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), der die technische Umsetzung des im Jahr 2005 begonnenen Programms oblag, organisierte die Gründung der Stiftung nach russischem Recht. Der GERFO bildete neben dem Engagement des DGRV e.V. die zweite größere deutsche Initiative zur Entwicklung des Sektors ländlicher Kreditgenossenschaften in Russland. Ursprünglich mit dem FELKK personell, räumlich und auch kundenseitig auf einer Plattform angesiedelt, wurden vom GERFO später in Eigenregie rund 15 Kreditgenossenschaften refinanziert. Von 2006 bis 2009 erwirtschaftete die Stiftung einen Gewinn von circa 5,5 Mio. Rubel (ca. 140 TEUR), resultierend aus der Kreditvergabe zu Zinssätzen von 15 bis 20%. In diesem Zeitraum verdreifachten die vom GERFO betreuten Kreditgenossenschaften ihr Portfolio von 0,5 auf 1,5 Mrd. Rubel (ca. 37,5 Mio. Euro). Dies gelang durch die Einwerbung von Mitgliedereinlagen und Krediten sowohl von ausländischen Investoren als auch inländischen lokalen und überregionalen Banken. Die bedeutendste überregionale Bank bildete in diesem Zusammenhang die staatliche Landwirtschaftsbank Rosselchosbank.

Der GERFO beschäftigte vier Arbeitskräfte. Dies umfasste die Stelle des Direktors und der Kreditsachbearbeitung (jeweils in Vollzeit). Weiterhin wurden zwei Teilzeitkräfte

³¹⁵ Das Transform-Nachfolgeprogramm knüpfte an das s.g. Transform-Beratungsprogramm an, welches von der Bundesregierung 1993 begründet worden war. Vgl. dazu BMZ (2010).

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

beschäftigt, die sich für die Buchhaltung und das Monitoring verantwortlich zeichneten. Der GERFO verfügte über zwei wesentliche Steuerungs- bzw. Leitungsorgane: das Kuratorium und das sog. Leitungsgremium.³¹⁶ Das Kuratorium setzte sich im Wesentlichen aus Mitarbeitern der KfW zusammen. Das Leitungsgremium umfasste neben dem Direktor (als ausführendes Organ) Vertreter verschiedener Nicht-Regierungsorganisationen wie z.B. von ACDI-VOCA.³¹⁷ Neben der Kreditierung ländlicher Kreditgenossenschaften verfolgte der GERFO von Beginn an den Plan, die gestifteten Mittel perspektivisch in ein noch zu gründendes landwirtschaftliches Kreditinstitut einzubringen, das als Apex-Organisation Dienstleistungen für den Bereich der ländlichen Kreditgenossenschaften erbringen sollte.³¹⁸ Wie weiter oben angeführt, konnte dieses Vorhaben aus personellen und wirtschaftlichen Gründen nicht umgesetzt werden. Mit der einsetzenden globalen »Finanz- und Wirtschaftskrise«, die sich auch in Russland spürbar auswirkte, wurden die Pläne vorerst nicht weiter verfolgt.³¹⁹ Diese Krise hatte sich ebenfalls auf das Portfolio des GERFO ausgewirkt: Neben der wirtschaftlichen Verwundbarkeit der Endkunden offenbarten sich Fehler im System der Kreditgenossenschaften – aber auch bei der Kreditvergabe des GERFO und seiner Partner.

Ausgehend von der Zielsetzung, die bei der Gründung des Fonds getroffen worden war, und des damit verbundenen geringem Umfangs seines Kapitals war der Fonds GERFO organisatorisch von Beginn an eng an den FELKK angebunden und damit auch auf die Kerngruppe der beim FELKK akkreditierten Kreditgenossenschaften verpflichtet. Beide Stiftungen wurden bis Mitte 2008 in Personalunion von einem Direktor geführt. Erst der endgültige Weggang des Direktors des FELKK zur staatlichen Landwirtschaftsbank (Rosselchosbank) Anfang 2009 führte zum Wegfall der Überlappungen mit dem FELKK. Dieser Wechsel erfolgte zum denkbar ungünstigsten Zeitpunkt, da dadurch gerade am Anfang der Finanzkrise das »Lager« der landwirtschaftlichen Kreditgenossenschaften führungslos wurde. Dieser Umstand hatte auf die Zahlungsdisziplin einzelner refinanzierter Kreditgenossenschaften einen eindeutig negativen Einfluss.

Die krisenbedingten Zahlungsschwierigkeiten einzelner refinanzierter Kreditgenossenschaften nahmen Ausmaße an, die den GERFO veranlassten, gegen vier Kreditgenossenschaften Klagen einzureichen und Zwangsvollstreckungsmaßnahmen einzuleiten. Gegen zwei die-

³¹⁶ Vgl. dazu die Satzung der Stiftung in GERFO (2005).

³¹⁷ Zur Herkunft und Rolle von ACDI/VOCA vgl. <https://www.acdivoca.org/about/timeline/>.

³¹⁸ Hierfür wurden verschiedene Modelle diskutiert, die das russische Bankenrecht zu diesem Zeitpunkt vorsah.

³¹⁹ Vgl. dazu auch den Abschnitt 5.3.4.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

ser Kreditgenossenschaften wurde auf Betreiben anderer Gläubiger das Konkursverfahren eröffnet worden. Die Vollstreckung wurde dabei durch die großen Entfernungen, die hohe Fluktuation und Arbeitsbelastung der Gerichtsvollzieher behindert. Hinzu kamen Überschuldung, wertlose Sicherheiten und Unauffindbarkeit der Schuldner. Unter Zuhilfenahme einer Inkassofirma, die mit legalen juristischen Mitteln arbeitete, wurde die Eintreibung von Schuldnervermögen dennoch teilweise mit Erfolg erreicht. Die nachfolgende Aufstellung fasst die Gerichtsverfahren, für die Vollstreckungstitel ausgestellt wurden, zusammen und illustriert typische Ursachen für Zahlungsausfälle.

Verfahren Nr. 1 gegen eine LVKG in der Region Orenburg

Der Direktor der Genossenschaft hatte offenbar Genossenschaftsgelder zu überhöhten Zinsen an zweifelhafte Schuldner ausgereicht, die die Kredite nicht mehr zurückzahlen können. Eine strafrechtliche Verfolgung erschien möglich, wobei jedoch die Aussichten auf Eintreibung der ausstehenden Forderungen gering waren. Der Direktor der Genossenschaft wurde im Zusammenhang mit der Eintreibung der Forderungen mit mehreren Inkassofirmen konfrontiert und war danach nicht mehr auffindbar.

Verfahren Nr. 2 gegen eine LVKG in der Region Perm

Die Genossenschaftsleitung hat Gelder der Kreditgenossenschaft in ein eigenes Unternehmen (Milchviehbetrieb) investiert, die es nach Einbruch der Krise nicht refinanzieren konnte. 15% des geschuldeten Betrags wurde mit Hilfe einer Inkassofirma eingetrieben. Weitere 25% wurden durch einen Bürgen getilgt. Ein weiterer vermögender Bürge haftete für weitere 30%.

Verfahren Nr. 3 gegen eine LVKG in der Region Burjatien

Die wirtschaftliche Situation in dem an der Grenze zu China und der Mongolei liegenden Gebiet war generell schwierig. Arbeitslosigkeit und Alkoholismus dominierten das Bild. Die örtliche Verwaltung und eine Inkassofirma unterstützten den GERFO bei der Vollstreckung. Die Kreditgenossenschaft wurde seit 2007 trotz der erheblichen Entfernung refinanziert. Damit sollte Präsenz auch in diesem entlegenen Gebiet Russlands gezeigt und ein Beitrag zur dortigen Entwicklung geleistet werden.

Verfahren Nr. 4 gegen eine LVKG in der Region Wolgograd

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Gegen diese bedeutende regionale Kreditgenossenschaft der sog. 2. Ebene in Wolgograd wurde das Konkursverfahren eingeleitet. Der GERFO stand jedoch mit lediglich rund 180.000 Rubel (ca 4.500 Euro) in der Gläubigerliste. Vermögen war nur in Form von Forderungen gegen andere Kreditgenossenschaften vorhanden, die sich ihrerseits meist in Liquidation begaben. Der GERFO hatte sein Engagement in der Genossenschaft wegen deren fehlender Transparenz bereits 2007 aufgegeben. Es soll an dieser Stelle angemerkt werden, dass insbesondere der Deutsche Genossenschafts- und Raiffeisenverband (DGRV) seit 1998 mit dieser Genossenschaft enge Verbindungen pflegte, die in den darauffolgenden ca. zehn Jahren grundsätzlich zu einer sehr positiven Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Systems in der Region Wolgograd beigetragen hatten. In der Krise offenbarten sich jedoch an dieser Stelle Schwächen des DGRV-Engagements, die zum Einen in der Strategie des DGRV begründet waren (zu starkes Vertrauen in die örtliche Führung), aber auch ihre Ursache in dem generellen Mangel an Kooperation zwischen den deutschen Initiativen zur Entwicklung des Sektors hatten.

Die exemplarisch aufgeführten Ausfälle und Zahlungsverzüge waren dabei nur ein Teil des Problems. Der Wegfall von kreditwürdigen Kunden im Zuge der Wirtschafts- und Finanzkrise erschwerte die Diversifikation des Portfolios und führte zu einer Reduzierung des Kreditportfolios sowie zu hoher vorgehaltener Liquidität. Für die Abschreibungen und Wertberichtigungen waren laut dem Fonds GERFO die folgenden Entwicklungen bzw. Ursachen maßgeblich:

- die Überschuldung der Kreditnehmer im landwirtschaftlichen Sektor. Diese wurde begünstigt, durch leicht verfügbare Kredite der staatlichen Rosselchosbank und des Präsidial-Programms zur Entwicklung ländlicher Regionen im Zeitraum von 2005-2008,
- gefallene Einnahmen aus dem Verkauf landwirtschaftlicher Produkte (insbes. die witterungsbedingt schlechte Ernte im Sommer 2010 hat zu Einbußen geführt),
- die geringe gesetzliche Regelungsdichte und das Fehlen einer (staatlichen) Aufsicht über das Kreditgenossenschaftswesen,
- eine unzureichende Kontrolle des Managements durch Mitglieder und/oder Aufsichtsgremien, wodurch Kompetenzüberschreitungen des Managements begünstigt worden,
- ein durch nicht ausgeprägtes Risikobewusstsein, oberflächliche Kredittechnologie und nachsichtigen Umgang mit Problemkrediten geprägter Managementstil.

Eine wesentliche Lehre für das Management einzelner Kreditgenossenschaften war, dass nur durch eine kompromisslose Problemkreditbearbeitung die Zahlungsdisziplin einzelner Mit-

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

glieder erhöht bzw. gewährleistet werden kann. Die Rolle eines »Wohltäters für die Mitglieder« mag vom gesetzlichen und satzungsgemäßen Auftrag her gerechtfertigt sein, darf aber nicht zur Existenzgefährdung der Kreditgenossenschaften selbst führen. Diese Herausforderung wurde von vielen Verantwortungsträgern im System erkannt und bildeten eine Grundlage für Anstrengungen zur weiteren Professionalisierung der operativen der Tätigkeit der ländlichen Kreditgenossenschaften und der weiteren Ausdifferenzierung der Regulierungsstrukturen.³²⁰

Gemessen am Ziel des Fonds, kleine Unternehmen in deren Entwicklung zu unterstützen, kann sicherlich von einer erfolgreichen Arbeit gesprochen werden. Der Fonds hatte in den fünf Jahren zwischen 2005 und 2010 aufgabegemäß ländliche Kreditgenossenschaften refinanziert und ihnen damit die Möglichkeit gegeben, vor Ort in den Regionen geeignete Projekte ihrer Mitglieder zu finanzieren. Ein Fakt ist auch das Wirken des GERFO hinsichtlich der technischen Unterstützung, die er im Rahmen seiner Arbeit einzelnen ländlichen Kreditgenossenschaften hat zukommen lassen: Der GERFO hatte sich dabei zu einer bekannten »Marke« – auch für das deutsche Engagement in diesem Sektor – entwickelt.

Eines der Kernanliegen des GERFO – nämlich zum Aufbau eines bankähnlichen Apex-Kreditinstituts beizutragen – konnte jedoch nicht verwirklicht werden. Dafür ist eine Reihe von Faktoren verantwortlich, auf die das unmittelbare Leitungspersonal des Fonds kaum bis gar keinen Einfluss hatte. Zwei wesentliche Punkte sind dabei im Rückblick die fehlende Koordination sowohl der deutschen aber auch der zusammengefasst internationalen Unterstützungsmaßnahmen für den Sektor der ländlichen Kreditgenossenschaften und die im Jahr 2009 eingetretene Krisensituation, die zunächst einen hohen Konsolidierungsbedarf aufzeigte und entsprechend Kräfte absorbierte. Bei Zusammenfassung der in den etwas mehr als zehn Jahren von internationalen Akteuren investierten Ressourcen wäre es möglich gewesen, den Sektor für die Formierung einer schlagkräftigen Apex-Organisation – wie z.B. einer kreditgenossenschaftlichen Bank – sowohl technisch als auch finanziell zu befähigen. Im Jahr 2012 wurde beschlossen, den Fonds GERFO an einen ebenfalls zur Refinanzierung von KMU gegründeten Fonds anzuschließen. Damit hatte sich zuletzt Aussicht zerschlagen, mit seiner Unterstützung in absehbarer Zeit wesentliche Schritte in Richtung einer institutionellen Entwicklung auf föderaler Ebene vornehmen zu können. Dies muss jedoch nicht zu einem auf Dauer unmöglichen Unterfangen werden, wenn sich zunächst der Entwicklungsschwerpunkt auf die

³²⁰ Vgl. Interview mit Irina Dzhusup (2010).

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

regionale Ebene verlagert und sich beständig agierende regionale LVKG-Systeme bzw. -Verbünde herausbilden sollten (siehe z.B. in den Oblasten Wologda und Tjumen). Die geografische Struktur Russlands könnte für das Einschlagen eines derartigen Entwicklungspfades sprechen.

5.4 Herausgebildete Konfiguration des kreditgenossenschaftlichen Sektors im ländlichen Raum im Zeitraum der 2000er Jahre

Die im Folgenden getroffenen Aussagen zur prinzipiellen Konfiguration des kreditgenossenschaftlichen Sektors, die sich im Zeitraum der 2000er Jahre herausgebildet hatte, orientieren sich im Wesentlichen an der Untersuchung von Maksimow (2013) mit Daten aus einer im Jahr 2010 durch ACIDI/VOCA durchgeführten Umfrage unter 189 Kreditgenossenschaften aus insgesamt 50 der 85 föderalen Subjekte Russlands. Bei der Begutachtung von offiziellen Zahlen zur Beschaffenheit des Gesamtsystems ist stets die Diskrepanz zwischen der Anzahl registrierter und der Anzahl tatsächlich wirtschaftlich operierender LVKG zu beachten (vgl. die dazu gemachten Ausführungen weiter oben im Text).

5.4.1 Institutioneller Aufbau des Systems landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften

LVKG dürfen im Gegensatz zu der Gruppe der sog. (bürgerlichen) Verbraucherkreditgenossenschaften – kurz BVKG – auch juristische Personen als Mitglieder aufweisen. Allerdings müssen mindestens 80% der Mitglieder einen landwirtschaftlichen Hintergrund besitzen. Die Mindestbedingung ist hier – wenn auch nur zum Eigenverbrauch – landwirtschaftliche Urproduktion bzw. Tierhaltung zu betreiben. Das hat auch zur Folge, dass die LVKG sui generis in erster Linie im ländlichen Raum operieren. Aus institutioneller Sicht ergibt sich ein gestufter Aufbau des Systems der LVKG, wie er in der Tabelle 5-4 dargestellt ist. Die vorderste Reihe wird durch die LVKG der 1. Ebene gebildet, die »weit unten« unmittelbar in der Region – d.h. in den Landkreisen (Rayonen) – angesiedelt und tätig sind und in möglichst kurzer Distanz zu ihren Mitgliedern ihre Tätigkeit im Interesse der Einlagenverwaltung und der verantwortungsbewussten Kreditierung verrichten. Die LVKG der 2. Ebene vereinigen im Wesentlichen die regional agierenden LVKG der 1. Ebene, wobei aber bei weitem nicht alle in den Regionen agierenden LVKG der 1. Ebene Mitglieder der 2. Ebene (i.d.R. Oblast) sein müssen. Letztlich ist dies deren freie Entscheidung, genauso wie es auch den LVKG der 2. Ebene vorbehalten ist, Mitgliedschaften abzulehnen. Die bislang einzige LVKG der 3. Ebene,

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Narodni Kredit, mit ursprünglichen Sitz in Moskau, wurde nach der Finanz- und Wirtschaftskrise liquidiert und wird deshalb hier nicht mehr als systemrelevantes Element berücksichtigt. Weitere systembildende Elemente sind a) die Vereinigung ländlicher Kreditkooperativen (VLKK), b) der Fonds zur Entwicklung ländlicher Kreditkooperativen (FELKK), c) die Revisionsverbände landwirtschaftlicher Kooperativen (RVLK) und d) die diese in sich vereinigenden Selbstregulierungsorganisationen (SRO). Im Jahr 2008 wurden mit »Agrokontrol« und »Tshajanow« zwei SRO in der Russischen Föderation gegründet.³²¹ Es ist auffällig, dass dabei die kreditgenossenschaftlichen Kooperativen trotz ihrer gegenüber anderen Genossenschaftsformen besonderen Charakteristik als Finanzinstitute zu diesem Zeitpunkt noch nicht beauftragt waren, gesonderte kreditgenossenschaftliche Revisionsverbände und Selbstregulierungsorganisationen zu bilden. Maksimow (2014, S. 225) sah darin einen Mangel, der einer eigenständigen institutionellen Entwicklung der (landwirtschaftlichen) Kreditgenossenschaften als besonderes genossenschaftliches System zu Kreditversorgung des ländlichen Raumes entgegensteht. Seit dem Jahr 2020 jedoch wird im Kreis der LVKG nun die eigene SRO mit der Bezeichnung »LAD« betrieben.

Tabelle 5-4 Institutioneller Aufbau des Systems der LVKG

Systemelement	Beschreibung/Wesentliche Aufgabe
LVKG der 1. Ebene	Basisinstitute zum Angebot von Einlagemöglichkeiten und Krediten auf regionaler Ebene
LVKG der 2. Ebene	Verbundinstitute zum Angebot von Einlagemöglichkeiten und Krediten auf Oblastebene bzw. auf Ebene der föderalen Subjekte
Vereinigung ländlicher Kreditkooperativen (VLKK)	In Moskau ansässiger Gesamtverband zur Vertretung der Interessen des Systems auf föderaler Ebene
Fonds zur Entwicklung ländlicher Kreditkooperativen (FELKK)	Ursprünglich mit Mitteln aus dem US Farm Credit-System gegründeter Fonds zur Refinanzierung und Beratung von LVKG mit Sitz in Moskau
Revisionsverbände landwirtschaftlicher Kooperativen (RVLK)	Aus jeweils mindestens 25 LVKG bestehende nichtkommerzielle Organisationen zur Überprüfung der Buchführung, zur Überwachung der Einhaltung einschlägiger Gesetze, zur Feststellung möglicher Fehler in der Geschäftsführung – ggf. befugt mit der Anordnung von Maßnahmen einschließlich deren Kontrolle ³²²

³²¹ Vgl. Maksimow (2014), S. 220f.

³²² Vgl. Maksimow (2014), S. 216f.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Selbstregulierungsorganisationen (SRO) der RVLK	Aus mindestens 40 Revisionsverbänden bestehende nichtkommerzielle Organisation zur Regulierung und Sicherstellung der Tätigkeit der RVLK sowie zur Vertretung von deren Interessen einschließlich der ihrer Mitglieder gegenüber föderalen Stellen, Organen föderaler Subjekte, Organen der örtlichen Selbstverwaltung sowie russischen wie auch internationalen Organisationen zu Fragen der Tätigkeit und der Selbstregulierung ³²³
Selbstregulierungsorganisation der LVKG mit der Bezeichnung LAD	Sobald die Anzahl der Mitglieder einer LVKG die Zahl von 3.000 übersteigt, ist die Mitgliedschaft in der SRO erforderlich.

Quelle: Darstellung in enger Anlehnung an Maksimow (2014), S. 15.

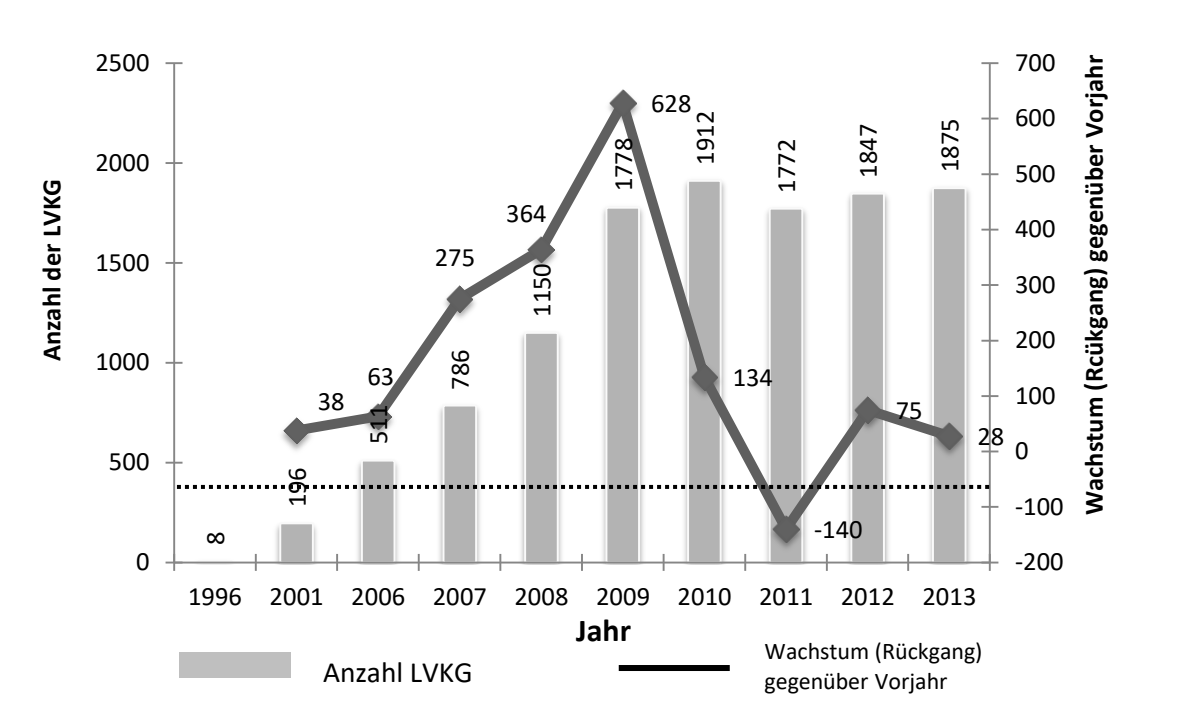
Im Hinblick auf unterstützende Einrichtungen für die Arbeit der LVKG kann gegenwärtig allein das beratende Allrussische Institut für Agrarfragen und Informatik A. A. Nikonow in Moskau benannt werden. Weitere nationale Unterstützung ist zur Zeit nicht gegeben, auch von Seiten möglicher ausländischer Partner ist derzeit keine der ursprünglich aktiven Organisationen noch in Russland aktiv.

Die innere finanzielle Struktur der LVKG stellt sich folgendermaßen da: dem Kerngeschäft der Einlagenverwaltung und der Kreditierung folgend wird eine Poolung von eingelegten Mitgliedsanteilen insbesondere der eigenen Mitglieder und von Darlehensmitteln (z.B. von Banken, Mitgliedern oder assoziierten Mitgliedern) vorgenommen, um daraus Kredite an die eigenen Mitglieder generieren zu können. Dieser Finanzpool aus Eigen- und Fremdkapital bildet – in sektorspezifischer Terminologie gesprochen – den (inneren) »Fonds zur gegenseitigen finanziellen Hilfe«. Alle eingelegten Mitgliederanteile haften somit auch kollektiv für die aufgenommenen Fremdmittel. Die Mitgliederanteile bestehen aus den folgenden drei Anteilsformen: 1) Pflichteinlage, 2) weitere Einlagen und 3) Gewinneinlagen. Zusammen mit den Anteilen von sog. assoziierten Mitgliedern (insbes. die staatliche Landwirtschaftsbank, aber auch Gebietskörperschaften) bilden diese den Einlagenfonds. Ergänzt um Mittelzuführungen – z.B. in Form von nichtrückzahlbaren Zuschüssen und gewinngespeisten Rückstellungen – ergibt sich das verfügbare Eigenkapital einer typischen LVKG.

³²³ ebenda, S. 217ff.

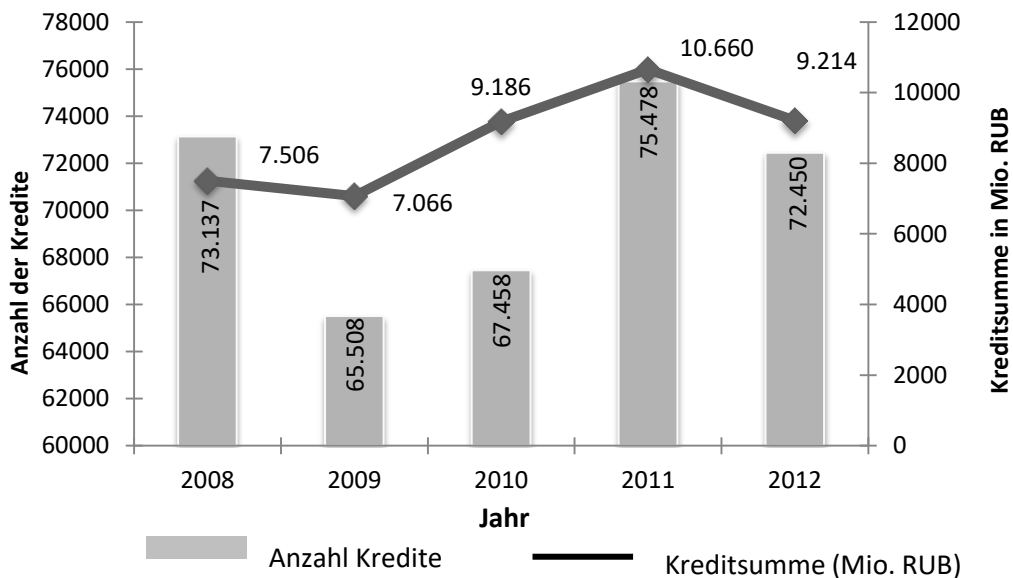
5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Abbildung 5-8 Zahlenmäßige Entwicklung der LVKG auf föderaler Ebene



Quelle: Maksimow (2014), S. 65.

Abbildung 5-9 Entwicklung der Anzahl und des Volumens der an Mitglieder der LVKG ausgereichten Kredite



Quelle: Maksimow (2014), S. 66.

In der Abbildung 5-8 ist die zahlenmäßige Entwicklung der LVKG auf föderaler Ebene im Zeitraum von 1996 bis 2013 nachvollziehbar. Es zeigt sich bis zum Jahr 2010 ein kontinuierlicher Anstieg auf bis zu 1.912 registrierte LVKG. Krisenbedingt sank im Jahr 2011 diese

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Zahl um ca. 140 Institute. Danach erhöht sich die Zahl wieder leicht und bewegt sich um die ca. 1.850. In Abbildung 5-9 sind damit korrespondierend für die Jahre 2008 bis 2012 die Anzahl und der Umfang der ausgereichten Kredite dargestellt. Auch hier zeigt sich ein krisenbedingter Rückgang speziell in den Jahren 2009 und 2010. Im Durchschnitt zeigt sich ein Bestand von rund 70.000 Krediten mit einem Gesamtvolumen von etwa 9 Mrd. Rubeln (ca. 225 Mio. Euro).

5.4.2 Der Refinanzierungsfonds FELKK

Gegründet im Jahr 1998 mit sechs Mio. USD Stiftungsgeldern aus einer Spende amerikanischer Farmer, arbeitete die Stiftung mit über 50 akkreditierten landwirtschaftlichen Kreditgenossenschaften in 25 russischen Regionen. Der FELKK (englische Bezeichnung: Russian Rural Credit Cooperative Development Fund / RCCDF) war bis zum Ausbruch der Finanzkrise die maßgebende Institution im landwirtschaftlichen Kreditgenossenschaftswesen für Fragen der Refinanzierung und der institutionellen Entwicklung. Auch dank der guten Verbindungen des Direktoriums in das Landwirtschaftsministerium und zur Landwirtschaftsbank – Rosselchosbank – konnten sichtbare Erfolge erzielt werden. Wie oben angeführt, verdreifachte sich das Portfolio der Genossenschaften innerhalb von drei Jahren. Der Aufsichtsrat des FELKK besteht hälftig aus Vertretern von Ministerien und anderer staatlicher Institutionen, so dass es für diesen immer schwierig war, eine eigenständige Position und Strategie zu entwickeln. Bis zur Krise wurden mehr als 10 Mio. USD an Refinanzierungsmitteln ausländischer Investoren aufgenommen, die fast gänzlich zurückbezahlt worden. Für den FELKK ergab sich jedoch krisenbedingt bis Ende 2009 eine Wertberichtigung des Eigenkapitals durch Kreditabschreibungen von 323 auf 158 Mio. Rubel. Dies war ein Rückgang um knapp 50%. Dabei wirkte sich besonders negativ die Liquidation der Oblastkreditgenossenschaft der 2. Ebene »Sodruschestwo« in Wolgograd aus. Belastend und maßgebend für den Ansehensverlust des Sektors insgesamt ist dabei, dass diese Oblastkreditgenossenschaft vom Wegbereiter der Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in der Region Wolgograd, Genadi Nikulin, der auch vom DGRV e.V. stark gefördert wurde, geleitet worden war.

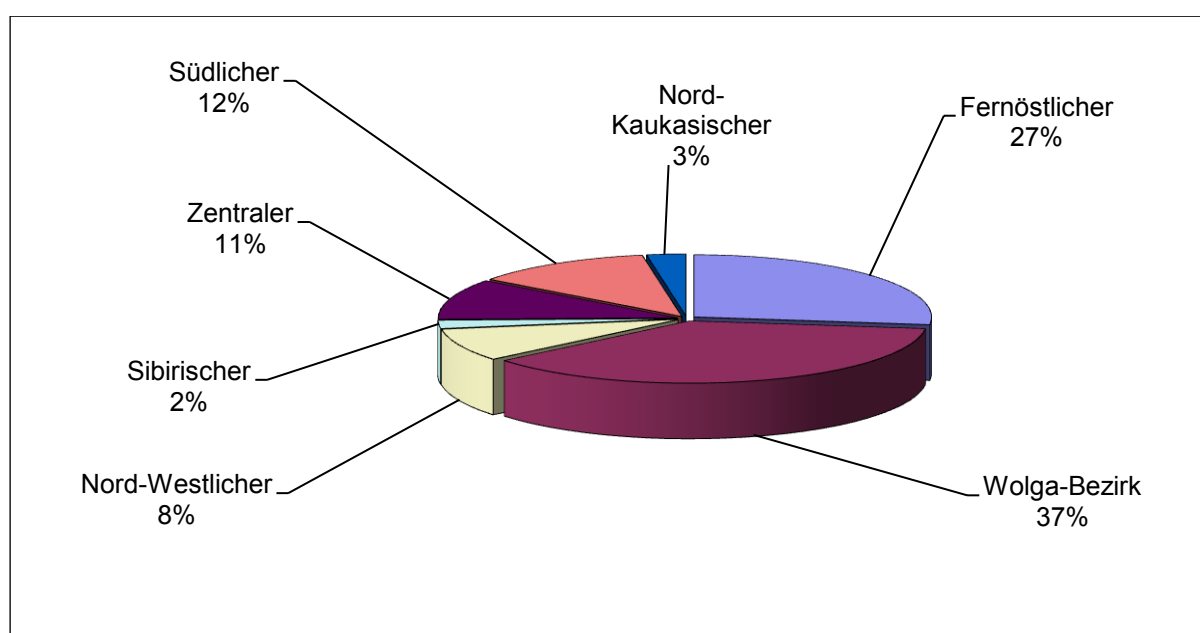
5.4.3 Regionale Verbreitung des Systems der landwirtschaftlichen Kreditgenossenschaften im Zeitraum der 2000er Jahre

Die von Maksimow (2013) betrachteten 189 LVKG verteilten sich auf sieben der insgesamt acht russischen föderalen Bezirke. In der nachfolgenden Abbildung 5-10 wird die Aufteilung

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

prozentual aufgezeigt. Schwerpunkte ihrer Verbreitung waren dabei der Bezirk Wolga mit ca. einem Drittel und der Fernöstliche Bezirk mit ca. einem Viertel der betrachteten LVKG. Naturgemäß konzentrierten sich die LVKG auf landwirtschaftlich geprägte Räume – hier in diesem Fall föderale Makroräume. In der öffentlichen Wahrnehmung dominierten dabei Genossenschaften aus dem Wolgabezirk, wie z.B. aus Saratow und aus Astrachan. Die Astrachaner Gruppierung war insofern eine Besonderheit, da es sich hier um ein ganzes Netzwerk aus sowohl Kredit- als auch Produktionsgenossenschaften handelte.

Abbildung 5-10 Verteilung der in die Betrachtung einbezogenen LVKG auf einzelne föderale Bezirke



Quelle: Maksimow (2013), S. 40.

Was die Dauer ihrer Tätigkeit anbetrifft, so operierte die Mehrheit (ca. 54%) bereits zwischen vier und sechs Jahren, ca. 37% waren schon länger als sechs Jahre tätig (vgl. Tab. 5-5). Nur rund 9% gehörten zur Gruppe derer, die erst seit maximal vier Jahren am Markt agierten, womit der Beginn ihrer Tätigkeit in den Zeitraum des Präsidialen Projekts »Razvite APK« fällt, das insbesondere die Neugründung von LVKG forcierte (vgl. Tab. 5-3). Die 189 in die Untersuchung einbezogenen LVKG umfassten rund 61.000 einzelne Mitglieder mit einem Anteil von 80% an natürlichen und ca. 20% an juristischen Personen. Die 80% natürlichen rekrutierten sich zu 60% aus sog. Nebenerwerbslandwirten (vgl. auch Abbildung 5-11). Bei deren Betrieben handelte es in der Regel um sehr kleine häusliche Wirtschaften mit Flächen von nur einigen wenigen Hektaren bzw. einem nur geringen Viehbestand.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Tabelle 5-5 Gruppierung der Kreditgenossenschaften nach Tätigkeitsdauer

Gruppe	Tätigkeitsdauer, in Jahren	Durchschnittlich, in Jahren	Anzahl in der Gruppe	In % aller
I	bis 4	2,2	17	9,0
II	von 4 bis 6	4,7	102	54,0
III	über 6	8,8	70	37,0
Gesamt		6,0	189	100,0

Quelle: Maksimow (2013), S. 41.

Ca. 8,6% der mit einer LVKG assoziierten Mitglieder waren größere Landwirtschaftsbetriebe, die entweder als Einzelunternehmen oder als juristische Personen organisiert waren (vgl. Tab. 5-6). Rund 5% waren nicht-landwirtschaftliche Einzelunternehmer. Ca. 3,1% waren nicht-landwirtschaftliche juristische Personen, wozu z.B. auf dem Land agierende kleinere Handels- oder Produktionsunternehmen zu zählen sind. Die Mitgliederkarteien wiesen ferner einige wenige nicht näher charakterisierte »landwirtschaftliche Organisationen« sowie Verbrauchergenossenschaften und auch (wiederum) Kreditgenossenschaften aus.

Tabelle 5-6 Status und Anzahl der Mitglieder ländlicher Kreditgenossenschaften

Bezeichnung	Bestand				2009 in % zu 2008	in %	
	gesamt		Berechnung für 1 LVKG			zum 31.12.2008	zum 31.12.2009
	zum 31.12.2008	zum 31.12.2009	zum 31.12.2008	zum 31.12.2009			
LVKG – gesamt							
Anzahl der untersuchten LVKG	189	189					
Mitgliederanzahl – gesamt	60 925	62 525	322	331	102,6	100,0	100,0
einschließlich:							
Juristische Personen (außer Landwirte)	1 906	1 710	10	9	89,7	3,1	2,7
davon:							
Landwirtschaftliche Organisationen	1 690	1 465	9	8	86,7	2,8	2,3
Verbrauchergenossenschaften (außer Kreditgenossenschaften)	129	150	1	1	116,3	0,2	0,2
Kreditgenossenschaften (LVKG)	87	95	0	1	109,2	0,1	0,2
Einzelunternehmer (außer Landwirte)	3 038	2 900	16	15	95,5	5,0	4,6
Landwirte (Einzelunternehmer und juristische Personen)	5214	5162	28	27	99,0	8,6	8,3
Natürliche Personen	50 767	52 753	269	279	103,9	83,3	84,4
davon: Inhaber von NEL	37 699	41 028	199	217	108,8	61,9	65,6
sonstige	13 068	11 725	69	62	89,7	21,4	18,8

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Bezeichnung	Bestand				2009 in % zu 2008	in %	
	gesamt		Berechnung für 1 LVKG			zum 31.12.2008	zum 31.12.2009
	zum 31.12.2008	zum 31.12.2009	zum 31.12.2008	zum 31.12.2009			
LVKG der 2. Ebene							
Anzahl untersuchte LVKG	6	6					
Mitgliederanzahl – gesamt	1 811	670	302	112	37,0	100,0	100,0
einschließlich:							
Juristische Personen (außer Landwirte)	345	200	58	33	58,0	19,1	29,9
davon:							
Landwirtschaftliche Organisationen	275	122	46	20	44,4	15,2	18,2
Verbrauchergenossenschaften (außer Kreditgenossenschaften)	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Kreditgenossenschaften	70	78	12	13	111,4	3,9	11,6
Einzelunternehmer (außer Landwirte)	122	7	20	1	5,7	6,7	1,0
Landwirte (Selbstständige und juristische Personen)	49	10	8	2	20,4	2,7	1,5
Natürliche Personen	1 295	453	216	76	35,0	71,5	67,6
davon: Inhaber von NEL	1 175	385	196	64			
sonstige	120	68	20	11	32,8	64,9	57,5

Quelle: Maksimow (2013), S. 44.

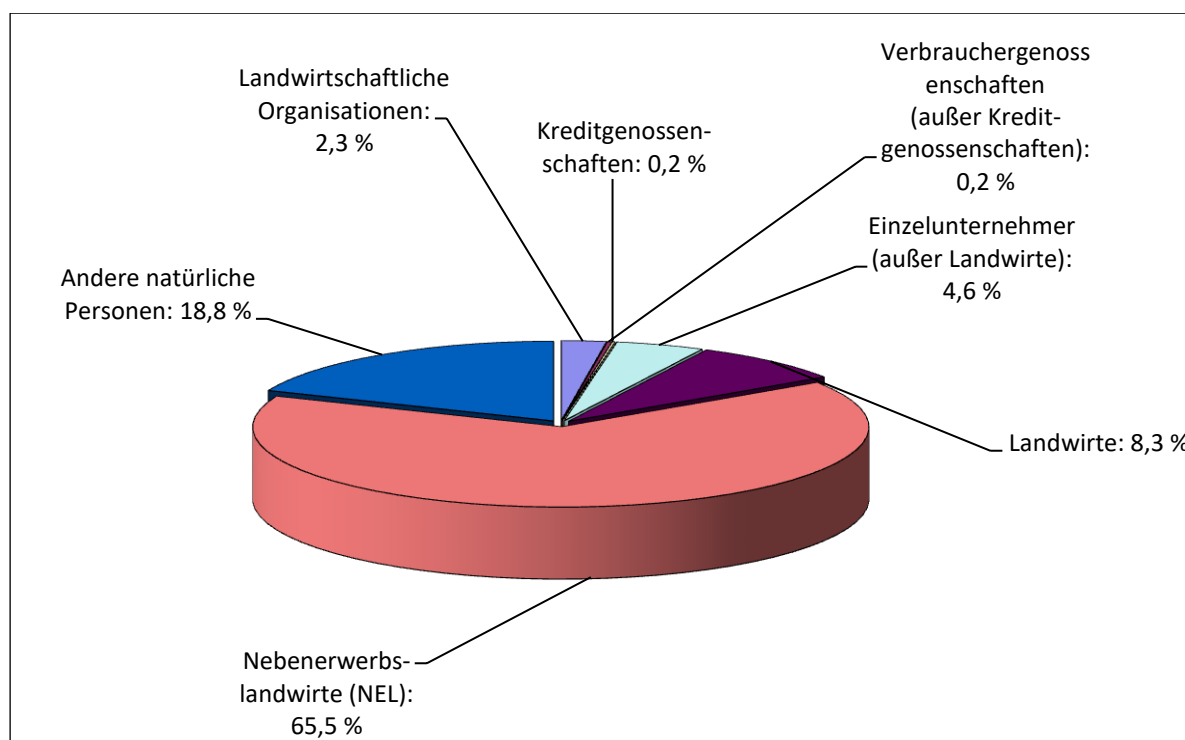
Sechs der 189 untersuchten LVKG gehörten zur Gruppe der 2. Ebene. Diese bestanden mit 19,1% aus einem größeren Anteil juristischer Personen (außer Landwirtschaftsbetrieben im Haupterwerb / vgl. auch Tab. 5-6). Auch der Anteil landwirtschaftlicher Organisationen war mit 15,2% weit höher als bei den LVKG der 1. Ebene. Korrespondierend ist der Anteil der natürlichen Personen mit 71,5% niedriger (vgl. auch Abb. 5-12). Diese Proportionen begründeten sich durch das spezifische Aufgabenspektrum der LVKG der zweiten Ebene (vgl. Abschnitt 5.4.1) und auch deren Positionierung im eher städtischen Umfeld. Sie bilden in jeder Hinsicht ein Bindeglied zwischen den in der Fläche bzw. Landkreisen agierenden LVKG der 1. Ebene, die die in der Regel dominierende Mitgliedergruppe in den LVKG der 2. Ebene bildet – wenn nicht anzahlmäßig, aber finanztechnisch.

Die LVKG der 2. Ebene fungieren sowohl als Liquiditätsquelle für die LVKG der 1. Ebene, offerieren denen Ausbildungsleistungen und vertreten deren Interessen auf regionaler (Oblast) und föderaler Ebene (z.B. im Verband). Daraus leitet sich auch ein anderes Erscheinungsbild vor Ort ab – gekennzeichnet von größeren in eher zentralen städtischen Bezirken betriebenen Büroräumlichkeiten und logistischen Voraussetzungen für die Durchführung von Seminaren und Schulungen. In vielen Fällen wurde deren Erstausrüstung im Rahmen interna-

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

tionaler Entwicklungsprogramme vorgenommen. Die LVKG der 2. Ebene verfügen in der Regel über ein professionell agierendes Management. Oft befinden sich Seite an Seite Vertretungen von Versicherungsgesellschaften, da zum Abschluss größerer Kredite Lebensversicherungen vorzuweisen sind. Es ist demnach auch nicht verwunderlich, dass in einigen LVKG der 2. Ebene auch Versicherungsgesellschaften als Mitglieder mit größeren Einlagen geführt werden.

Abbildung 5-11 Mitgliederbestand der LVKG der ersten Ebene im Jahr 2009



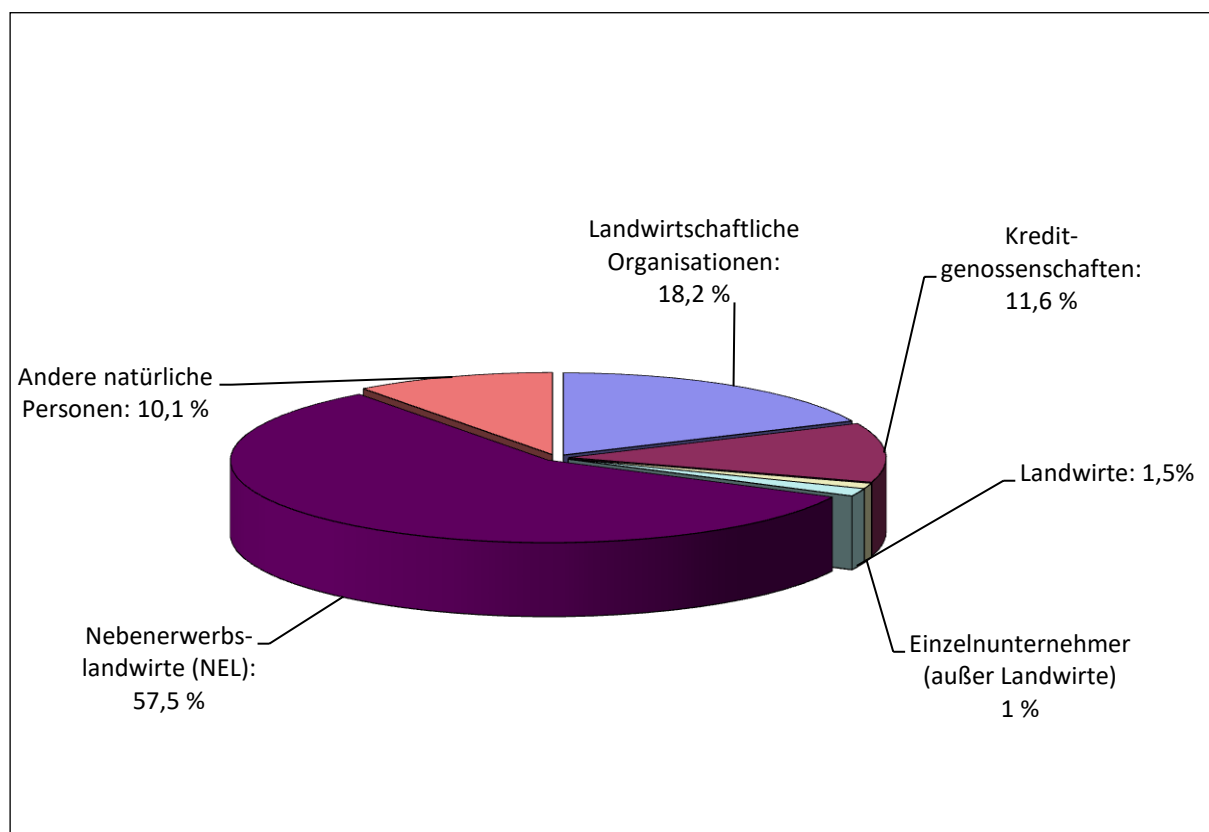
Quelle: Maksimow (2013), S. 45.

Bemerkenswert war diese direkte Zusammenarbeit mit Versicherungsgesellschaften auch deshalb, da diese sich zum Teil in der gemeinsamen Nutzung von Räumlichkeiten niederschlug, sich aber insbesondere in der gegenseitigen Vermittlungstätigkeit zeigte. Die Zusammenarbeit ermöglichte mitunter auch das Teilen von Personal bzw. Personalkosten. Im Allgemeinen erfolgt die Tätigkeit der verantwortlichen Mitarbeiter eher unpräzise, wenngleich insbesondere auf der Ebene der Oblastkreditgenossenschaften der zweiten Ebene oft sehr gute Verbindungen in die lokale Verwaltung bzw. Politik gepflegt und zum Ausdruck gebracht werden. Die Nutzung von Fahrern für Dienstfahrten erscheint mitunter übertrieben, ist aber wohl eher eine russische Kulturfrage. Gerade auf der Ebene der Oblastkreditgenossenschaften war auch der Drang zur weiteren Professionalisierung zu spüren, wo z.B. durch die Saratower Oblastverbraucherkreditgenossenschaft »Garant« aktiv der Aufbau internationaler Kontakte

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

über das bisherige Maß der Vernetzung in die in Russland operierenden internationalen NGOs betrieben wurde. Dies verband sich auch mit verstärkten Investitionen in die Außendarstellung wie z.B. Homepages und der Besuch der alljährlichen internationalen Investorenkonferenzen des Russian Microfinance Center (RMC).

Abbildung 5-12 Mitgliederbestand der LVKG der zweiten Ebene im Jahr 2009



Quelle: Maksimow (2013), S. 45.

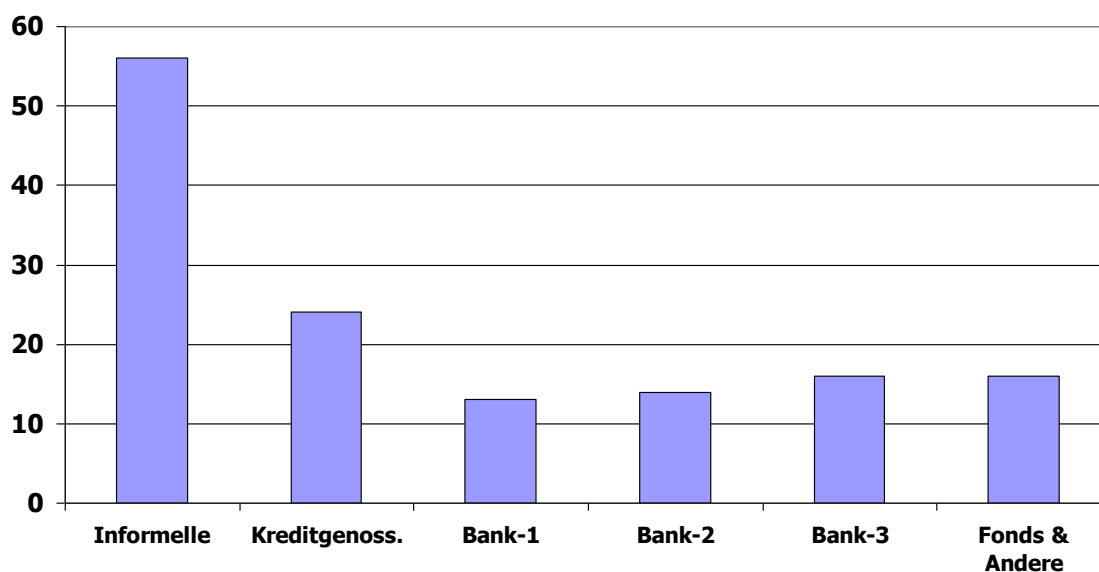
Für die Arbeit auf der dritten Ebene ist naturgemäß das russische Zentrum Moskau der zentrale Punkt, wenngleich die dort z.B. vom VLKK bzw. dem FELKK betriebenen Standorte in eher nüchternen bis hin zu unscheinbaren Bürogebäuden untergebracht sind. Größere Arbeitstreffen wurden und werden jedoch auch bewusst in gut erreichbaren Regionshauptstädten wie Saratow oder Jaroslawl abgehalten. Die Kommunikation unter den führenden LVKG erscheint trotz der großen Distanzen dank moderner Technik wie Internettelefonie (Skype) eher problemlos. Insgesamt kann auch von einem sehr fairen bis hin freundlichen Umgang untereinander gesprochen werden. Als westlicher Beobachter konnte und kann der Eindruck gewonnen werden, dass das System von »normalen« und in guten Absichten handelnden Personen betrieben wird und stets eine offene, kollegiale Haltung gegenüber »Besuchern des Systems« eingenommen wird.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

5.5 Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Die typische LVKG der 1. Ebene hatte im Zeitraum der 2000 Jahre ca. 300 Mitglieder, wovon in etwa 80% natürliche und 20% juristische Personen waren. Der Umfang der im Durchschnitt ausgereichten Kredite betrug rund 80.000 Rubel (ca. 2.000 Euro). Die Laufzeit lag zwischen einem halben und zwei Jahren und der zu zahlende Zinssatz zwischen 20 und 30 % (bei Inflationsraten in diesem Zeitraum von etwas unter 10 %). Was speziell die Höhe der Zinssätze im Vergleich anbetraf, so ergab sich ein Bild entsprechend der theoretischen Voraussage im Abschnitt 4.3.2. Während der Zinssatz informeller Geldverleiher mit 50% bis 60 % am höchsten lag, so rangierte der von den LVKG beanspruchte Zinssatz mit etwas mehr als 20% weiter unter den letzterer aber eben auch über denen von Banken mit ca. 10% bis 15%. Die nachfolgende Abbildung 5-14 weist die Unterschiede aus. Sie entstammen Daten des Fonds FELKK und des Fonds GERFO.

Abbildung 5-13 Unterschiede zwischen Zinssätzen verschiedener Anbieter



Quelle: FELKK / GERFO (2007).

Aus der Beschreibung der nachfolgenden Abschnitte wird weiterhin deutlich, wie sich speziell der Sockel des Systems landwirtschaftlicher Kreditgenossenschaften darstellte, der sich bis dahin seit ca. 1992 wieder herausgebildet hatte.

5.5.1 Logistische Ausstattung der LVKG vor Ort

Das öffentliche Erscheinungsbild der operierenden Kreditgenossenschaften der ersten Ebene ist eher bescheiden. Genutzt werden öffentliche Gebäude im ländlichen Raum z.B. Rathäuser

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

bzw. Gebäude des Ortsvorstehers oder sonstige Bürogebäude – seit an seit mit anderen Mietern von Gewerberäumen. Im einfachsten Fall besteht das Team aus einem Direktor bzw. einer Direktorin und einem Hauptbuchhalter bzw. einer Hauptbuchhalterin. Der Anteil weiblicher Arbeits- und auch Führungskräfte ist sehr hoch. Das Erscheinungsbild der zweiten Ebene bzw. der Oblastkreditgenossenschaften ist wie schon angesprochen gemeinhin stärker professionalisiert. Da die zweite Ebene u.a. Aufgaben wie das Durchführen von Seminaren erfüllt, ist der Raumbedarf i.d.R. höher und die technische Ausstattung umfangreicher.

5.5.2 Motivation der Mitglieder für deren Eintritt in eine LVKG

Wie sah nun das einzelne Mitglied die Arbeit der LVKG? Im Folgenden wird dazu auf die Motivationslage zum Zeitpunkt des Eintritts in die LVKG auf Grundlage der o.g. Befragung eingegangen. Die Tabelle 5-7 zeigt zunächst die Verteilung der 299 Befragten entlang des Jahres deren Eintritts, wobei besonders viele derer in den Jahren 2005-2009 Mitglied geworden waren.

Tabelle 5-7 Verteilung der Befragten nach Jahr deren Eintritts in die LVKG

Jahr des Eintritts	Anzahl Befragte	%
1998-2000	14	4,6
2001	16	5,4
2002	9	3,0
2003	14	4,7
2004	16	5,4
2005	31	10,4
2006	61	20,4
2007	39	13,0
2008	56	18,7
2009	36	12,0
2010	7	2,3
Gesamt	299	100,0

Quelle: Maksimow (2013), S. 12.

Was die Anspruchnahme der Hauptdienstleistungen anbetrifft, gibt Tabelle 5-8 Aufschluss. Mehr als drei Viertel der Befragten gab an, allein Darlehen in Anspruch zu nehmen. Ca. ein Siebtel sind sowohl Kreditnehmer als auch Einleger von Ersparnissen. Weniger als ein Zehntel fungierte nur als reiner Sparer.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Tabelle 5-8 Verteilung der Befragten nach Art der in Anspruch genommenen Finanzdienstleistungen der LVKG

Finanzdienstleistung	Anzahl Befragte	%
Erhalt von Krediten und Anlage von Ersparnissen	42	14,0
Nur Erhalt von Krediten	232	77,6
Nur Anlage von Ersparnissen	25	8,4
Gesamt	299	100,0

Quelle: Maksimow (2013), S. 12f.

Im Hinblick auf die gewerbliche Tätigkeit wird aus Tabelle 5-9 deutlich, dass mit über 80% Anteil Landwirte und Nebenerwerbslandwirte (NEL) die Mitgliedschaft ausmachten. Dies entsprach auch der gesetzlichen Vorgabe eines Mindestanteils von 80% landwirtschaftlichen Funktionsträgern.

Tabelle 5-9 Kategorisierung der Befragten nach deren gewerblicher Tätigkeit

Status	Anzahl	%
Landwirte	127	42,5
Nebenerwerbslandwirte (NEL)	121	40,5
Landwirte mit weiterem Nebenerwerb	12	4,0
Einzelunternehmer	13	4,3
Unternehmer und zugleich NEL	3	1,0
Kein Führen einer (Land-)Wirtschaft und keine unternehmerische Beschäftigung	23	7,7
Gesamt	299	100,0

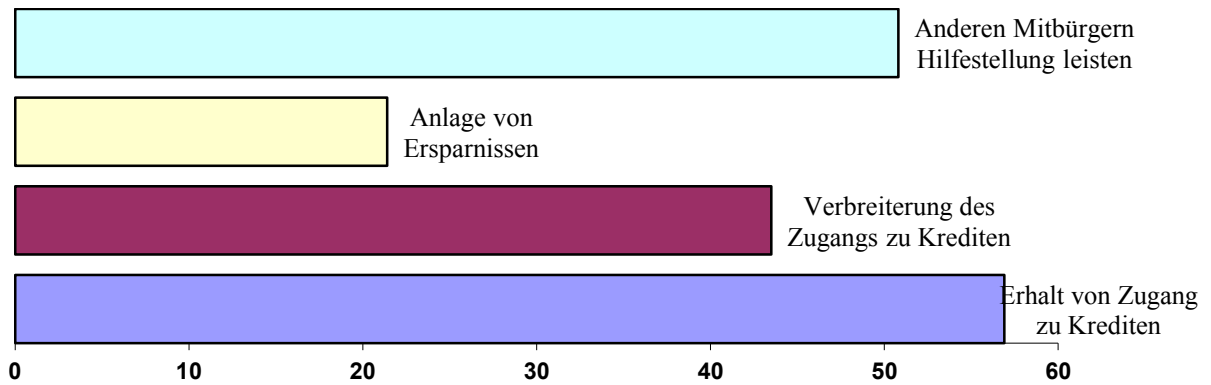
Quelle: Maksimow (2013), S. 13.

Die Motivlage bei Eintritt zeigt die nachfolgende Abbildung 5-14 noch etwas genauer. Die Möglichkeit, Kredit zu erhalten, aber auch anderen Mitbürgern Hilfestellung zu leisten überwog bei jeweils mehr als 50% der Befragten. Der erste Kredit selbst wurde bei knapp 60% der Befragten nachgefragt, um die eigene wirtschaftliche Tätigkeit auszuweiten. Danach folgten knapp 30%, die mit Hilfe des Kredits den erreichten wirtschaftlichen Stand erhalten wollten.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

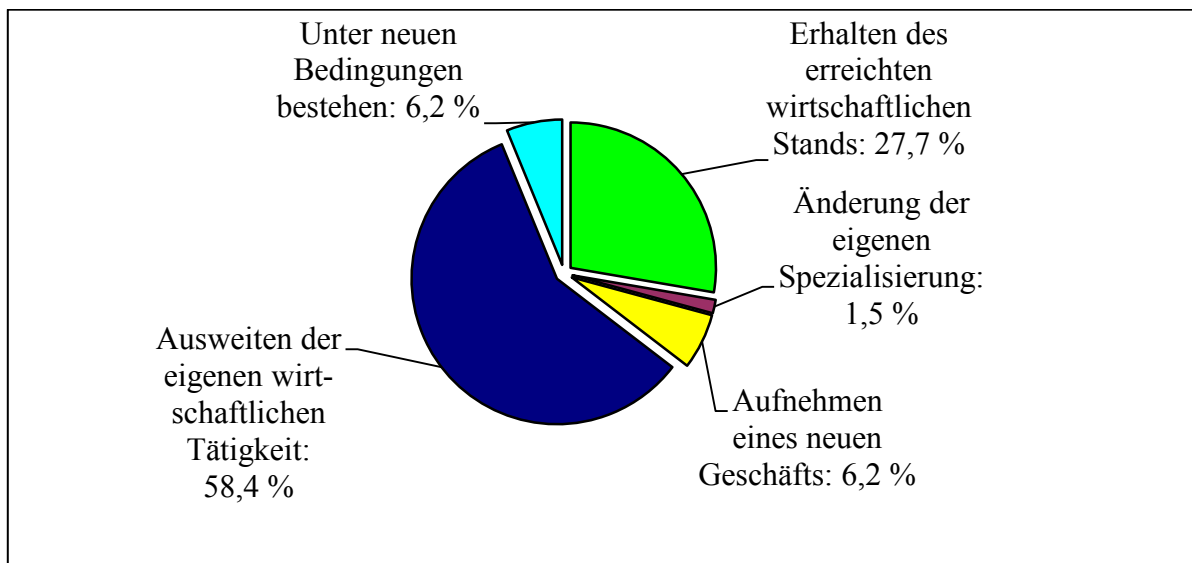
Die Abbildung 5-15 weist zudem mit je knapp über 6% noch das Motiv aus, »unter neuen Bedingungen zu bestehen« sowie ein neues Geschäft aufzunehmen bzw. mit 1,5 % die eigene Spezialisierung zu ändern.

Abbildung 5-14 Motivation für die Mitgliedschaft in % der Befragten



Quelle: Maksimow (2013), S. 14.

Abbildung 5-15 Motivation für die Aufnahme des ersten Kredits in % der aufgenommenen Kredite



Quelle: Maksimow (2013), S. 15.

Dass die Mitglieder nicht nur bei ihrer eigenen LVKG nach Kredit nachfragten, wird aus der Tabelle 5-10 deutlich. Insbesondere die russlandweit aktive Sberbank als auch weitere kommerzielle Banken wurde von etwa 40% der Mitglieder adressiert. Es wird deutlich, dass die Erfolgsquote bei rund 80% lag. Weitere mögliche Kreditgeber waren Fonds, andere Landwirtschaftsunternehmen, Verwandte und Bekannte aber auch Vertreter aus der Schattenwirt-

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

schaft. Knapp über 40% waren allerdings noch zu keiner anderen Stelle als der LVKG selbst gegangen.

Tabelle 5-10 Avisierung anderer möglicher Kreditquellen

Quelle	Für Kredit angefragt		Kredit erhalten		Keinen Kredit erhalten	
	Anzahl Personen	% der Anzahl Befragter, die Kredite in der LVKG erhalten	Anzahl Personen	in % der Anfragenden	Anzahl Personen	in % der Anfragenden
Sberbank	103	37,6	81	78,6	22	21,4
Kommerzielle Bank (außer Sberbank)	92	33,6	78	84,8	14	15,2
Fonds	9	3,3	7	77,8	2	22,2
Landwirtschaftsunternehmen	16	5,8	15	93,8	1	6,3
Verwandte und Bekannte	50	18,2	50	100,0	0	0,0
Schattenwirtschaftliche Kreditgeber	9	3,3	8	88,9	1	11,1
Andere Quellen	10	3,6	9	90,0	1	10,0
Allein nur bei LVKG angefragt	116	42,3	x	x	x	x

Quelle: Maksimow (2013), S. 16.

5.5.3 Verbesserung der Chancen für den Erhalt von Krediten durch die Arbeit der LVKG

Aus der nachfolgenden Tabelle 5-11 wird deutlich, wo die quantitativen Unterschiede der Kreditierung bei der LVKG versus einer Bank lagen. So war z.B. die durchschnittliche Kredithöhe bei den ebenfalls bankfinanzierten Mitgliedern mit 1 Millionen Rubel knapp viermal so groß wie im Falle der LVKG (277 TRUB). Besonders deutlich wurde der Unterschied bei der maximalen Kreditsumme: bei den LVKG waren es 5 Millionen Rubel, bei den Banken 66 Millionen Rubel.

Tabelle 5-11 Durchschnittliche Kennzahlen aufgenommenen Kredite bei Banken und LVKG

Kennziffer	Darlehen von LVKG	Kredite von Banken	Abweichung + oder -
Anzahl derer, die Kredit erhielten in % aller Befragten	91,6	53,2	-38,5

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Anzahl derer, die Kredite erhielten (gesamt)	1701	427	-1 274
Gesamter Darlehens- bzw. Kreditbetrag in Millionen RUB	360,4	1243,2	883
Mittler Umfang eines Darlehens / Kredits in TRUB	277,0	1004,1	727
Größe des kleinsten Darlehens / Kredits in TRUB	3,0	10,0	7,0
Höhe des größten Darlehens / Kredits in TRUB	5000	66150	61 150
Mittlerer Umfang des kleinsten Darlehens/Kredits in TRUB	116,5	462,6	346
Mittlerer Umfang des größten Darlehens bzw. Kredits in TRUB	406,9	2270,7	1 864
Anzahl der Kredite je LVKG-Mitglied	6,2	3,4	-2,8

Quelle: Maksimow (2013), S. 18.

Dass sich der Zugang zu Krediten mit einer steigenden Betriebsgröße verbessert, wird aus der Tabelle 5-12 deutlich. Je mehr Land bewirtschaftet wurde, desto größer waren die Chancen auf den Erhalt eines Kredits.

Tabelle 5-12 Kreditierung durch Banken in Abhängigkeit der vorhandenen Ressourcen

Kennziffer	Anfrage bei der Bank nach Kredit	davon:		keine Anfrage	Gesamt
		Kredit erhalten	keinen Kredit erhalten		
Anzahl der Befragten, die ein Darlehen bei der LVKG erhielten.	164	137	27	110	274
Umfang der Landbewirtschaftung in ha	753	885	88	239	566
darunter: im Eigentum	119	139	20	73	116
gepachtet	631	742	68	164	448
Anzahl beschäftigter Arbeitnehmer					
permanent in Vollzeit	5,8	6,8	1,1	3,5	6,2
permanent in Teilzeit	0,0	0,1	0,0	0,2	0,1
saisonal	2,3	2,1	3,0	2,3	2,2

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Summe an Darlehen von der LVKG in Millionen RUB	1,6	1,8	0,6	0,8	1,3
Anzahl der Darlehen von der LVKG	6,7	6,9	5,7	5,0	6,2

Quelle: Maksimow (2013), S. 19.

Dass sich die Finanzierungsmöglichkeiten insgesamt verbessert hatten, zeigt die Tabelle 5-13, die auch Ergebnisse aus der Befragung im Jahr 2005 enthält. Für den Fall, dass keine LVKG zur Verfügung stand, wurde eine Kreditierung bei Banken für weit wahrscheinlicher gehalten, während die Bedeutung von schattenwirtschaftlichen Kreditgebern drastisch zurückging und die von Verwandten und Freunden hingegen signifikant größer wurde. Die kann im Zusammenhang mit der zwischen den Jahren stattgefundenen sehr positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (vgl. Kapitel 3) gesehen werden.

Tabelle 5-13 Potenzielle Kreditgeber (für den Fall der Nichtverfügbarkeit von LVKG (Antworten in % der Befragten))

<i>Für den Fall, dass es keine LVKG gäbe – an wen würden Sie sich dann vorzugsweise wenden?</i>	Antwort im Jahr 2005	Antwort im Jahr 2010
Banken	55,0	70,1
Informelle Kreditgeber	34,0	3,3
Verwandte und Freunde	3,0	40,1
Andere	0,0	0,7

Quelle: Maksimow (2013), S. 21.

Welche Motive im engeren für das Anlegen von Ersparnissen ausschlaggebend waren, zeigt die Tabelle 5-14. Im Wesentlichen ging es bei rund 40% der Befragten um die Sicherung der Geldmittel und den Schutz gegen Inflation. Weitere Motive (in absteigender Reihenfolge) waren das Anlegen von Geld zum Kauf von langlebigen Haushaltsgeräten bzw. für die Wohnung, für das Heiraten bzw. andere Ereignisse und für Bildung.

Tabelle 5-14 Motive zur Anlage von Ersparnissen bei LVKG

Motive	Anzahl von Befragten, die antworteten	in % aller Befragten
Sicherung eigener Geldmittel	30	44,8

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Ansparen von Mitteln für Bildungsausgaben	2	3,0
Schutz der eigenen Geldmittel vor Inflation	26	38,8
Ansparen von Mitteln für die Anschaffung von Technik bzw. für die Wohnung	16	23,9
Zurücklegen von Geld für die Heirat oder andere Anlässe	14	20,9
Andere	7	10,4

Quelle: Maksimow (2013), S. 23.

Bemerkenswert ist, dass der Umfang der in LVKG angelegten Ersparnisse vergleichsweise viel höher lag als bei den parallel bei Banken angelegten Geldern. Die Tabelle 5-15 gibt darüber Aufschluss. So lag die mittlere Einlagensumme bei der LVKG bei rund 127 TRUB, bei der Bank nur bei rund 56 TRUB.

Tabelle 5-15 Durchschnittliche Kennzahlen von Einlagen bei Banken und LVKG

Kennziffer	Einlagen bei der Bank	Ersparnisse bei der LVKG
Anzahl der Befragten, die Einlagen bei Banken bzw. Ersparnisse bei den LVKG haben	16	67
Anzahl der Einlagen bei Banken bzw. Ersparnisanlagen bei den LVKG	25	267
Anzahl der Einlagen / Ersparnisanlagen je Einleger bei den LVKG	1,6	4,0
Mittlerer Gesamtumfang der Einlagen / Ersparnisanlagen in RUB	55 640	127 255
Mittlerer höchster Umfang an Einlagen / Ersparnisanlagen in RUB	55 938	201 712
Mittlerer kleinster Umfang an Einlagen/Ersparnisanlagen in RUB	42 875	65 664

Quelle: Maksimow (2013), S. 24.

Der Grund für die Präferenz für die LVKG lag insbesondere bei den höheren Einlagezinsen, aber auch bei deren Vertrauenswürdigkeit und leichter Erreichbarkeit. Die Tabelle 5-16 gibt darüber Aufschluss. Auch wurde das Risiko eines Verlusts bei den LVKG nur wenig höher als bei den Banken eingeschätzt.

Tabelle 5-16 Vergleich der Gründe für das Einlegen von Ersparnissen bei Banken und LVKG (in % der Antworten)

Bedingung	Bei der Bank	Bei der LVKG	Kein Unterschied	Schwer zu beurteilen	Gesamt

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Der Zinssatz für Einlagen / Ersparnisanlagen ist höher	0	65	0	0	65
Risiko des Verlustes des angelegten Geldes ist höher	7	9	38	11	65
Art und Weise der Bearbeitung ist günstiger (Arbeitsregime)	0	63	2	0	65
Es ist einfacher und schneller vorbeizukommen, um Einlagen zu machen bzw. Ersparnisanlagen zu tätigen	0	59	6	0	65
Größeres Vertrauen gegenüber der Leitungsebene	1	42	21	1	65
Einlagen / Ersparnisanlagen sind besser versichert	51	4	0	10	65

Quelle: Maksimow (2013), S. 25.

Abschließend soll noch auf das Verhalten der Mitglieder im Hinblick auf die Governance der LVKG eingegangen werden. Aus Tabelle 5-17 wird deutlich, dass der überwiegende Teil – 240 der 299 Befragten – an Mitgliederversammlungen teilnahm, dabei Fragen stellte (99,6%), an der Diskussion teilnahm (73,3%) bzw. auch Vorschläge zur Tagesordnung unterbreitete (33,8%).

Tabelle 5-17 Teilnahme an Mitgliederversammlungen

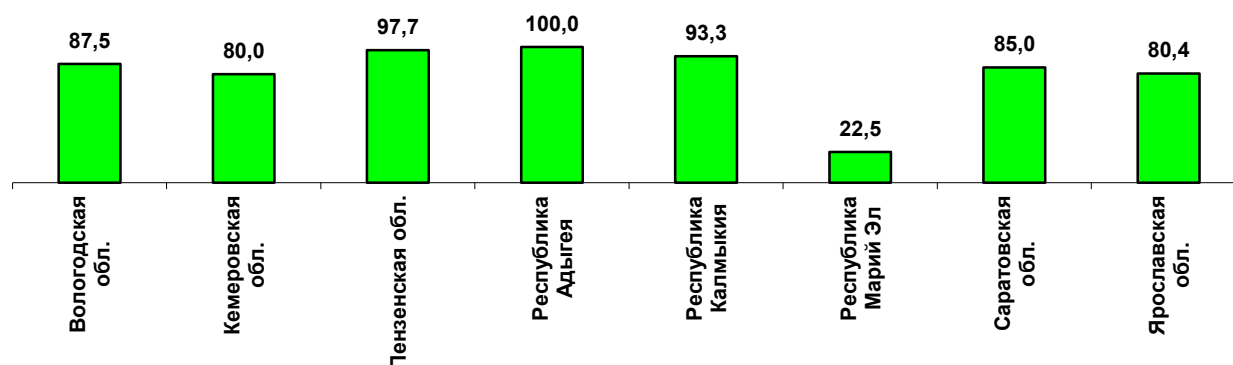
Teilnahme an der Hauptversammlung	Gesamt
Anzahl Befragte	299
Anzahl derjenigen, die an der Hauptversammlung teilnehmen	240
davon: mit abstimmend zu diskutierten Fragen in %	99,6
direkt an der Diskusson mit teilnehmend in %	73,3
mit Vorschläge für die Tagesordnung unterbreitend in %	33,8

Quelle: Maksimow (2013), S. 28.

Dabei gab es allerdings im Gesamtbild auch regionale Unterschiede – wie aus der Abbildung 5-16 deutlich wird. Während in einigen der aufgezeigten Regionen mehr als 80% an den Mitgliederversammlungen teilnahmen, waren es – in der vergleichsweisen kleinen – Republik Mari El nur etwas mehr als 20%.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Abbildung 5-16 Teilnahme an Mitgliederversammlungen in verschiedenen Regionen in %



Quelle: Maksimow (2013), S. 29.

5.5.4 Aktueller Zustand des Systems der LVKG

Am 12. März 2018 fand in Krasnodar – ein stark landwirtschaftlich geprägter Oblast – im südlichen föderalen Bezirk eine landesweite Zusammenkunft statt, mit dem Ziel, die Genossenschaft als Organisationsform zu befördern.³²⁴ Im Ergebnis stand eine Weisung des Präsidenten, landesweit Kompetenzzentren für die Entwicklung von Genossenschaften in den einzelnen Oblasten bzw. föderalen Subjekten zu etablieren. Bis dato sind 74 der 85 Regionen in dieser Hinsicht tätig geworden. Dies ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass z.B. die Anzahl der hier im Vordergrund stehenden LVKG seit dem Jahr 2010 sich sehr stark reduziert hat. Seit nunmehr gut 10 Jahren gibt es einen Schrumpfungsprozess, der sich in Teilen auch durch eine im Ergebnis der Finanzkrise 2009-2010 sehr restriktiv gestaltete Regulierung begründet. Die daraus resultierenden Kosten und Strafen bei Nichteinhaltung belasten vor allem die kleinsten LVKG sehr. Eine der Ursachen wird in der übermäßigen Regulierung der Zentralbank gesehen. Wenn man diese als exogen sehen will, so sind auch endogene Ursachen mit zu sehen. Mithin ist es eine Gemengelage verschiedener Faktoren, die zusammengenommen, aber auch für sich allein, einen Beitrag zum massiven Rückgang der Gesamtzahl geleistet haben. Es werden allerdings auch neue LVKG gegründet – im Jahr 2018 waren es z.B. 12, davon 10 im Oblast Lipetzk. Das Register der Zentralbank enthielt zum 20. November 2018 insgesamt folgende Informationen:³²⁵

- zu 2.876 LVKG insgesamt,
- davon waren 1.817 LVKG bzw. rund 63% als liquidiert vermerkt.

³²⁴ Vgl. dazu Maksimow (2019), S. 71.

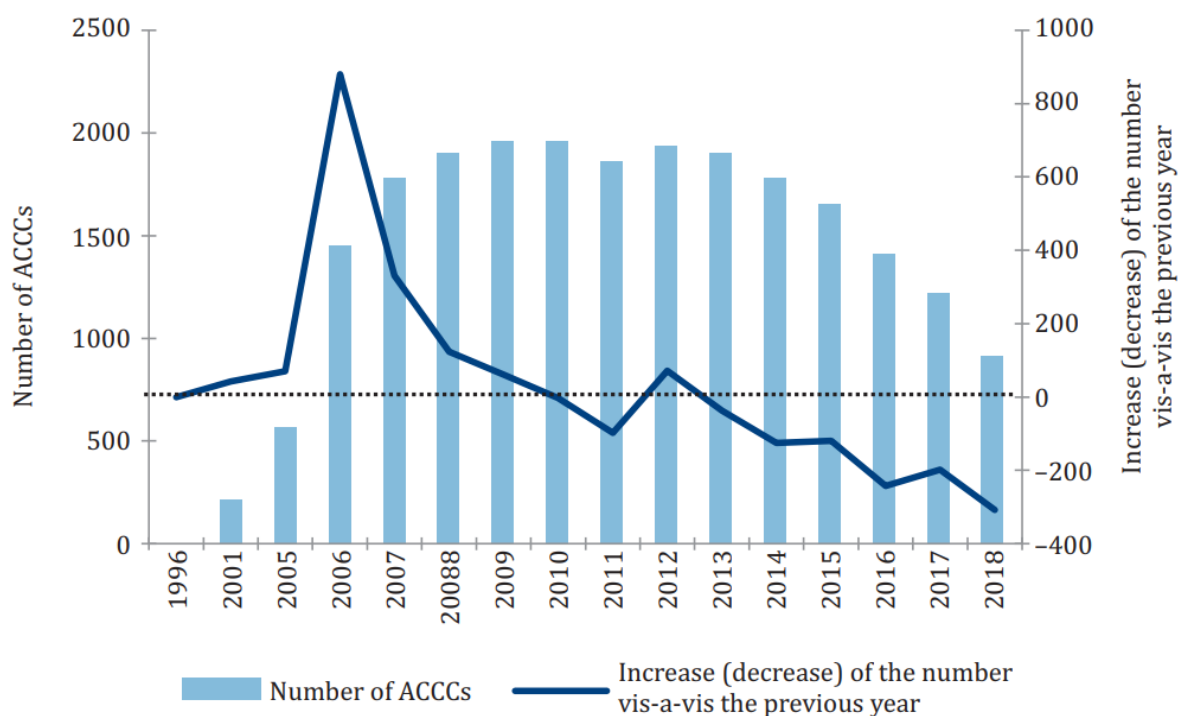
³²⁵ Vgl. Maksimow (2019), S. 71.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

- 790 LVKG – rund 27% – waren als aktiv registriert,
- 270 LVKG – rund 9% – befanden sich in Liquidation.

Aber auch andere Teile des Mikrofinanzbereichs sind stark geschrumpft – allein von 2017 auf 2018 in der Regel um ca. 20% – also ein Fünftel (vgl. auch Tab. 5-18).

Abbildung 5-17 Die Entwicklung der Anzahl der LVKG von 1996 bis 2018



Quelle: Schumann / Maksimov (2018), S. 67.

Zum Stand 31. März 2021 – operierten offiziell 728 LVKG.³²⁶ Deren Anzahl ist nunmehr weit niedriger als in den dynamischen 2000er Jahren mit bisweilen über 2.000 LVKG (vgl. Abbildung 5-17).³²⁷ An solche eine Anzahl reichen derzeit allenfalls noch die eher im städtischen Umfeld zu findenden bürgerlichen Verbrauchercreditgenossenschaften (BVKG) mit über 1.900 einzelnen Instituten heran (vgl. Tabelle 5-18). Es gibt auch mit den Wohnungsfinanzierungsgenossenschaften (WFG) noch eine dritte aber zahlenmäßig sehr kleine Gruppe von Genossenschaften. Diese drei kreditgenossenschaftlichen Typen werden von der russischen Zentralbank offiziell zum Segment der Mikrofinanzinstitute gezählt. Hinzu kommt dabei eine Gruppe von über 1.300 reinen Mikrofinanzorganisationen (kurz MFO / i.d.R. Gesellschaften mit beschränkter Haftung) und auch die zahlenmäßig sehr große Gruppe der Pfand-

³²⁶ Vgl. Bank of Russia (2021b), S. 111.

³²⁷ Vgl. Maksimow (2019), S. 72.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

leihhäuser (kurz PLH / genannt »Lombard«) mit über 3.100 einzelnen Einrichtungen. Diese drei Gruppen fokussieren sich sehr stark auf kurzfristige Kredite für Privathaushalte und Einzelunternehmer zur Beschaffung von Konsumgütern bzw. Deckung sonstiger dringender Bedarfe.

Tabelle 5-18 Die neuerliche Entwicklung der Anzahl der LVKG als Teil des Mikrofinanz-Marktsegments

Mikrofinanzinstitute	30. Juni 2017	30. September 2017	31. Dezember 2017	31. März 2018	30. Juni 2018	>>>>	31. Januar 2021	Veränderung
Mikrofinanzorganisationen	2330	2289	2271	2209	2124	>>>>	1366	-41 %
Wohnungsfinanzierungsgenossenschaften	65	64	63	59	60	>>>>	43	-34 %
BVKG	2922	2783	2666	2530	2476	>>>>	1968	-33 %
LVKG	1395	1314	1242	1188	1146	>>>>	743	-47 %
Pfandleihhäuser (Lombard)	7015	6047	5782	5532	5276	>>>>	3147	-55 %
Gesamt	13727	12497	12024	11518	11082	>>>>	7267	-47 %

Source: Maksimow (2019, S. 72) und Bank of Russia (2021b, S. 112).

Trotz, dass die russische Zentralbank offenbar massiv versucht, das Mikrofinanzsegment zu verkleinern, hebt sie in ihrer »Russian Financial Sector Investor Presentation« vom 2021 deren Bedeutung hervor: „*Microfinance is a vital part of financial system complementing banks to provide better financial inclusion.*“³²⁸ Die nachfolgende Abbildung 5-18 zeigt die entsprechende Übersicht in der Präsentation.

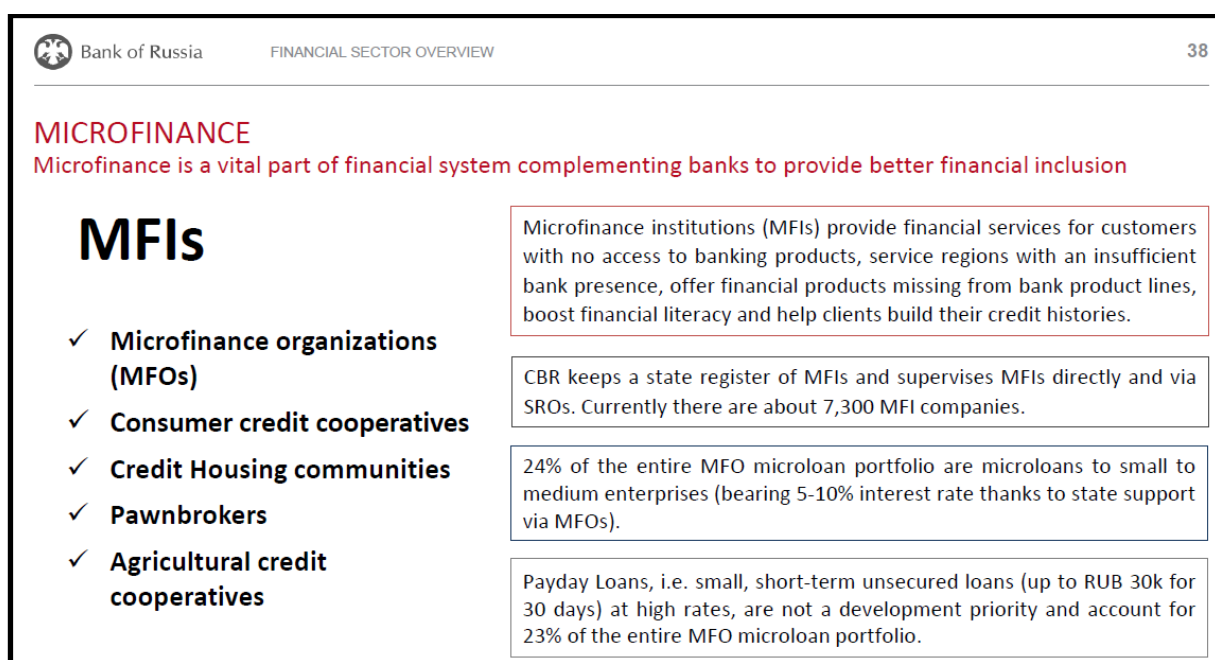
Maksimow (2019) hat sich zuletzt dem Problem der Regulierung zugewand und dabei herausgestellt, dass allein das Prinzip einer proportionalen und risikoorientierten Regulierung den transaktions- und fixkostenbedingten Rückgang der Zahl der LVKG aufhalten kann. Die LVKG sind seiner Meinung essentiell wichtig, um die Marktintegration ländlicher Unternehmen mittels Kreditvergabe bzw. dem Angebot von Finanzdienstleistungen zu unterstützen. Unmittelbar kann es ein Ziel ein, zunächst eine Stabilisierung zu erreichen und parallel wieder

³²⁸ Vgl. Bank of Russia (2021c), S. 38.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Motivation zu schaffen, bestehende LVKG weiterzuentwickeln und auch Neugründungen vorzunehmen. Wichtig wäre seiner Meinung nach auch ein erneutes Aufgreifen der Verbindung zur Förderpolitik der Regierung für den ländlichen Raum bzw. des sog. agro-industriellen Komplexes. Die LVKG könnten wieder z.B. über föderale und regionale Programme zur Gewährung von Zinsvergünstigungen für Investitionskredite und direkten Zuschüssen für die Anschaffung von Investitionsgütern (beide sind jeweils nicht zurückzuzahlen) mit eingebunden werden.

Abbildung 5-18 Präsentationsfolie der russischen Zentralbank zum Marktsegment der Mikrofinanzierung



The slide is titled 'MICROFINANCE' and is part of a 'FINANCIAL SECTOR OVERVIEW' presentation from the Bank of Russia. It defines microfinance as a vital part of the financial system that complements banks to provide better financial inclusion. A list of Microfinance Organizations (MFOs) includes Microfinance organizations (MFOs), Consumer credit cooperatives, Credit Housing communities, Pawnbrokers, and Agricultural credit cooperatives. Three text boxes provide details: 1) MFI services for underserved regions, 2) CBR's supervision of MFI companies (approx. 7,300), and 3) the composition of the MFO microloan portfolio, noting that 24% are for small to medium enterprises and 23% are payday loans.

Bank of Russia FINANCIAL SECTOR OVERVIEW 38

MICROFINANCE

Microfinance is a vital part of financial system complementing banks to provide better financial inclusion

MFIs

- ✓ **Microfinance organizations (MFOs)**
- ✓ **Consumer credit cooperatives**
- ✓ **Credit Housing communities**
- ✓ **Pawnbrokers**
- ✓ **Agricultural credit cooperatives**

Microfinance institutions (MFIs) provide financial services for customers with no access to banking products, service regions with an insufficient bank presence, offer financial products missing from bank product lines, boost financial literacy and help clients build their credit histories.

CBR keeps a state register of MFIs and supervises MFIs directly and via SROs. Currently there are about 7,300 MFI companies.

24% of the entire MFO microloan portfolio are microloans to small to medium enterprises (bearing 5-10% interest rate thanks to state support via MFOs).

Payday Loans, i.e. small, short-term unsecured loans (up to RUB 30k for 30 days) at high rates, are not a development priority and account for 23% of the entire MFO microloan portfolio.

Quelle: CBR (2021a), p. 38.

Zuletzt gab es von Seiten der Zentralbank Anstrengungen, mögliche Elemente einer proportionalen Regulierung einzusetzen. Sie befindet sich dazu auch mit den Vertretern der LVKG in einem Konsultationsprozess:

- So wurde festgelegt, dass ab dem 01. Januar 2020 alle LVKG mit weniger als 3.000 Mitgliedern selbst Mitglied einer selbstregulierenden Organisation (SRO) werden müssen. Dafür wurde z.B. die neue SRO mit der Bezeichnung LAD gegründet. Diese übernimmt seitdem delegierte Aufsichts- und Kontrollaufgaben (vgl. Abschnitt 5.4.1).
- Andererseits jedoch droht eine erneute kostentechnische und Know-how-seitige Erschwernis für die LVKG, da zum Stand Anfang 2021 noch im Raum stand, dass ab dem 01. Januar 2022 nach dem internationalen Standard IFRS zu bilanzieren ist.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Diese SRO LAD wurde von Protagonisten aus dem LVKG-Bereich insbesondere aus Saratow, Wologda und Moskau gegründet.

5.6 Zusammenfassung

Die typische LVKG der 1. Ebene hat in den 2000er Jahren ca. 300 Mitglieder, wovon in etwa 80% natürliche und 20% juristische Personen waren. Der Umfang der im Durchschnitt ausgereichten Kredite betrug rund 80.000 Rubel (zum damaligen Zeitpunkt ca. 2.000 Euro). Die Laufzeit lag zwischen einem halben und zwei Jahren und der zu zahlende Zinssatz zwischen 20 % und 30 % (bei in diesem Zeitraum von Inflationsraten von etwas unter 10 %). Die Geschäftstätigkeit wurde in der Regel in einem angemieteten Raum ausgeübt und es wurden rund vier Mitarbeiter beschäftigt, wovon einer im Durchschnitt ein direkter Kreditspezialist war. Aus der Beschreibung wird deutlich, wie sich der Sockel des Systems landwirtschaftlicher Kreditgenossenschaften darstellt, das sich seit ca. 1992 wieder herausgebildet hatte. Zum heutigen Zeitpunkt des Jahres 2021 ist die Anzahl der LVKG im Gegensatz zur Situation vor über zehn Jahren um mehr als 50% niedriger. Es kann davon ausgegangen werden, dass die nun noch aktiven LVKG ein Maß an Professionalität aufgebaut haben, die es ermöglicht trotz des schwierigen Regulierungsumfelds nach vorn zu blicken.

Das System ist weiterhin zweigliedrig aufgebaut – mit LVKG der 1. Ebene unmittelbar vor Ort in der Region, am Mitglied und mit den LVKG der 2. Ebene – insofern vorhanden – in den größeren regionalen Zentren, vornehmlich Oblast- bzw. Republikhauptstädten. Das verbliebene Apexsystem mit der Vereinigung ländlicher Kreditkooperativen (VLKK) und dem Fonds zur Entwicklung ländlicher Kreditkooperativen (FELKK) ist entwicklungsbedürftig einzustufen, da insbesondere kein zentrales Organ z.B. im Sinne einer Bank oder bankähnlichen Einrichtung besteht, das die föderale Absicherung und Refinanzierung des Gesamtsystems sowie Bereitstellung tiefergehend spezialisierter zentraler Dienstleistungen übernimmt. Während bis zur Finanzkrise 2009 keine konsistente Regulierung und Aufsicht bestand, erfolgte mit der Übernahme der Aufsicht durch das Russische Finanzministerium (mittels des sog. Megaregulators) im Jahr 2013 ein »Überschießen« im Sinne der Größe und Relevanz der LVKG nicht angemessener Reportinganforderungen. Hier zeigt sich zuletzt ein Aufeinanderzugehen, was optimistisch stimmt. Unklar ist, ob in Zukunft wieder stärker mit der Regierung im ländlichen Raum entsprechend der früher schon praktizierten Modelle wie dem z.B. der Kreditdurchleitung zusammengearbeitet werden kann.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

In Bezug auf die dem System von internationaler Seite bereitgestellte technische und finanzielle Unterstützung lässt sich konstatieren, dass diese definitiv geholfen hatte, erste praktische Schritte zu gehen und insbesondere eine erstes Basis-Know-How aufzubauen. Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise, die sich auch auf die russische Wirtschaft maßgeblich auswirkte, traf das System der LVKG gerade zu dem Zeitpunkt, wo es führungsseitig am schwächsten seit seiner Neugründung nach dem Ende der Sowjetunion aufgestellt war. Zwischenzeitlich haben sich alle internationalen Helfer aufgrund des Auslaufens maßgeblicher Projekte (insbes. ACIDI-VOCA) bzw. der Beendigung institutioneller Engagements (insbes. Fonds GERFO) zurückgezogen und das System ist derzeit in jeglicher Hinsicht auf sich allein und seine eigene mittlerweile erarbeitete Expertise gestellt.

Die Entwicklungen im System der LVKG können aus den insbesondere im vorherigen Kapitel 3 vorgenommenen Betrachtungen heraus nicht losgelöst von den wesentlichen Entwicklungen im »darüberliegenden« politischen, wirtschaftlichen und nicht zuletzt Finanz- bzw. Bankensystem gesehen werden.³²⁹ Gleichzeitig kommt auch der genuin persönlichen Komponente der Führung des Systems – und deren intrinsischer Motivation – der LVKG eine besondere Rolle zu. Während das System anfangs nahezu ausschließlich von charismatischen Führungspersönlichkeiten angeleitet wurde, übernahmen später eher vorrangig wissenschaftlich- bzw. verwaltungsgeprägte – in nicht abwertendem Sinne technokratische – Personen die Führung. Es wird insbesondere in der Hand der zum Zeitpunkt der Fertigstellung dieser Arbeit agierenden haupt- und ehrenamtlichen Führungskräfte liegen, das System sowohl so aufzustellen, dass es sich zu einem nachhaltig funktionierenden und als relevant wahrgenommen Element des Finanz- bzw. Bankensystems entwickelt (vgl. dazu Kapitel 7). In der Tabelle 5-19 wird diesbezüglich versucht, die Phasen der Entwicklung des Systems der LVKG im Zusammenhang mit politischen, wirtschaftlichen und regulativen Entwicklung insgesamt in Russland zu verorten. Das zahlenmäßige Wachstum der LVKG im Betrachtungszeitraum – in der Wachstumsphase der 2000er Jahre – spricht dabei aus dem Blickwinkel des Finance & Development-Ansatzes (vgl. Kapitel 3) für ein Demand-Following-Verhalten.

Tabelle 5-19 Zeitraumbetrachtung wesentlicher Entwicklungen im System der LVKG im Spannungsfeld von Politik, Wirtschaft und Finanz- bzw. Bankensystem

³²⁹ An dieser Stelle sei auch auf die ab dem 2010 zu beobachtende wachsende Behinderung ausländischer Nicht-Regierungsorganisationen durch den russischen Staat verwiesen, die auch von den zu diesem Zeitpunkt noch in dem Sektor engagierten unterstützenden Organisationen aus dem Ausland wahrgenommen wurde.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Zeitraum	1990-1999	2000-2003	2004-2008	2009-2012	2013-2017	2018-...
Präsidentschaft	Jelzin-Ära*	Putin-I	Putin-II	Medwedjew	Putin-III	Putin-IV
Wirtschaftsentwicklung	schwach	stark	stark	krisenbeeinflusst	schwach bis rückläufig	schwach
Wachstumsbeitrag des Finanz- bzw. Bankensystems	gering bis unbedeutend	positiv	positiv	krisenbeeinflusst	krisenbeeinflusst	unter seinem Potenzial
Entwicklungsphasen des LVKG-Systems	1990-1998 I	1999-2005 II	2006-2008 III	2009-2013 IV	2014-... V	2020 SRO für kleinere LVKG
LVKG-System	Wiederbe-gründung	wachsend	stark wachsend	krisenbeeinflusst	rückläufig	
Unterstützung durch internationale Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit	stark	stark	stark	rückläufig	nicht mehr vorhanden	
Phase der Transformation	1990-1999 »erste«	2000-2014 »zweite«			2015... »dritte«	

*dominierend im genannten Zeitraum.

Quelle: eigene Darstellung.

Eine gewisse Kunst wird es sein, angesichts der aktuell kaum vorhandenen Zusammenarbeit mit dem Staat ggf. einen neuen Weg der Kooperation zu finden, um sich als Akteur innerhalb des russischen agro-industriellen Komplexes fest zu integrieren. Der neuerliche Aufschwung der Landwirtschaft könnte hierzu einen Öffnungswinkel bieten. Allerdings kann aus politischer Perspektive heraus die Vermutung geäußert werden, dass der Staat (im Gegensatz noch zur Situation in den noch freieren 2000er Jahren) zumindest auf höherer Ebene kein Interesse mehr hat, mit eher partizipativ agierenden Organisationen wie den LVKG zusammenzuarbeiten. Hier könnte ggf. eine Konzentration auf die Zusammenarbeit in regionalen Programmen – auf Ebene der Oblaste – und quasi »unter dem Radarschirm« der größeren Politik und Wahrnehmung eine Option sein. Dies wird allerdings absehbar allein sehr stark von den unmittelbar handelnden Personen und deren Motivlage – beginnend auf der Ebene der Gouverneure – und und weiter fortgesetzt auf der Ebene der Rayone (Landkreise) abhängen.

5. Die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland und dessen Einfluss auf das Niveau der Kreditrationierung im ländlichen Raum

Insgesamt betrachtet befand sich das System auch zu seiner größten Ausdehnung während der 2000er Jahre im internationalen als auch im eigenen historischen Vergleich noch auf einem niedrigen Entwicklungsniveau. Durch den starken Rückgang in den letzten Jahren und die in gewisser Weise als Zerfallserscheinung zu beschreibenden Veränderungen im Apexbereich muss gar aktuell der Begriff »System« in Frage gestellt werden. Dieser kann ggf. am ehesten noch für funktionierende regionale Verbände wie den im Oblast Wologda (vgl. Abschnitt 6.7) oder z.B. im Oblast Tjumen gelten. Das muss aber nicht der Zustand bleiben. Insofern es gelingt, auch mit der Entwicklung auf den Ebenen der Oblast weiterzukommen, könnten sich zu einem späteren Zeitpunkt wieder Möglichkeiten ergeben, russlandweit ein System zu bilden, das auch auf dem Kreditmarkt Russlands insgesamt von Relevanz ist.

Dadurch war und ist schlussfolgernd auch aus dem im Kapitel 4 herausgearbeiteten Finance & Development-Wirkmechanismus heraus die Funktionalität als Bereitsteller von Finanzdienstleistungen und die sich damit verbindende Wirkung auf regionale Entwicklungsprozesse – noch – begrenzt. Im folgenden Kapitel wird herausgearbeitet, inwieweit trotz dieser Begrenztheit sowohl »augenscheinlich«, insbesondere aus der Perspektive »betroffener« Akteure, als auch faktisch positive Wirkungen gemessen werden konnten.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

6 Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Regionale Entwicklung ist ein Dauerthema in der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung und der wirtschaftspolitischen Praxis. Das liegt nicht zuletzt an den unterschiedlichen Erfolgen einzelner Länder im praktischen Umgang mit diesem Thema. Zum Beispiel gilt in Westeuropa der Begriff Mezzogiorno als synonym für persistente Unterschiede zwischen Makroregionen innerhalb eines Landes. Zugleich gibt es gerade innerhalb Europas auch markante Beispiele, wie sich einzelne Regionen ausgehend von einem relativen Rückstand an die Spitze setzen können. Hier sei z.B. im Falle Deutschlands der Freistaat Bayern in seiner Entwicklung seit dem 2. Weltkrieg benannt. Aber es finden sich auch ganze Länder wie das Beispiel Irland zeigt, das sich seit dem Beitritt zur Europäischen Union Anfang der 1970iger Jahre an die Spitze der europäischen Durchschnittseinkommen geschoben hat. Und zugleich bedeutet relativer Erfolg nicht das Ende für die Notwendigkeit des Betreibens einer regionalen Entwicklungspolitik. Neu auftretende Herausforderungen können auch erneuten Handlungsbedarf bedingen. So hat sich der Freistaat Bayern in den letzten Jahrzehnten u.a. zu einem der deutschen Zentren für die Automobilindustrie entwickelt und steht jetzt gemeinsam mit anderen ähnlichen Regionen wie Niedersachsen und Baden-Württemberg (aber auch z.B. Südwestsachsen) vor der Frage, wie es den Wandel im Bereich der Antriebe und der Mobilität insgesamt so flankieren kann, dass das erreichte Wohlstandsniveau erhalten bleibt. So stellt sich auch hier erneut die Frage des Strukturwandels bzw. der Strukturanpassung. Armstrong / Taylor (2000) arbeiten deshalb hier grundlegend sehr treffend heraus, dass das Betreiben einer Regionalpolitik eine staatliche Daueraufgabe ist – ebenso wie Fiskalpolitik und Geldpolitik.

Und die Herausforderungen für die Regionalpolitik haben vor dem Hintergrund sich sehr dynamisch vollziehender Fortschritte im Bereich Technologie und Globalisierung insgesamt generell zugenommen und sind defiziler geworden. Weltweit ist speziell von einer eher gewachsenen Problematik regionaler Disparitäten und des sich damit künftig verbindenden »Workloads« für die regionalpolitische Arbeit auszugehen. Globalisierung, voranschreitende Digitalisierung und der nun sich verstärkende Zwang zum klimaneutralen bis klimafreundlichen Umbau der Produktions- und Konsumprozesse im weitesten Sinne wirken sich unterschiedlich im Raum aus.³³⁰ In entwickelten Industrieländern kommt zudem der Faktor des demografischen Wandels bzw. Übergangs hinzu. Letzteres gilt auch für Russland, das neben

³³⁰ Vgl. in diesem Zusammenhang Hüther et al. [Hrsg.] (2019) für eine Betrachtung von Deutschland.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

diesem Faktor wie in Kapitel 3 dargelegt durch seine Geographie und spezifische wirtschafts-politische Geschichte vor ganz besonderen Herausforderungen an die regionale Entwicklung steht. Wie auch in Kapitel 3 schon angesprochen ist Russland zugleich aber auch noch ein sog. Middle-Income-Country, das dadurch noch nicht über das finanzielle und ggf. auch konzeptionelle Instrumentarium verfügt, um z.B. regionale Entwicklungsunterschieden genau so zu begegnen wie z.B. eine Europäische Union oder ein ebenfalls großer Flächenstaat wie Kanada (vgl. auch die im Abschnitt 3.4.3 angeführte beschränkte Konzeption für das Fördern von Unternehmertum bzw. KMU). Es kommt also umso mehr darauf an, endogen vorhandene Potenziale zu nutzen und zu unterstützen. Um dann auch noch den Middle-Income-Status in Bezug auf das Pro-Kopf-Einkommen zu verlassen, bedarf es noch viel größerer Anstrengungen. So ist dann ein weiterer durchgängig forcierter Know-How-Aufbau über verschiedene Zweige der Wertschöpfung notwendig (vgl. Oqubay / Ohno [Hrsg.] 2019), um aufschließen zu können.

Letztlich ist gemäß Rees (2001) die Entwicklung von Technologien und darausfolgend Produkten – und den sich anschließenden typischen Produktlebenszyklen – eine wichtige Triebkraft für die Position einer Region innerhalb des globalen Standortwettbewerbs. Dazu und zur Grundlegung insgesamt finden sich im nachfolgenden Abschnitt vertiefende Ausführungen.

6.1 Dreidimensionale Zielausrichtung heutiger Regionalpolitik und die besondere Bedeutung endogen vorhandener Potenziale

Zunächst sei angeführt, dass Regionen aus makroökonomischer Sicht als kleine offene Volkswirtschaften betrachtet werden können. Ihnen steht darausfolgend auch nur ein beschränktes Instrumentarium zur Verfügung. Sie können keine eigenständige Geldpolitik betreiben. Zugleich limitiert sich die Fiskalpolitik aufgrund nachrangiger Steuerhoheiten bzw. Abhängigkeit von zentralstaatlichen bzw. föderalen Zuweisungen. Zudem wird Regionalpolitik für gewöhnlich auf einer übergeordneten Ebene festgelegt und verfolgt gesamt-nationale Ziele, muss jedoch in seiner Wirkung spezifisch auf einzelne Regionen hin ausrichtbar sein. Hierbei spielen auch politische Vorstellungen eine Rolle. Bei der Förderung müssen auch z.B. bedingt durch knappe Ressourcen Gewichtungen vorgenommen und Entscheidungen getroffen werden, die einzelne Regionen auch explizit (zeitweise) vernachlässigen können (vgl. Aufbau

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Ost-Programm der BRD: Investitionsschwerpunkt im Osten, zugleich zu geringe Investitionen im Westen zur Erhaltung der öffentlichen Infrastruktur.³³¹

Für das Betreiben einer Politik der regionalen Entwicklung werden gegenwärtig drei wesentliche Zielkategorien angeführt: Abbau von Einkommensdisparitäten, effektiver Einsatz von Ressourcen (Sachkapital, Humankapital) und Sicherung bzw. Einschwenken auf einen nachhaltigen Entwicklungspfad.

Einen ersten wesentlichen Ausgangspunkt für die Regionalpolitik bilden Disparitäten, d.h. relative Einkommensunterschiede zwischen Regionen. Denen abzuhelpen ist wichtig, um die Kohäsion eines Landes zu erhalten und zu befördern. Andernfalls können Prozesse des Auseinanderfallens drohen (vgl. ebenfalls BRD: Grundziel gleichwertiger Lebensverhältnisse, Förderung des Aufbaus Ost, um die Menschen von der Abwanderung abzuhalten).

Eine zweite weitere Begründung liefern Effizienzgewinne, die darin liegen, entweder unterausgelastete Ressourcen besser zu nutzen bzw. dort einzusetzen, wo sie am dringendsten gebraucht werden (ebenfalls wieder Ostdeutschland: es wurde in Kauf genommen, dass über eine Millionen Arbeitskräfte in den Westen gingen, um dort Stellen zu besetzen; aktuell gilt das auch für spanische, griechische oder italienische Jugendliche und Fachkräfte, die nach Deutschland kommen oder sogar explizit gewerblich oder staatlich gesteuert angeworben werden, um in der deutschen Industrie bzw. im Gesundheitswesen zu arbeiten).

Drittens gibt es Argumente der Nachhaltigkeit, die dafür sprechen können, gezielt einzelne Regionen zu fördern bzw. wirtschaftspolitisch zu beeinflussen.³³² Siehe hierzu ebenfalls Deutschland, wo in Bezug auf den (fortgesetzten) Aufbau Ost ganz aktuell das Förderprogramm im Zuge der Einstellung der Braunkohleförderung als Beispiel angeführt werden kann. Aus Umwelt- bzw. Nachhaltigkeitserwägungen sollen die Aktivitäten in einer bislang strukturprägenden Branche eingestellt und die dortigen Arbeitsplätze durch neue in anderen auch explizit neu anzusiedelnden Branchen ersetzt werden. Dabei sollen auch z.B. größere Bildungseinrichtungen Impulse liefern bzw. direkt neu als Kristallisationspunkte eingerichtet werden. Auch das sog. Smart Specialisation-Konzept für die Entwicklung von Regionen kann hier konzeptionell verortet und genutzt werden.³³³

³³¹ Vgl. auch China: vorrangige Entwicklung der Küstenregionen bzw. des Ostteils des Landes vs. dem westlichen Hinterland. Außerden wurde bewusst akzeptiert, dass es zu Einkommensungleichgewichten kommt, um die Anreize für unternehmerisches Handeln zu gewährleisten.

³³² Vgl. Capello / Nijkamp (2011), S. 301f.

³³³ Vgl. dazu grundlegend Foray (2015).

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Zuletzt erfuhr die Kategorie Nachhaltigkeit noch eine Ergänzung um den Terminus Inklusion. Dies kann auf zwei Ebenen gesehen werden: zum Einen als Bekräftigung des Ausgleichs von Disparitäten – im Sinne dessen, dass benachteiligte Regionen in die allgemeinen Fortschritte anderer bzw. übergeordeter Regionen »inkludiert« werden – also Anschluss halten bzw. finden. Zum anderen unmittelbar auf der Ebene sozialer Gemeinschaften (»Communities«), insofern auch benachteiligten gesellschaftlichen Gruppen – dazu gehört auch die Gruppe der Frauen – die selben Chancen der Entwicklung eröffnet werden.

Der Anknüpfungspunkt, regionale Entwicklung durch lokale Kreditvergabe zu befördern, liegt in der Förderung regionalen Unternehmertums bzw. wirtschaftlicher Aktivität aus der Region selbst heraus (sog. indigeneous growth). Es soll so direkt heimisches Unternehmertum als Quelle für wirtschaftliche Aktivität und Einkommensgenerierung adressiert werden. Dieses Instrument steht neben anderen möglichen auch parallel einsetzbaren Instrumenten wie Anlockung von Investitionen aus anderen Regionen und Investitionen in die lokale Infrastruktur (auch mittels nationaler Finanzmittel; auch gelten intranationale Einkommens-transfers als Mittel der Regionalpolitik).

Zu den regionalpolitischen Instrumenten sind auch Fiskaltransfers im weitesten Sinne vom nationalen Budgets in subnationale Budgets zu zählen (z.B. Budgetzuweisungen, aber auch positive Zahlungssalden innerhalb des Sozialversicherungssystems wie z.B. dem Rentensystem; auch Modelle wie der Länderfinanzausgleich in Deutschland können hierzu gezählt werden. Diese sollen hier jedoch nicht weiter betrachtet werden. Wie im Kapitel 3.3 angeführt spielen diese im Falle Russlands allerdings eine signifikante Rolle für die Anreize lokaler öffentlicher Verantwortlicher. In der nachfolgenden Tabelle 6-1 werden die Regionalpolitik und etablierte Maßnahmen zusammengefasst.

Abbildung 6-1 Regionalpolitik und Instrumentarien zur Beeinflussung regionaler Entwicklung – Einordnung der Rolle von lokal agierenden Finanzinstituten

Dreidimensionale Zielausrichtung der Regionalpolitik		
Dimension-1: Reduktion von Einkommensdisparitäten	Dimension-2: Optimierung des gesamtwirtschaftlichen Faktoreinsatzes	Dimension-3: Sicherstellung eines nachhaltigen & inklusiven Entwicklungspfads in der jeweiligen Region

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Instrumentenkategorie I – vorrangig egalitär / nachfrageseitig / konsumtiv		
Transferzahlungen i. W.S. von der gesamtstaatlichen Ebene in subnationale Bereiche	budgetäre Transfers zur Stärkung der Finanzkraft einzelner Gebietskörperschaften	Personell-orientierte Transfers zur direkten Stärkung der Kaufkraft (z.B. innerhalb des Sozialversicherungssystems)
Instrumentenkategorie II – vorrangig strukturell / angebotsseitig / investiv		
Ausbau der öffentlichen Infrastruktur insbesondere im Bereich des Verkehrs und der Kommunikation	Ansiedlung von Unternehmen aus dem Inland und aus dem Ausland	Förderung bestehender Unternehmen Beförderung der Gründung neuer Unternehmen Förderung von Technologie und Innovation

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Armstrong / Taylor (2000).

6.2 Kreditgenossenschaften aus volkswirtschaftlicher Sicht – wirtschaftlich-strukturelle Wirkungen im Hinblick auf die regionale Entwicklung bzw. die regionale Wirtschaft / Regionalwirtschaft: Förderung lokalen Unternehmertums – spezifischer Beitrag

Um den spezifischen Beitrag der landwirtschaftlichen Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung zu beleuchten, kann zunächst mit einer breiter angelegten – interdisziplinären – Betrachtung der Wirkung genossenschaftlicher Organisationsformen begonnen werden. Rösner (2000) liefert dazu in seinen Ausführungen zur Rolle von Genossenschaften im volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozess ein systematisches Gerüst entlang möglicher politischer, gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Wirkungen bzw. ordnungsseitiger, struktureller und prozessualer Effekte deren Handelns. Er plädiert dafür, diese stets simultan zu betrachten bzw. zumindest im Auge zu behalten, wenn z.B. eine Fokussierung auf betriebswirtschaftliche Aktivitäten stattfindet, die letztlich auch dem in Kapitel 4 betrachteten Finance & Development-Ansatz als Kernwirkmechanismus – auf mikroökonomischer Ebene – zu Grunde liegen: Also die Bereitstellung von Finanzdienstleistungen im Sinne von Krediten für betriebliche Investitionen bzw. Ausgaben und dem Angebot zur Anlage von Ersparnissen bzw. Überschüssen für einzelne wirtschaftliche Akteure. Im Einzelnen unterscheidet Rösner (2000)

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

zwischen sechs Wirkungsrichtungen: 1. politisch, 2. gesellschaftlich, 3. wirtschaftlich, 4. ordnungsseitig, 5. strukturell und 6. prozessual. Fußend auf der in Genossenschaften zur Anwendung kommenden Abstimmungsregel »one-man-one-vote« bieten sie eine gute Basis für eine breitere Anwendung von demokratisch getroffenen Mehrheitsentscheidungen. Sie stärken damit auch die Partizipation und wirken integrierend, womit sie auch die Zellen für einen größeren gesellschaftlichen Zusammenhalt bilden können. Insbesondere in Phasen des Übergangs bzw. Transformation, die von höherer Unsicherheit geprägt sind, wirken sie als Stütze im volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozess. Der Gedanke des Zusammenhalts, der Kooperation, der Zusammenlegung von Kräften und Ressourcen bildet nicht zuletzt auch die Basis für den wirtschaftlichen Erfolg des Institutionstyps Kreditgenossenschaft: Aus neoklassischer Sicht können Institutionen als Instrumente zum Aufbau und zu Verteidigung von Marktmacht verstanden werden.³³⁴ Aus einem anderem, einen neoinstitutionenökonomischen Blickwinkel herausbetrachtet erschließen sich eher prozessual Wirkungen in dem Sinne, dass durch die Senkung von Transformationskosten und der Verringerung von Informationsasymmetrien das bessere Funktionieren von Märkten gefördert wird. Die im Kapitel 4 vorgenommene Betrachtung von Kreditgenossenschaften als Füller von Lücken in einem Modell der Kreditmarktsegmentierung fußte im Wesentlichen auf dieser Eigenschaft bzw. Stärke im Umgang mit Informationsasymmetrien. Durch dieses Schließen von Lücken im Angebot, der Nachfrage bzw. im Wettbewerb wird zu einer Verbesserung der Wirtschaftsstruktur insgesamt beigetragen. Geübte Kooperation, das Mehr an Arbeitsteilung und Spezialisierung, die Erschließung von neuen Märkten bieten letztlich die Chance zur Steigerung individueller Einkommen und zur Bildung einer Mittelschicht. Damit wird auch ordnungsseitig ein Beitrag für einen langfristig erfolgreichen volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozess geliefert.

Tabelle 6-1 Wirkungsrichtungen von Genossenschaften im volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozess

Politisch	Gesellschaftlich	Wirtschaftlich
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einübung demokratischer Prozesse der Willensbildung und Entscheidungsfindungen ▪ Generelle Stärkung partizipativer Elemente 	integrierende Wirkung mit besonderem Blick auf von Übergangsprozessen betroffene Bevölkerungsteile	Erhöhung der Produktivität im weitesten Sinne durch z.B. Angebot von Spar- und Kreditmöglichkeiten und der Überwindung von Kleinteiligkeit (Bündelung von Ressourcen, Economies of Scale und Scope)

³³⁴ Vgl. Picot et al. (1999).

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Ordnungsseitig	Strukturell	Prozessual
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übergang von Subsistenz- zur Marktproduktion (Schaffung eines Mittelstandes im Sinne eines Bottom-up) ▪ Top-Down-Unterstützung von Wandlungsprozessen z.B. ehemaliger staatswirtschaftlicher Genossenschaften zu Genossenschaften westlichen Typs bzw. anderen Unternehmensverfassungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verbesserung der Wirtschaftsstruktur durch Schließen von: <ul style="list-style-type: none"> - Angebotslücken - Nachfragelücken - Wettbewerbslücken ▪ Verbesserung der: <ul style="list-style-type: none"> - Sozialstruktur und - technischen Infrastruktur durch gemeinschaftlich organisiertes Angebot 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausgleich von Steuerungsdefiziten staatlicher Institutionen auf sektoraler oder regionaler Ebene (durch Nutzung von An-Ort-und-Stelle generierten Wissens) ▪ Erhöhung der marktwirtschaftlichen Systemrationalität durch Senkung von Transaktionskosten und Verringerung von Informationsasymmetrien (Stärkung von Vertrauen in langfristige Vertragsbeziehungen)

Quelle: eigene Darstellung erarbeitet auf Basis der Ausführungen von Rösner (2000).

Im Folgenden soll bei der Betrachtung des Beitrags landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften eine Fokussierung auf deren wirtschaftlich-strukturelle Wirkungen vorgenommen werden. Eine zum Ende des Kapitels angesprochene mögliche Bildung regionaler-lokaler Entwicklungspartnerschaften beinhaltet jedoch auch prozessuale bis hin zur ordnungsseitigen Wirkmechanismen.

6.3 Zur Wechselwirkung zwischen finanzieller Entwicklung, regionaler Verfügbarkeit von Krediten und lokaler Wirtschaftsentwicklung: Der Regional-Credit-Availability-Ansatz als Ausgangsbasis für spätere strukturelle Empfehlungen

Im Kapitel 4 zum Zusammenhang zwischen Finance und Development wurde auf Basis einer ideengeschichtlichen Retrospektive und der Anführung empirischer Studien herausgearbeitet, dass finanzielle Strukturen aufgrund der weit über das reine »Matching« von Ersparnissen und Investitionen hinausgehend produzierten Dienstleistungen eine förderliche Funktion für das reale Wachstum ausüben. Damit verbunden wurde gezeigt, dass Informationsasymmetrien auf Kreditmärkten sowohl Marktversagen auslösen können, indem es zur Rationierung von Krediten kommt, als auch im selben Moment eine Geschäftsgrundlage für Institutionen bilden können, die mit Informationsnachteilen und weiteren insbesondere die Transaktionskosten der Kreditvergabe erhöhenden Faktoren besser umgehen können. Kreditgenossenschaften als von Natur aus nah am Kreditnehmer agierenden Institutionen wurden hier Vorteile zugeschrieben. Eine wesentliche Basis dieser Betrachtung bildete das Modell von Stiglitz / Weiss (1981) und eine davon abgeleitete Aufstellung eines Modells der Kreditmarktsegmentierung (KMS-Modell) in Anlehnung an Tschach (2001). Dieses Modell, in dem gezeigt wurde, wie regional

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

agierende Kreditgenossenschaften zu einer verbesserten Versorgung lokaler Wirtschaftsakteure mit wachstumsbegründenden Investitionen beitragen, bildet in den nachfolgenden Abschnitten eine wesentliche Säule für die Analyse des regionalen Wirkens der Gruppe landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften in Russland.

6.3.1 Postkeynesianische Erweiterung des Kreditrationierungsmodells von Stiglitz/Weiss in dessen regionaler Anwendung: Einbezug von Liquiditätspräferenz und Nachfrageseite

Bei genauer Betrachtung wird deutlich, dass dieses Modell vorrangig auf die Angebotsseite als bestimmenden Engpassfaktor und Grund für Kreditrationierung abzielt. Das u.a. von Rodriguez-Fuentes und Dow vertretene Konzept der »Regional Credit Availability«³³⁵ bzw. der Regionalen Kreditverfügbarkeit (RKV) erweitert diesen als neokeynesianisch einzuordnenden Fokus um eine simultane Betrachtung der Angebots- und Nachfrageseite sowie um den Aspekt der Liquiditätspräferenz auf Seiten aller wesentlichen beteiligten Akteure: Kreditnehmer (investitionswillige Unternehmer), Kreditgeber (typischerweise Banken) und (anlagewillige) Sparer. Die Grundthese dieses postkeynesianischen Ansatzes lautet, dass Regionen mit hoher Liquiditätspräferenz einen niedrigen Geldmultiplikator aufweisen, womit sich Wechselwirkungen zum sog. erreichten »Stages of banking development« nach dem Konzept von Chick / Dow (1988) ergeben und sich die Frage nach dem Umfang der lokalen bzw. regionalen Beschränktheit finanzieller Reserven (sog. reserve constraints) stellt.³³⁶

6.3.2 Exkurs zur Vorgeschichte der Betrachtung monetär-finanzieller Elemente in der Regionaltheorie

Das Modell der Regionalen Kreditverfügbarkeit ist selbst das Ergebnis einer Beschäftigung mit regionalen Entwicklungsprozessen und der Frage, welche Rolle monetär-finanzielle Größen dabei spielen. Insbesondere aus dem Blickwinkel großflächiger föderaler Staaten in Nordamerika (USA, Kanada) aber z.B. auch aus der Perspektive eines sich integrierenden Europas kann diesen eine hohe Relevanz beigemessen werden. Genauso sollte es aus Sicht einer Russischen Föderation sein, die letztlich flächenmäßig das größte Land der Erde ist. Aber nicht zuletzt ist es vor dem Hintergrund eines sich immer weiter vernetzenden globalen Finanzsystems interessant, sich mit der Frage der regionalen Wirkungen von monetär-

³³⁵ Vgl. z.B. Dow / Rodriguez-Fuentes (1997) und Rodriguez-Fuentes (1998).

³³⁶ Vgl. Dow / Rodriguez-Fuentes (1997), S. 908 u. 914f.. Zur Thematik regionaler Geldmultiplikator verweisen sie dabei auf die Arbeiten von Dow (1982) und Moore et al. (1985).

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

finanziellen Phänomenen auseinanderzusetzen. Die vorgenommenen Analysen sprangen jedoch in dem Fall immer sehr kurz, als das sie institutionelle Unterschiede oder Faktoren nicht berücksichtigten.

Aus der Natur des sog. Globalen Monetarismus heraus wurde grundsätzlich von einer langfristigen Neutralität des Geldes ausgegangen und ein perfektes Funktionieren interregionaler Kapitalmobilität angenommen. Monetäre Ströme waren dann die Folge realer Ausstattungsunterschiede und konnten somit nicht zugleich deren Ursache sein. Regionen wurden als sog. kleine offene Volkswirtschaften in Gleichgewichtsmodellen analysiert, für die monetäre Variablen (z.B. die Geldpolitik) auf nationaler Ebene festgelegt werden. Volle Kapitalmobilität bedingt somit auch ein vollkommen elastisches Geldangebot auf regionaler Ebene. Erst die stärkere Beschäftigung mit realmessbaren Zinsunterschieden zwischen Regionen und offenkundig unterschiedlichen regionalen Verhalten im Rahmen gesamtwirtschaftlicher Konjunkturzyklen zwang zu einem stärkeren Einbezug weiterer Faktoren wie der Verfügbarkeit von Informationen, dem Ausmaß regionaler Isolation, der Nicht-Homogenität von Finanzaktiva in Bezug auf Liquidität, Laufzeit und Risiko bis hin zu Unterschieden in der Liquiditätspräferenz, der Risikoaversion aber auch Größe von Kreditnehmern und Kreditgebern. Neokeynesianische Kreditrationierungsansätze wurden dabei mehr und mehr auf regionale Settings angewendet. Postkeynesianische Ansätze gehen hierbei noch einen Schritt weiter, indem sie Marktimperfectionen eher als die Norm als Ausnahme betrachten und sowohl die Angebots- als auch die Nachfrageseite betrachten, um Kreditrationierung oder verallgemeinert defensives finanzielles Verhalten zu erklären.

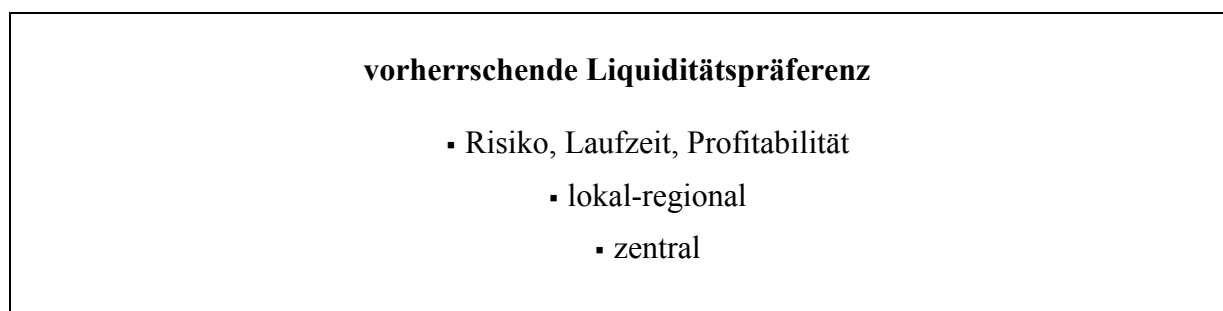
Diese Erweiterung erlaubt eine erweiterte Analyse der (potenziellen) Rolle der LVKG in Russland, da sie einen Zusammenhang zum erreichten »Stage of Banking Development« herstellt. Bislang galt: nur ein mit einem finanziellen Zentrum vernetztes regionales kreditgenossenschaftliches System kann sicherstellen, dass a) über die lokal verfügbaren Ersparnisse hinausgehende Kredit- und damit Investitionsvolumina bereitgestellt werden können, und b) ein hohes Maß an Liquiditätspräferenz mit geeigneten, also entsprechend liquiden, Anlageprodukten »befriedigt« werden kann. Durch diese Erweiterung erfolgt der klare Hinweis auf ein dafür notwendiges Apexsystem innerhalb der Gruppe der landwirtschaftlichen Verbrauchercreditgenossenschaften. Dieses muss demnach als interner Dienstleister für die ihm zugehörigen Finanzinstitute fungieren und mit Hilfe geeigneter Institutionen / Einrichtungen und entsprechender Angebote einen internen Finanzierungsreislauf gewährleisten. Praktisch handelt es sich dabei um z.B. genossenschaftliche Zentralbanken, die ausgestattet mit einer Voll-

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

banklizenz eine volle Teilhabe am nationalen als auch internationalen Finanzmarkt erlauben und den Zugriff auf dort verfügbare Liquidität ermöglichen.³³⁷

Es sei noch ergänzt, dass das Ausmaß der Liquiditätspräferenz nicht nur auf Seiten der anlagewilligen Sparer einen begrenzenden Faktor für die Kreditvergabe bilden kann, also Effekte vergleichbar mit dem rein auf die vorgelagerte Angebotsseite, gebildet durch Banken, zurückzuführenden Phänomen der Kreditrationierung hervorruft. Es spricht ebenso Fälle an, wo z.B. ein hohes Maß an Liquiditätspräferenz auf Seiten der grundsätzlich investitionswilligen Unternehmer deren Bedarf zur Aufnahme von Krediten begrenzt. Der Grund dafür kann in einer (plötzlich) verringerten Aussicht auf Rendite liegen, z.B. ausgelöst durch Veränderungen auf regionalen, nationalen oder auch internationalen Märkten. Letzteres spricht Faktoren an, die sich der internen Gestaltungskraft eines Systems der landwirtschaftlichen Verbraucherkreditgenossenschaften entziehen wie z.B. plötzliche makroökonomische Krisen, ein eher ungünstiges Investitionsklima oder eine nichtvorhandene bzw. fehlgeleitete Struktur- und Wachstumspolitik (bzw. Industriepolitik), die zu wenig geschäftliche Chancen offeriert. Ebenso können eher soziologische bzw. gesellschaftliche Faktoren vorhanden sein, die z.B. grundlegend die Anzahl an unternehmerisch tätigen Personen beschränkt – sei es durch mangelnde Ausbildung oder weitverbreitet Geringschätzung unternehmerischen Handelns. Im Kapitel 3 wurden dazu Ausführungen im Hinblick auf die Situation in der Russischen Föderation gemacht. Die Abbildung 6-2 fasst die erweiterte postkeynesianische Perspektive auf das Phänomen der Kreditrationierung zusammen. Dow / Rodriguez-Fuentes (1997) kommen zu dem Schluss, dass im Ergebnis die Volatilität der Kreditverfügbarkeit in regionalen Umfeldern höher sein kann als auf zentralräumlicher Ebene. Ein erster wichtiger Faktor ist dabei das erreichte Stadium der Entwicklung der Kreditinstitute, von dem es insbesondere abhängt, inwieweit die regionale Kreditvergabe über die lokale Einlagenbasis hinaus erfolgen kann.

Abbildung 6-2 Postkeynesianische Erweiterung zur Problematik der Kreditrationierung



³³⁷ Apexintern bieten sie dabei Finanzdienstleistungen für Finanzintermediäre an.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

↓		↓	↓	↓	↓
Kredit-Angebot		resultierendes Ausmaß der Kredit- rationierung	Kredit-Nachfrage		
Sparer/Anleger	Kreditinstitute		Unternehmen	Haushalte	
mit geringer Spar- quote	<u>lokal verankerte:</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ bessere Informationen ▪ geringere Monitoringkosten ▪ Marktmacht 		kleinere Kredite	(ärmere)	
mit hoher Spar- quote	<u>von außerhalb:</u> <ul style="list-style-type: none"> ▪ imperfekte Informationen ▪ höhere Monitoringkosten ▪ geringerer Wille, lokal Kredite auszureichen 		größere Kredite	(reichere)	
↑		↑	↑	↑	↑
<p>erreichtes Stadium der Entwicklung des Bankensystems</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fähigkeit zur Kreditvergabe über den Umfang lokal eingelegter Ersparnisse hinaus <ul style="list-style-type: none"> ▪ Anbindung an ein finanzielles Zentrum / einen Finanzmarkt ▪ Breite der entwickelten Produktpalette, Apexsystem i. w.S. 					

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Dow / Rodriguez-Fuentes (1997).

Damit ist nochmals die Frage nach dem Stand der Entwicklung bzw. der Leistungsfähigkeit des Apexsystems gestellt. Der zweite wichtige Faktor, die vorherrschende Liquiditätspräferenz, ist schon wie oben angedeutet selbst von zahlreichen Faktoren abhängig und bei Weitem nicht als konstanter Faktor zu sehen. Ein sich eintrübendes Wirtschaftsklima bzw. aufkommende wirtschaftliche, makroökonomische oder globale Krisen können zu einer raschen Verringerung der Neigung zur Einlage von Ersparnissen als auch zur Aufnahme von Krediten führen, da in der Regel bei jeder – auch kreditfinanzierten – Investition Eigenmittel mit ein-

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

zubringen sind. Den zwischen diesen beiden Sphären als Finanzintermediäre, also Vermittler, agierenden Kreditinstituten kommt dabei eine Schlüsselrolle zu. Hier ist insbesondere entscheidend, dass es trotz gesamtwirtschaftlichem Nachfragerückgang nach Einlagen und Krediten nicht zu einem überhöhten Maß an Rationierung dennoch investitionswilliger Unternehmen kommt bzw. Anfragen nach der Aufnahme bzw. Verlängerung von Krediten für Betriebsmittel bzw. Umlaufkapital nicht übermäßig abschlägig behandelt werden.

Aus dem speziellen Blickwinkel dieser Arbeit auf die mögliche zusätzliche Rolle der Art der lokal agierenden Kreditinstitution kann vermutet werden, dass Kreditgenossenschaften aufgrund ihrer speziellen Eigentümerstruktur und lokalen Verankerung sich anders verhalten als »normale« kommerzielle Banken (vgl. auch den im nächsten Abschnitt angesprochenen dual-bottom-line-Ansatz). Durch die enge Verknüpfung der Mitglieder miteinander und deren gegenseitiges Bewusstsein über die Funktion des jeweils anderen – Einleger oder Kreditnehmer – kann ggf. in Krisen mit geringeren Reaktionen bzw. Überreaktionen aus Gründen einer allgemein angestiegenen Liquiditätspräferenz gerechnet werden.

6.3.3 Einfluss des Aspektes des Shareholder- versus Stakeholder-Bankings

Ayadi et al. (2010) liefern zur Frage der Wirkung von Kreditgenossenschaften auf die regionale Entwicklung einen Ansatzpunkt im Rahmen ihrer Untersuchung kreditgenossenschaftlicher Strukturen als Teil des europäischen Bankengefüges. Sie unterscheiden dabei diese Gruppe als Stakeholder-Banken von den kommerziellen Banken, die sie als Shareholder-Banken bezeichnen. Als Stakeholder-Banken verfolgen die genossenschaftlich organisierten Institute ausdrücklich weitere Ziele neben der reinen Steigerung des Wertes ihrer selbst bzw. für ihre Anteilseigner – in dem Fall Mitglieder / Genossen. Ayadi et al. bezeichnen kreditgenossenschaftliche Banken deshalb auch als »dual-bottom-line«-Institutionen.³³⁸ Dadurch eröffnet sich auch ein breiteres Spektrum möglicher direkter und indirekter Wirkungen ihrer Geschäftstätigkeit auf a) die wirtschaftlichen Aktivitäten ihrer Mitglieder-Kunden, und b) deren Umfeld bzw. das wirtschaftliche Umfeld der kreditgenossenschaftlichen Institute selbst.

Dieses mit dem Konzept von Rösner (2000) koinzidierende mögliche erweiterte Wirkungsspektrum (z.B. prozessual-ordnungsseitig) fordert demnach auch eine ergänzte Betrachtung der Wirkung des Finanzsektors auf wirtschaftliche Entwicklungsprozesse und auf die

³³⁸ Vgl. Ayadi et al (2010), S. v.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucher kreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

regionale Entwicklung aus dem Blickwinkel des dieser Analyse hier im Kapitel 4 vorangestellten Finance & Development-Ansatzes (zusammengefasst in der dortigen Tabelle 4-3).

6.3.4 Räumliche Perspektive und Funktionsweise regionaler Banken

Gärtner / Flögel (2017) führen in Ergänzung zur shareholder- vs. stakeholderorientierten Unterteilung von Kreditinstituten eine weitere Unterscheidung ein: die zwischen vorrangig zentralen vs. dezentral agierenden. Sie stützen diese Unterscheidung auf eine Analyse des deutschen sog. Drei-Säulen-Systems (vgl. auch Kapitel 2.3) bestehend aus a) kommerziellen Geschäftsbanken, b) Kreditgenossenschaften und c) Sparkassen. Dieses zeichnet sich durch eine recht deutliche strukturelle Trennlinie zwischen vornehmlich zentral agierenden kommerziellen Geschäftsbanken und den insbesondere durch Verpflichtung auf das sog. Regionalprinzip agierenden Kreditgenossenschaften und Sparkassen aus.³³⁹ Ob der globalen volkswirtschaftlichen Bedeutung Deutschlands erscheint diese Herausstellung als legitim.

Zur Unterscheidung zwischen zentral und dezentral arbeitenden Kreditinstituten verwenden Gärtner / Flögel (2017) zwei Kriterien: Erstens, die geografische Marktorientierung (Geschäftsgebietsgröße) und zweitens den Ort der Entscheidungsfindung (Distanz zwischen Entscheidungsobjekt und -subjekt). Im Hinblick auf die geografische Marktorientierung wird ferner zwischen einer a) regionalen und b) supraregionalen unterschieden.³⁴⁰ Im Falle der regionalen Marktorientierung erfolgt sowohl die Kapitalsammlung (Einwerbung von Ersparnissen / Passivseite) als auch die Kapitalvergabe vornehmlich (Kreditvergabe / Aktivseite) regional.³⁴¹ Bezüglich des Ortes der Entscheidungsfindung sprechen sie von a) Vor-Ort-Entscheidungen und b) Entscheidungen-aus-der-Ferne. Den Hintergrund für diese Unterscheidung liefert im Kern die Frage, wie mit zu einer Kreditentscheidung notwendigem Wissen umgegangen wird, d.h. wie dieses generiert, kodifiziert, transferiert und zur Beurteilung verwendet wird.³⁴² Bei Vor-Ort-Entscheidungen besteht eine räumliche Nähe zwischen dem Kreditnehmer (z.B. ein Unternehmer) und dem unmittelbar die Kreditentscheidung treffenden Mitarbeiter des Kreditinstitutes.³⁴³

³³⁹ Vgl. Gärtner / Flögel (2017), S. 44ff.

³⁴⁰ Vgl. ebenda, S. 82ff.

³⁴¹ Vgl. ebenda, S. 84 und 101.

³⁴² Vgl. ebenda, S. 11.

³⁴³ Vgl. ebenda, S. 87f. und 106.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Tabelle 6-2 Vor- und Nachteile dezentraler Banken gegenüber zentraler Banken

Regionale Marktorientierung		Vor-Ort-Entscheidungsfindung	
Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile
Minderung von , Kapitalabflüssen (geringere Entzugseffekte / Backwash-effekte)	ineffizientere Kapitalallokation in Folge des Regionalprinzips möglich	Vermeidung von möglichen Problemen aus einer zu starken Nutzung standardisierter Verfahren	weniger ausgeprägter Zugang zu Spezialwissen bzw. zu geringer Fähigkeit zur Spezialisierung von Kundenbetreuern
Absicherung der Versorgung mit Finanzdienstleistungen	ggf. geringere Risikodiversifizierung (Aufbau von Klumpenrisiken) durch Beschränkung auf lokale Kreditvergabe / gleiche Region	Möglichkeit zur Berücksichtigung weicher Informationen	erschwertes Abschätzen von Risiken im Zusammenhang mit Investitionen in neue Technologien und Produktinnovationen
teilweise größere Stabilität als kommerzielle Großbanken beobachtbar	geringere Möglichkeit zur Realisierung von Skaleneffekten	Möglichkeit zur Berücksichtigung des lokalen Kontextes	zu geringes Einfördern von Innovationen bei den Kunden
hohes Interesse an regionaler Entwicklung vor Ort	beschränkte Karriere-möglichkeiten für das Personal	Nutzung der örtlichen Entscheidungskompetenz	
stärkere Bereitschaft zu firmenerhaltenden Insolvenzverfahren	größere Betroffenheit durch regionale Krisenkreisläufe	überlegene Möglichkeiten zur Nutzung lokalen Wissens durch Spezialisierung auf eine Region	
	im Falle öffentlicher Institute Gefahr politischer Einflussnahme und damit einhergehende Übernahme zu großer Risiken (sog. »Zombi-Financing«)		
	Konservierung von Geschäftsmodellen mangels Anpassungsdruck aufgrund gesicherter Finanzierung		

Quelle: eigene Zusammenstellung auf Basis von Gärtner / Flögel (2017), S. 100-109.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Aus der Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile (vgl. vorstehende Tabelle 6-2) wird deutlich, dass es eines Ansatzes – einer Strategie – bedarf, die Vorteile eines dezentralen Systems zur Geltung zu bringen und gleichzeitig die Nachteile auszugleichen. Im Kern geht es um a) die Bewahrung der Möglichkeit zur Kreditentscheidung vor Ort – insbesondere auch auf Basis weichen – schwer kodifizierbaren – Wissens und b) der Generierung von Größenvorteilen, um mit zentral agierenden Instituten z.B. im Falle der Generierung speziellen Wissens und des Angebots komplexerer Finanzierungsprodukte konkurrieren zu können.

6.3.5 Die »Stages of Banking Development« nach Chick/Dow

Aufgrund der hohen Bedeutung des erreichten Entwicklungsstandes des Bankensektors für die Möglichkeit, regional Kredit über den verfügbaren Umfang von Ersparnissen auszureichen, soll nun noch – nachdem es schon oben angesprochen wurde – das Stages-of-Banking-Modell von Chick/Dow im Folgenden näher im Hinblick auf die regionale Verfügbarkeit von Krediten und im Zusammenspiel mit dem Charakter der beteiligten Kreditinstitute zur Analyse des Systems landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften herangezogen werden. In Stufe-5 können selbst Spareinlagen zu Anlageinstrumenten im Sinne des keynesianischen Spekulationsmotivs werden. Parallel zu einer Entwicklung über die betrachteten Stufen der Bankentwicklung hinweg bildet sich der Kapitalmarkt heraus.³⁴⁴ Im Endeffekt ergibt sich ein Mix an finanziellen Produkten und Instrumenten am Markt, die einen realen oder auch einen rein finanziellen Hintergrund haben können.

Die Urbasis dieses »Credit-Money-Systems« ist die weitgehende Abschaffung wertmetallgedeckter Währungen spätestens seit dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems und dem Übergang zu flexiblen Wechselkursen zum Anfang der 1970er Jahre. In der nachfolgenden Tabelle werden die einzelnen Stufen und deren Implikation für die regionale Verfügbarkeit von Krediten nebst dem institutionellen Charakter der beteiligten Kreditinstitute aufgezeigt.³⁴⁵

³⁴⁴ Vgl. Chick /Dow (1988), S. 234f..

³⁴⁵ Vgl. Guttman (1988).

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Tabelle 6-3 Das »Stages of Banking-Modell« und dessen Implikationen für die regionale Kreditverfügbarkeit (RKV) im Zusammenspiel mit dem Charakter der beteiligten Kreditinstitute – und der Versuch seiner Erweiterung

Stufe	Wesentliche Kennzeichen / Merkmale	Implikationen für die regionale Verfügbarkeit von Krediten	Institutioneller Charakter beteiligter Kreditinstitute
Stufe-1	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einlagen-beschränkte Kreditvergabe ▪ Sichtguthaben werden nicht als Zahlungsmittel verwendet. ▪ »Savings-First«, d.h. neue Investitionen müssen auf zusätzliche Ersparnisse warten. 	Beschränkt auf den Umfang der in der Region eingelegten Ersparnisse	Zahlreiche kleine, regional verteilte Bankinstitute
Stufe-2	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sichtguthaben werden als Zahlungsmittel verwendet. ▪ Reserven-beschränkte Kreditvergabe ▪ »Investments-First«, d.h. Investitionen müssen nicht zwingend auf Ersparnisse (primäre Einlagen) warten, sondern können auch durch den Geldschöpfungseffekt (vor-)finanziert werden (sekundäre Einlagen). 	<p>Vergrößert sich, denn es können Kreditvolumina über die regional verfügbaren Ersparnisse hinaus generiert werden.</p> <p>Kann sich in Zeiten hoher Liquiditätspräferenz verringern, da Einlagen zu Banken ins Zentrum abfließen.</p>	<p>Bankinstitute im Zentrum werden ggf. als erste die Stufe-2 erreichen.</p> <p>Dadurch kann eine höhere Liquiditätspräferenz (z.B. von regionalen Sparern) besser bedient werden.</p> <p>Daraus kann sich zumindest zeitweise (z.B. bei Krisen) eine Konzentration von Finanzaktiva im Zentrum ergeben.</p>
Stufe-3	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gegenseitige Kreditierung von Banken: es entsteht ein Inter-Banken-Markt ▪ Hohe Kohärenz des Bankensystems (Integration / Vernetzung) ▪ Der Geldschöpfungsprozess kann sich voll entfalten. 	<p>Kann sich weiter verbessern, da jetzt auch überregional gegenseitige Kreditierungen möglich sind.</p> <p>Durch die stärkere Konkurrenz (Liquiditätspräferenz) zentraler Banken ist jedoch mit einer Verringerung zu rechnen.</p>	Der Wettbewerbsvorteil zentraler Institute im Hinblick auf die bessere Befriedigung von hoher Liquiditätspräferenz vergrößert sich (Wirken von Pooling-Effekten bzw. des Gesetzes der großen Zahl).

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucher kreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

<p>Stufe-4</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existenz eines Lender-of-Last-Resort ▪ Umfang der ausgereichten Kredite wird von der Kreditnachfrage bestimmt ▪ Wachsender Markt für Finanzaktiva ▪ Möglichkeit / Tendenz zur Lenkung finanzieller Ressourcen in spekulative Anlageformen 	<p>Lokale Reserven sind nicht mehr für die regionale Kreditvergabe limitierend, sodass diese grundsätzlich restriktionsfreier ist.</p> <p>Die Refinanzierungskonditionen werden jetzt auf oberster Ebene festgelegt.</p>	<p>Trotz ggf. gleichen Status und Zugangs zu zentralen Refinanzierungsquellen bewirkt die Liquiditätspräferenz eine fortgesetzte Tendenz zur Konzentration von Finanzaktiva im Zentrum.</p> <p>Im Zentrum werden die Kreditentscheidungen getroffen, sodass die Gefahr der informationsmangel- und transaktionskostenbedingten Kreditrationierung in der Region steigt.</p>
<p>Stufe-5</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es erfolgt ein »Liability-Management« in dem Sinne, dass Banken offensiv Einlagen zur Abdeckung der Kreditnachfrage (selbst stark von ihnen forciert) am Markt einwerben (Wettbewerb unter den Banken). ▪ Die Reserven sind vollkommen endogen und immer unabhängiger vom Wirken der Zentralbank. ▪ Aufgliederung bis hin zum »Break-up« des Marktes in »Bank-Lending« und »Trade-in-Financial-Assets« 	<p>Die Verfügbarkeit kann besonders dann leiden, wenn der Break-up« des Marktes zu einem Crowding-Out von realen Investitionen führt.</p> <p>Es ist dann eher die Tendenz, dass nur sehr renditeträchtige Projekte (z.B. in Wachstumsbranchen, die eher im Zentrum angesiedelt sind) und spekulative Anlagen finanziert werden.</p> <p>Die Chancen der Finanzierung peripherer Projekte mit einem höheren Ausfallrisiko (nach Einschätzung im Zentrum) sinken.</p>	<p>»Two-Bottom-Line«-Institutionen, die nicht shareholderorientiert sondern stakeholderorientiert arbeiten, können dafür sorgen, dass der Fokus der Kreditvergabe auf der Region bzw. den (regionalen) Mitgliedern verbleibt (z.B. Deutsche Sparkassen, Mutual Banks, Kreditgenossenschaften).</p>
<p>Stufe-6</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tendenz zu einer Pure-Credit-Economy ▪ Keine definierbare Grenze für das Kreditwachstum im Gesamtsystem ▪ Wettbewerb um Marktanteile im Sinne einer »Sales-Maximization« 	<p>Gefahr des Überschießens der Regulierung für kleinere, regionale Institute</p> <p>Unter Umständen dadurch weiterer Druck zur Konzentration im Bankensystem</p>	<p>Unterschiedliche Regulierungsdichte in Abhängigkeit von der Größe der Bankinstitute</p> <p>Problematik einer Across-the-Board-Regelung für Stakeholderorientierte Institute mit niedrigerem Risikoprofil</p>

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Solvenz wird gegenüber (zentralbankgesicherter) Liquidität zum Kernkriterium ▪ Kapitaladäquanz-Regelungen zur grundlegenden Orientierung ▪ Fortlaufender Trend zu Disintermediation und Shadow Banking ▪ Produkte mit nicht-definierbarer/unkontrollierbarer Hebelwirkung ▪ Qualitäts- und Ratingprobleme und Kontrollverlust der Zentralbanken mit Häufung von To-Big-To-Fail-Szenarien ▪ Permanenter Bedarf zur Fortentwicklung und Internationalisierung von Regelungsmechanismen 	<p>Gefahr des Verlusts kleinerer, regional- und KMU-orientierter Institute</p> <p>Verstärkter Kostendruck und Anpassungsbedarf kann zum Rückzug in der Fläche führen</p>	<p>Notwendigkeit einer Lobbyarbeit zur Erreichung einer stärkeren institutionentypbezogenen Regulierung</p>
--	---	--	---

Quelle: eigene Darstellung auf Basis von Chick/Dow (1988) und Chick (1992).

Die Entwicklungen in der Gegenwart wie nicht zuletzt der Zusammenbruch der Bank Lehman Brothers im Jahr 2008 – und die daraus entsponnene sog. Globale Finanz- und Wirtschaftskrise – nötigen zur Beschreibung einer möglichen Stufe-6 des Banking Development. Hinweise auf eine solche Stufe sind schon bei Chick (1992) zu finden: Gewichtung von Solvenz »über« Liquidität und die Tendenz zu Kapitaladäquanz-Regelungen.³⁴⁶

6.4 Implikation für die weitere Analyse der Wirkung der LVKG

Der aktuelle Entwicklungsstand des Systems landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften lässt nur eine Einordnung dieser Institute in die Stufe-1 – ggf. maximal in Stufe-2 zu. Dies liegt insbesondere daran, dass bei den LVKG eingezahlte Guthaben nicht als Zahlungsmittel verwendet werden dürfen. Ihnen ist es untersagt, Girogeschäfte für ihre Mitglieder-Kunden durchzuführen. Hinzu kommt das Verbot, mit Nicht-Mitgliedern kredit- bzw.

³⁴⁶ Nach Meinung von Chick gibt es auch kein »bounded competitive equilibrium« im Sinne einer definierbaren Grenze für das Kreditwachstum des Gesamtsystems, da von im Grunde »unsterblichen« korporativen Akteuren wie z.B. Unternehmen und Staaten Moral-Hazard-Tendenzen (spekulatives Verhalten, Überschuldungen) ausgehen. Sind diese Unternehmen und Staaten dann noch ob ihrer Größe systemrelevant und dadurch ggf. too-big-to-fail, können sich im Krisenfall noch Bail-out-Bedarfe ergeben.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucher kreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

bankähnliche Geschäfte zu tätigen. Der Grund ist der nicht erreichte Status als Vollbank. Dadurch ist das Potenzial des Systems zur Unterstützung des regionalen Geldschöpfungsprozesses sehr niedrig. Üblicherweise bedienen sich die LVKG Geschäftsbanken, um auf dortigen Konten überschüssige Finanzmittel zu verwalten.

Dieser Logik folgend lässt sich ein Kreislaufmodell skizzieren (vgl. Abb. 6-3). Die relativ dünnen Pfeile darin symbolisieren ein noch niedriges Leistungsniveau in Bezug auf die Unterstützung regionaler Entwicklungsprozesse mittels der vorhandenen kreditgenossenschaftlichen Strukturen. Diese Situation ist eher durch Stagnation gekennzeichnet. Sie könnte jedoch durch gezielte Aktivitäten auf der Ebene des Bankensystems selbst und auf der institutionellen Ebene des Staates überwunden werden: Es sollte möglich sein, eine Geschäftsfeldentwicklung zu betreiben (sog. Business Development) und den LVKG eine größere Bankfunktion zu übertragen. Das Instrument dafür kann ein größer angelegtes Technical-Assistance-(TA)-Projekt sein. Im Kapitel 7 wird dafür ein Konzept bzw. Plan skizziert.

Abbildung 6-3 Zusammenhang zwischen erreichter Stufe der Bankentwicklung, lokaler Finanzierungskraft und regionaler Entwicklung.



Quelle: eigene Darstellung.

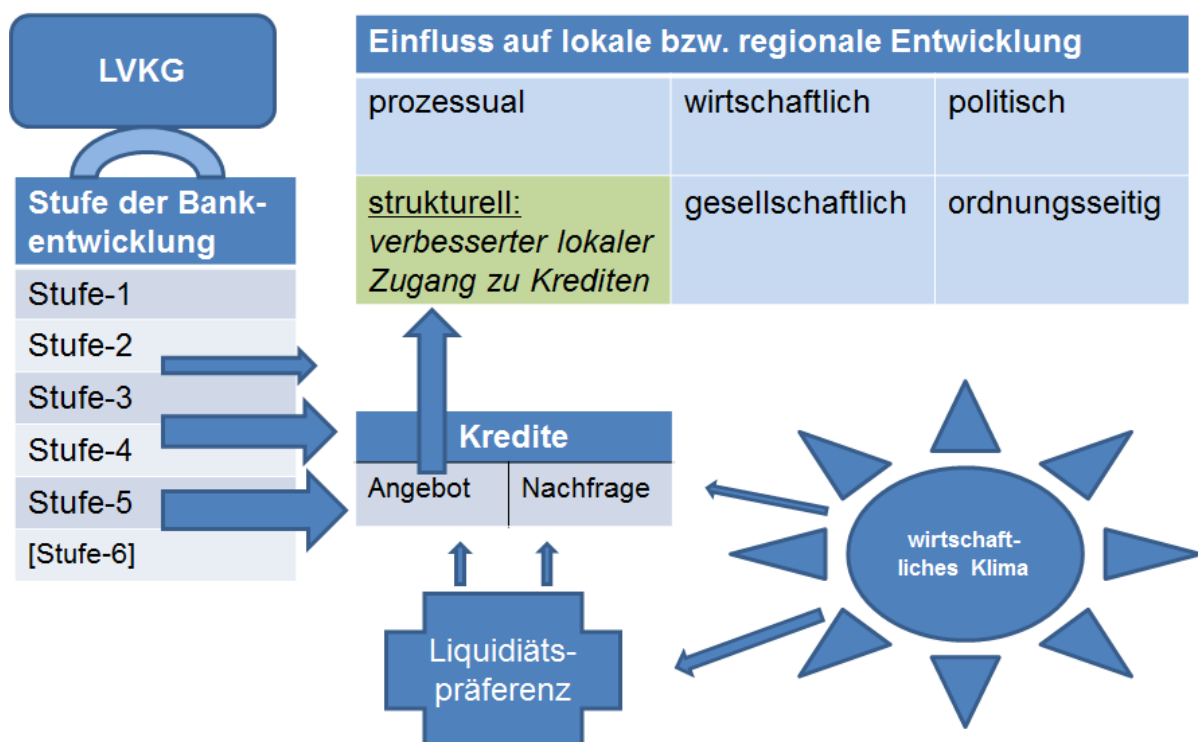
6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Als Resultat des in diesem Abschnitt ergänzend vorgenommenen Einbezugs des sog. Stages of Banking-Modells von Chick/Dow und dem damit verbundenen Ansatz der Regionalen Kreditverfügbarkeit lassen sich als Erweiterung zu denen im Ergebnis des Abschnitts 4 formulierten drei Hauptthesen die folgenden zwei abschließend hinzufügen:

Hauptthese-4) Mittels eines geeigneten Aufbaus von Apexstrukturen können Kreditgenossenschaften bzw. kreditgenossenschaftliche Systeme ihre Transaktionskosten senken und mit kommerziellen Banken vergleichbar konkurrenzfähige Finanzdienstleistungen anbieten.

Hauptthese-5) Für den Fall, dass kreditgenossenschaftliche Systeme es vermögen, die geschaffenen Apexstrukturen in entsprechender Dimension bzw. Quantität zu nutzen (signifikant hoher Kreditumfang/hoher Anteil an der Gesamtkreditvergabe), verbessern sie die Funktionalität des Finanzsystems im Hinblick auf die Unternehmensfinanzierung, indem sie eine durchgängig hohe und von gesamtwirtschaftlichen Einflüssen nicht überproportional beeinflusste regionale Verfügbarkeit von Krediten sicher zu stellen (vgl. Abb. 6-4).

Abbildung 6-4 Erweitertes integriertes Modell zum Zusammenhang zwischen Bankentwicklung, Kreditzugang und lokaler bzw. regionaler Entwicklung



Quelle: eigene Darstellung.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

6.5 Ergebnis von Studien zum Entwicklungsbeitrag des kreditgenossenschaftlichen Systems

Die US-amerikanische Entwicklungshilfeorganisation ACDI/VOCA hat als eine der aktivsten Unterstützer für die LVKG im Zeitraum der 2000er Jahre gewirkt. Begleitend zum Consulting hat sie in den Jahren 2004, 2005 und 2010 drei fragebogenbasierte Erhebungen zur Arbeit und Wirkung der LVKG in russischen Regionen durchgeführt. Das Untersuchungsobjekt war dabei das einzelne Mitglied bzw. das von ihm in der Regel betriebene landwirtschaftliche Unternehmen. Die nachfolgende Tabelle weist die Zusammensetzung der Befragten aus den einzelnen Regionen aus.

Tabelle 6-4 Überblick zu durchgeführten Studien von ACDI/VOCA zur Arbeit der LVKG und deren Einfluss auf die Arbeit der Mitglieder und ihrer Lokalität (Wohnort / Siedlung)

	Region	Jahr		
		2004	2005	2010
1	Wolgograd	x Podershka: 45 Befragte		
2	Orenburg	x Agrosojus: 14 Befragte	x 48 Befragte	
3	Perm	x Dowerie: 43 Befragte	x 55 Befragte	
4	Rostow	x Dowerie: 40 Befragte, Orlovsky: 40 Befragte		
5	Saratow	x Krestjanin: 43 Befragte, Nadezhda: 46 Befragte		x (16 LVKG, 40 Befragte)
6	Udmurtien	x Zardon: 40 Befragte		
7	Tschuwaschien	x Soglasiya: 37 Befragte		
8	Jaroslawl	x Sodruzhestvo: 46 Befragte		x (3 LVKG, 56 Befragte)
9	Mari-El		x 51 Befragte	x (3 LVKG, 40 Befragte)
10	Adygeja		x 40 Befragte	x (3 LVKG mit 24 Befragten, 2 andere Organisationen mit 20 Befragten)
11	Kalmückien		x 63 Befragte	x (1 LVKG, 15 Befragte)
12	Stawropol		x 50 Befragte	
13	Wologda			x (10 LVKG, 40 Befragte)

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

14	Kemerow			x (1 LVKG, 20 Befragte)
15	Pensa			x (11 LVKG, 44 Befragte)
	<i>Anzahl Regionen</i>	8	6	8
	<i>Anzahl LVKG</i>	10*	k.A.	48
	<i>Anzahl Befragte</i>	394*	307 ³⁴⁷	299

*45 Mitglieder pro LVKG angefragt. *450 Mitglieder insgesamt angefragt.

Quelle: eigene Darstellung auf Basis von ACDI/VOCA-Daten.

Die Mitglieder wurden dabei u.a. zur Veränderung des Umfangs der bewirtschafteten Fläche und der Veränderung der Anzahl der Arbeitskräfte befragt (vgl. die nachfolgenden Tabellen 6-5 und 6-7). Im Ergebnis kann konstatiert werden, dass im Zuge der Mitgliedschaft die Anzahl der eingesetzten Arbeitskräfte wuchs und im Hinblick auf die Landnutzung im Mittel:

- der Gesamtumfang des bewirtschafteten Landes um 70,9 % anstieg,
- das sich im Eigentum des Mitglieds befindliche Land um 132,2 % vergrößerte,
- und der Umfang des von dem Mitglied gepachteten Landes um 61,0 % anstieg.

In den drei Umfragen, die insgesamt eine Zeitspanne von 1998 bis 2010 abdecken, wird auch deutlich, dass speziell die Zeit zwischen 2003 und 2006 eine sehr wirtschaftlich dynamische war.

Tabelle 6-5 Vergleich der Anzahl von Arbeitskräften nach Art der Beschäftigung (2003)

Indikator jeweils zum Eintritt der Kreditnehmer in die LVKG	Jahr bzw. Zeitraum des Eintritts in die LVKG				
	1997-1999 52=100%	2000 37=100%	2001 73=100%	2002 69=100%	2003 77=100%
a) Prozentualer Anteil der Kreditnehmer, die Vollzeit-Kräfte beschäftigen	50	57	47	36	45
...im Jahr 2003	62	68	49	35	45
b) Durchschnittliche Anzahl an Vollzeitkräften je Kreditnehmer	5,2	9,4	7,8	6,6	11,4
...im Jahr 2003	9,6	9,7	9,3	6,3	11,4
c) Prozentualer Anteil der Kreditnehmer, die Teilzeit-Kräfte beschäftigen	6	11	11	3	4

³⁴⁷ Vgl. speziell zur Anzahl der Befragten in den Regionen ACDI/VOCA (2005), S. 13.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

...im Jahr 2003	6	14	12	4	4
d) Durchschnittliche Anzahl an Teilzeit-Kräften je Kreditnehmer	1,3	2,0	1,8	2,5	2,0
...im Jahr 2003	1,3	5,0	1,9	2,0	2,0
e) Prozentualer Anteil der Kreditnehmer, die Saison-Kräfte beschäftigen	33	38	28	30	31
...im Jahr 2003	33	38	34	33	31
f) Durchschnittliche Anzahl an Saison-Kräften je Kreditnehmer	9,2	11,6	8,4	15,2	11,4
...im Jahr 2003	10,7	15,6	11,6	15,0	11,4

Quelle: ACDI/VOCA (2004), S. 6.

Die Mitglieder wurden auch nach einer Bewertung der Rolle der LVKG für das unmittelbare Leben in der Gemeinschaft gefragt (vgl. Tabelle 6-6). Dabei wurde deutlich, dass die LVKG in erster Linie eine Bedeutung für das kreditierte Mitglied unmittelbar haben (ca. 60% Zustimmung), danach folgt eine Bewertung für die Bürger als solches auf dem Land (rund 20% Zustimmung) und auch generell für das ländliche Leben wird eine Bedeutung gesehen (ca. 15% Zustimmung).

Tabelle 6-6 Bewertung der Rolle der LVKG für das Leben vor Ort / auf dem Lande

	Umfrage im Jahr 2004		Umfrage im Jahr 2005	
	Anzahl	%	Anzahl	%
Spielt keinerlei Rolle	4	1	1	0
Spielt eine unbedeutende Rolle	31	8	10	3
Hat nur eine Bedeutung für das LVKG-Mitglied	219	56	184	60
Hat eine Bedeutung für viele Bürger auf dem Lande	74	19	66	22
Spielt eine große Rolle im ländlichen Leben	65	16	46	15
Keine Antwort	1	0	0	0

Quelle: ACDI/VOCA (2005), S. 11f.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Tabelle 6-7 Entwicklung des Umfangs der Landnutzung im Mittel pro Unternehmen

Kennziffer	Jahr des Eintritts in die LVKG											keine Antwort	Gesamt			
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008			2009	2010	
Anzahl Befragte	1	9	4	16	8	12	16	30	59	39	56	36	7	6	299	
Kennziffer zum Zeitpunkt des Erhalts des ersten Kredits																
In % der Befragten																
nutzten Land	100	100	75	94	63	58	56	57	78	79	70	67	43	67	71	
darunter pachteten	0	22	25	44	25	42	44	33	49	23	32	42	14	33	36	
Gesamt Fläche, ha	5	118	1120	273	81	2193	663	208	581	273	243	385	24	27	413	
davon in Eigentum	5	108	637	148	27	59	9	48	21	19	43	146	4	8	63	
davon in Pacht		43	1449	283	135	2908	840	266	880	868	433	386	60	39	684	
Kennziffer im Jahr 2009																
In % der Befragten																
nutzten Land	100	100	75	94	63	58	56	67	78	82	70	67	43	67	73	
darunter pachteten	0	44	50	75	25	33	44	47	51	21	30	42	14	33	39	
Gesamt Fläche, ha	120	600	2400	451	149	8535	726	329	584	288	296	385	24	27	692	
davon in Eigentum	120	518	854	185	59	1068	20	116	42	33	73	146	4	8	137	
davon in Pacht		185	2320	278	225	13006	908	303	828	994	503	386	60	39	1009	
Wachstum der Kennziffer im Jahr 2009 gegenüber den Werten zum Zeitpunkt des Erhalts des ersten Kredits																
Gesamt Fläche, ha	115	482,7	1280,0	178,2	68,6	6342,1	63,4	121,3	2,9	14,9	53,0	0	0	0	62278	
davon in Eigentum	115	409,9	216,3	36,2	32,6	1008,7	11,1	68,7	20,9	14,6	29,6	0	0	0	16437	
davon in Pacht	0,0	142,5	871,0	-4,3	90,0	10097,9	67,3	37,3	52,7	125,6	70,0	0	0	0	45122	
Prozentual Zunahme																
Gesamt Fläche, ha	2300,0	410,2	114,3	65,4	84,9	289,2	9,6	58,3	0,5	5,5	21,8	0,0	0,0	0,0	70,9	
davon in Eigentum	2300,0	378,7	33,9	24,4	121,6	1702,3	119,0	143,9	99,7	78,6	68,1	0,0	0,0	0,0	132,2	
davon in Pacht		335,3	60,1	-1,5	66,7	347,3	8,0	14,0	-6,0	14,5	16,2	0,0	0,0	0,0	61,0	

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Quelle: ACDI/VOCA (2010), S. 29.

Im Ergebnis der vordergründig als »Social Survey« konzipierten drei Befragungen von ACDI//VOCA wird somit im Hinblick auf den lokalen »Impact« festgestellt, dass der wesentliche Einfluss der Arbeit der LVKG auf das kreditierte Mitglied selbst und dessen daraus resultierende Wirken auf das unmittelbare Umfeld gesehen wird: Steigerung des Umfangs an bewirtschafteten Betriebsmitteln (insbes. Ackerboden / landwirtschaftliche Nutzfläche) und Erhöhung der Anzahl beschäftigter Vollzeitkräfte. Durch eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit der LVKG kann mit einem stärkeren und auch statistisch messbaren Einfluss auf die regionale Entwicklung gerechnet werden. Dazu müsste jedoch das Geschäftsvolumen der LVKG (insbes. ausgereichte Kredite / verwaltete Spareinlagen) insgesamt russlandweit signifikant steigen.

Im Hinblick auf die Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors im benachbarten Mittel- und Osteuropa könnte hier durchaus auf einen potenziellen Marktanteil von 5% bis 10% avisiert werden. Betrachtet man die Russische Föderation eher aus der Perspektive eines großen, landwirtschaftlich geprägten Flächenstaates kann mit Blick auf die Bedeutung des (Cooperative) Farm Credit-Systems in den USA speziell in Hinsicht auf die landwirtschaftlichen Kernregionen Russlands ggf. von einem punktuell höheren Potenzial ausgegangen werden.

Nach dieser Retrospektive soll sich im Folgenden der Arbeit einem gegenwärtig unmittelbar aktiven regionalen LVKG-Verbundsystem im Oblast Wologda zugewandt werden. Der Oblast als auch der LVKG-Verbund können in gewisser Weise auch beispielhaft für LVKG-Verbünde in anderen Regionen Russlands gesehen werden.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

6.6 Fallstudie zum Entwicklungsbeitrag in der Gegenwart: Das System ländlicher Verbraucherkreditgenossenschaften im Oblast Wologda

Im Oblast Wologda operieren 15 landwirtschaftliche Verbraucherkreditgenossenschaften der 1. Ebene gemeinsam als regionales System. Sie entstammen aus 14 der insgesamt 26 Rayone des Oblasts.³⁴⁸ Gemeinsam sind sie in der Oblastverbrauchercreditgenossenschaft (OLVKG) Wologda Kredit als Kreditgenossenschaft der 2. Ebene organisiert. Die jeweiligen LVKG werden überwiegend von Frauen geführt. Mit der nachfolgenden Abbildung wirbt das System für sich in der Außendarstellung.

Abbildung 6-5 Führungskräfte einzelner LVKG im Oblast Wologda



Quelle: OLVKG Wologda Kredit.

In jeder der 15 LVKG wird das typische Sparanlagen- und Kreditierungsgeschäft betrieben. Die gesetzliche Grundlage ist folglich das in Abschnitt 5.3.4 erläuterte Föderale Gesetz Nr. 193-FS »Über landwirtschaftliche Kooperation«. Zum 01. Januar 2021 umfasste die Anzahl der Mitglieder insgesamt 8.334. Im Jahresverlauf wurden einschließlich der OLVKG Kredite

³⁴⁸ Im Oblast gibt es mindestens eine weitere LVKG, die nicht dem System angehört.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucher kreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

im Umfang von rund 845 Millionen Rubel ausgereicht. Bei einem Umrechnungskurs von 90 RUB/EUR entspricht das rund 9,4 Millionen Euro. Der Kreditbestand lag einschließlich der OLVKG bei 574 Millionen Rubel, was rund 6,4 Millionen Euro entspricht (vgl. nachfolgende Tabelle). Im Folgenden wird zunächst im Überblick der Oblast und eine der LVKG (Sodruschestwo) näher vorgestellt. Danach erfolgt eine weitere Betrachtung des Systems insgesamt.

Tabelle 6-8 Kreditierungstätigkeit der LVKG und der OLVKG im Jahr 2020

Nr.	Bezeichnung	Jahr der Gründung	Bilanzsumme (TRUB)	Spareinlagen der Mitglieder (TRUB)	Summe der im Jahresverlauf 2020 insgesamt ausgereichten Kredite (TRUB)	Bestand an ausgereichten Krediten zum 01.01.2021 (TRUB)
1	LVKG Dowerie Werchowaschski Rajon	2000	176.439	110.706	152.346	111.325
2	LVKG Sodruschestwo Sjamschenski Rajon	2002	115.030	83.402	160.011	81.494
3	LVKG Vsaimnuu Kredit Ust-Kubinski Rajon	2003	76.908	53.400	141.366	64.191
4	LVKG Tarnoga-Kredit Tarnogski Rajon	2003	71.617	55.699	47.553	50.762
5	LVKG Njukseniza-Kredit Njuksenski Rajon	2004	65.435	20.786	49.481	45.499
6	LVKG Partner Charovski Rajon	2003	41.709	34.240	25.462	27.127
7	LVKG Sokol Sokolski Rajon	2004	36.014	23.520	55.798	24.965
8	LVKG Agrosaim Beloserski Rajon	2006	32.914	19.899	16.246	25.556
9	LVKG Nikolsk Nikolskij Rajon	2006	30.149	16.698	33.199	28.800
10	Agro-Kredit Nikolski Rajon	2012	23.165	14.193	22.630	19.612
11	LVKG Woschera-Kredit Woschegodski Rajon	2006	20.968	15.033	15.734	18.772
12	LVKG Schujski Meschduretschenski Rajon	2003	20.249	14.486	8.496	10.952
13	LVKG Fermer-Kredit Ustjuschenski Rajon	2011	19.150	7.957	24.678	13.738
14	LVKG Sojus-K Totemskij Rajon	2010	15.554	12.024	29.708	14.673
15	LVKG Tschagoda-Kredit Tschagodoschtschenski Rajon	2004	7.245	2.812	12.763	3.695
16	<i>OLVKG Wologda-Kredit</i>	<i>2003</i>	<i>35.915</i>	<i>1.043</i>	<i>48.620</i>	<i>32.428</i>
	Gesamt:		788.461	485.898	844.091	573.589

Quelle: OLVKG Wologda Kredit.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

6.6.1 Der Oblast Wologoda

Der Oblast Wologoda ist Teil des nordwestlichen Föderationsbezirks Russlands. Er hat eine Gesamtfläche von 144,5 km² und ist damit um etwas mehr als 30 % größer als die fünf neuen deutschen Bundesländer zusammen mit dem Land Berlin (108.949 km²)³⁴⁹. Insgesamt leben jedoch nur knapp 1,2 Millionen Einwohner in der Region (vgl. allein nur in den fünf neuen Bundesländern leben 12,53 Mio. Einwohner³⁵⁰). Die zwei größten Städte sind die Oblasthauptstadt Wologda (ca. 311 Tausend Einwohner³⁵¹) als administratives Zentrum und Tscherepowjez als industrielles Zentrum – speziell der Stahlindustrie (ca. 318 Tausend Einwohner³⁵²). Der Oblast besteht aus diesen zwei Stadtregionen und 26 Rayonen im Sinne von territorialen Verwaltungseinheiten – räumlich vergleichbar in etwa mit Landkreisen in Deutschland.³⁵³ Der Oblast betreibt eine sehr aussagekräftige Internetseite als Informationsportal in russischer und englischer Sprache (<http://www.vologda-oblast.ru/>).

Abbildung 6-6 Der Oblast Wologoda und seine einzelnen Rayone (Bezirke)



Quelle: <http://www.vologda-oblast.ru/municipality/>

³⁴⁹ Vgl. Statista (2021b).

³⁵⁰ Vgl. Statista (2021a).

³⁵¹ http://www.vologda-oblast.ru/municipality/g_vologda/

³⁵² http://www.vologda-oblast.ru/municipality/g_cherepovets/

³⁵³ <http://www.vologda-oblast.ru/municipality/>

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

6.6.2 Die LVKG Sodruschestwo

Die folgenden Ausführungen sollen der möglichst plastischen Darstellung der praktischen Tätigkeit einer typischen LVKG im Oblast Wologda dienen. Hierzu wird die LVKG Sodruschestwo vorgestellt. Diese wurde am 12. April 2002 gegründet. Ihr Sitz befindet sich in dem namensgebenden Ort Sjamsch des Sjamschenski Rayons³⁵⁴. Dessen Fläche (3.900 km²)³⁵⁵ entspricht in etwa der eines Fünftels des Freistaates Sachsen (18.450 km²).³⁵⁶ Der Landkreis hat nur knapp 7.900 Einwohner und eine Nord-Süd- bzw. Ost-West-Ausdehnung von ca. 70 Kilometern.³⁵⁷ Im Vergleich selbst zu den ostdeutschen Verhältnissen ist die Besiedlungsdichte demnach sehr-sehr gering. So hat z.B. der sächsische Landkreis Mittelsachsen eine Fläche von ca. 2.100 km² (entspricht 53% der Fläche des Sjamschenski Rajons) bei rund 303.000 Tausend Einwohnern (entspricht etwas mehr als dem 38-fachen der Einwohnerzahl des Sjamschenski Rayons).³⁵⁸ Die Gründung der LVKG Sodruschestwo erfolgte durch Frau Nina Tscherepanowa (Черепанова Нина Анатольевна). Nach eigener Aussage begann sie den Aufbau der Kreditgenossenschaft allein mit »Stift und Zettel«, d.h. ohne jegliche weitere technische Hilfsmittel. Die Motivation ergab sich insbesondere durch eine Informationskampagne des EU-Projekts TACIS mit der Bezeichnung »Strategy for Rural Credit Cooperation Development« in den Jahren 2000-2001. Die LVKG umreißt ihre Mission im öffentlichen Prospekt-Flyer folgendermaßen:³⁵⁹

- Verbesserung der Lebensqualität der ländlichen Bevölkerung,
- Mobilisierung von Ersparnissen für die sozio-ökonomische Entwicklung des Rayons,
- Erhöhung der Zahl an kleineren und mittleren Unternehmen und
- Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze und Finanzierungsquellen zur Ergänzung des örtlichen öffentlichen Budgets.

Zum Beginn des Jahres 2021 beschäftigte die Kreditgenossenschaft zehn Angestellte. Davon waren acht in Vollzeit und zwei in Teilzeit tätig. Zwei der Vollzeitkräfte befanden sich im

³⁵⁴ Der Ort Sjamsch hat den Status einer Siedlung (sjelo).

³⁵⁵ Vgl. Oblast Wologda (2021).

³⁵⁶ Vgl. Statista (2021b).

³⁵⁷ Vgl. Frolow (2021b), S. 3. In Bezug auf die räumliche Lage der TU Bergakademie Freiberg entspräche dies einem Raum, der sich in etwa im Westen bis Chemnitz und im Osten bis Dresden erstreckt.

³⁵⁸ Vgl. Landkreis Mittelsachsen (2021).

³⁵⁹ Vgl. Sodruschestwo (2018, 2019).

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Mutterschutz.³⁶⁰ Die Anzahl der Mitglieder belief sich auf 1.338. Im Grunde weisen alle Mitglieder dabei einen Bezug zur Landwirtschaft auf. Im einfachsten Fall betreiben sie häuslichen Gartenbau und oder halten sich Tiere. Dadurch erfüllt die LVKG problemlos die gesetzliche Untergrenze von 80% Anteil landwirtschaftlicher Mitglieder. Die Abbildung 6-8 zeigt die Entwicklung der Mitgliederzahl seit dem Jahr 2010. Bis zum Jahr 2016 wuchs diese stetig auf bis knapp 1.400. Zuletzt ging sie etwas zurück. Der Sitz der LVKG befindet sich im lokalen Verwaltungsgebäude des Ortes Sjamsch.³⁶¹ Im Objekt selbst sind weitere Verkaufs- und Dienstleistungsangebote angesiedelt – darunter auch ein weiterer Anbieter von Kleinkrediten (Mikrofinanzorganisation).

Abbildung 6-7 Der Sitz der LVKG im örtlichen Verwaltungsgebäude



Bildquelle: Thomas Schumann (Autor).

Über die Zusammensetzung der Mitgliederschaft der LVKG gibt die nachfolgende Tabelle im Detail Auskunft.

³⁶⁰ Information von Frau Dr. Nadjeschda Petuchova (OLVKG Wologoda Kredit) mit Stand vom 13.05.2021.

³⁶¹ Der Sitz im örtlichen Verwaltungsgebäude ist nach Beobachtung des Autors gleichfalls typisch für LVKG in der Russischen Föderation.

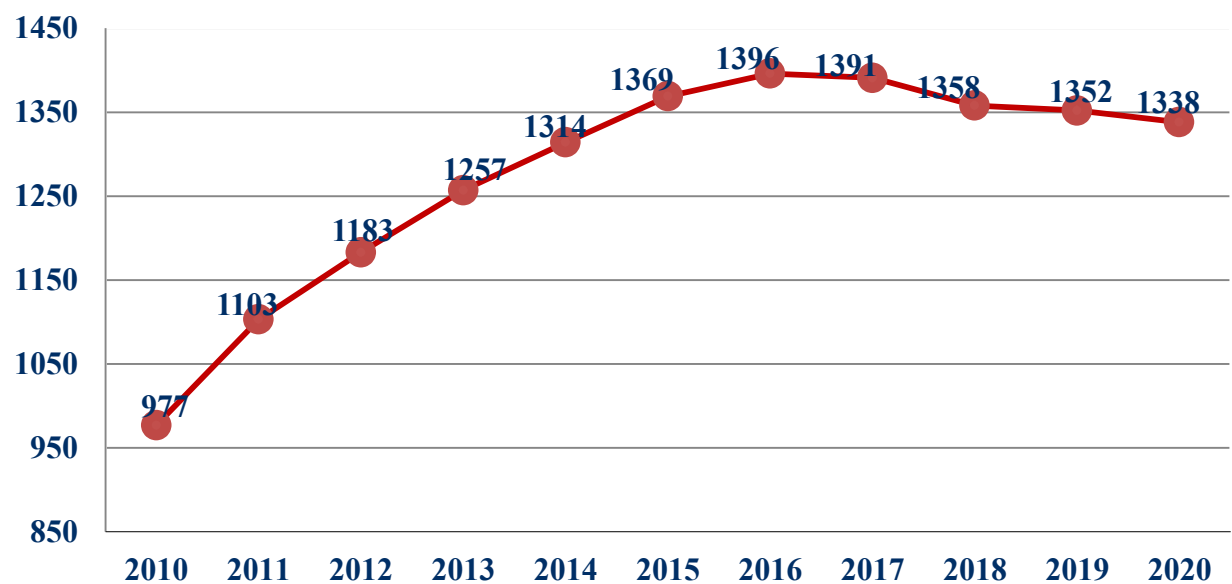
6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Tabelle 6-9 Zusammensetzung der Mitgliedschaft

Gruppe	Anzahl	Relativer Anteil
Landwirte	6	0,4 %
Nebenerwerbslandwirte	385	29 %
Personen (Einzelunternehmer), die sich im Bereich des Angebots landwirtschaftlicher Dienstleistungen betätigen	28	2%
Personen, die sich mit Pflanzenbau und Tierhaltung beschäftigen (für eigene Zwecke – ohne Verkauf von Erzeugnissen)	911	68%
Organisationen (juristische Personen), die landwirtschaftsunterstützende Dienstleistungen anbieten (Wasserversorgung, Handel mit Produkten und verarbeitenden Waren, Lieferung von Brennholz)	8	0,6 %
Gesamt	1338	100 %

Quelle: Sodruschestwo (2021), S. 5.

Abbildung 6-8 Entwicklung der Anzahl der Mitglieder im Zeitraum von 2000 bis 2020



Quelle: Sodruschestwo (2021), S. 6.

Bei einem Besuch des Autors vor Ort am 17. September 2019 wurden zwei kreditnehmende Mitglieder besucht: ein Landwirt und ein holzverarbeitender Betrieb (vgl. Abb. 6-10 bis-12). Der Inhaber des letzteren verwies im Gespräch auf die hohe Bekanntheit der LVKG im Rayon. Er sagte in diesem Zusammenhang plakativ »Die Genossenschaft – ja die kennt ja jeder«. Diese Aussage ist bei etwas über 1.300 Mitgliedern und den rund 7.900 Rayons-Einwohnern insgesamt sehr gut nachvollziehbar.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Abbildung 6-9 Stallung eines Landwirts – Außenbereich



Bildquelle: Thomas Schumann (Autor).

Abbildung 6-10 Stallung eines Landwirts – Innenbereich



Bildquelle: Thomas Schumann (Autor).

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Abbildung 6-11 Betriebshof eines holzverarbeitenden Betriebs



Erläuterung: links: Vorsitzende der LVKG Sodruschestwo, rechts: Mitglied und Inhaber des holzverarbeitenden Betriebs, Bildquelle: Thomas Schumann (Autor).

Was den Zweck der an die Mitglieder ausgereichten Kredite anbetrifft, überwiegen mit rund 70% Finanzierungen im Zusammenhang mit Bautätigkeiten, der Instandsetzung von Gebäuden und dem Kauf von Wohnraum (vgl. nachfolgende Abb. 6-12). Kredite für kleinunternehmerische Zwecke hatten einen Umfang von 12,5%. Für landwirtschaftliche Zwecke wurden 7,6% der Kredite eingesetzt. Der Anteil der Kredite für kleinunternehmerische Zwecke war in den beiden Vorjahren mit 16% (2018³⁶²) bzw. 21% (2019³⁶³) höher. Konkret wurden im Jahr Darlehen an insgesamt zehn Kleinunternehmer in einem Gesamtumfang von knapp 12 Mio. Rubel (ca. 133 TEUR) ausgereicht.³⁶⁴ Diese Komposition der Kreditnachfrage ist letztlich auch ein Spiegelbild der sozio-ökonomischen Umstände im Rayon. Insbesondere das Jahr

³⁶² Vgl. Sodruschestwo (2019).

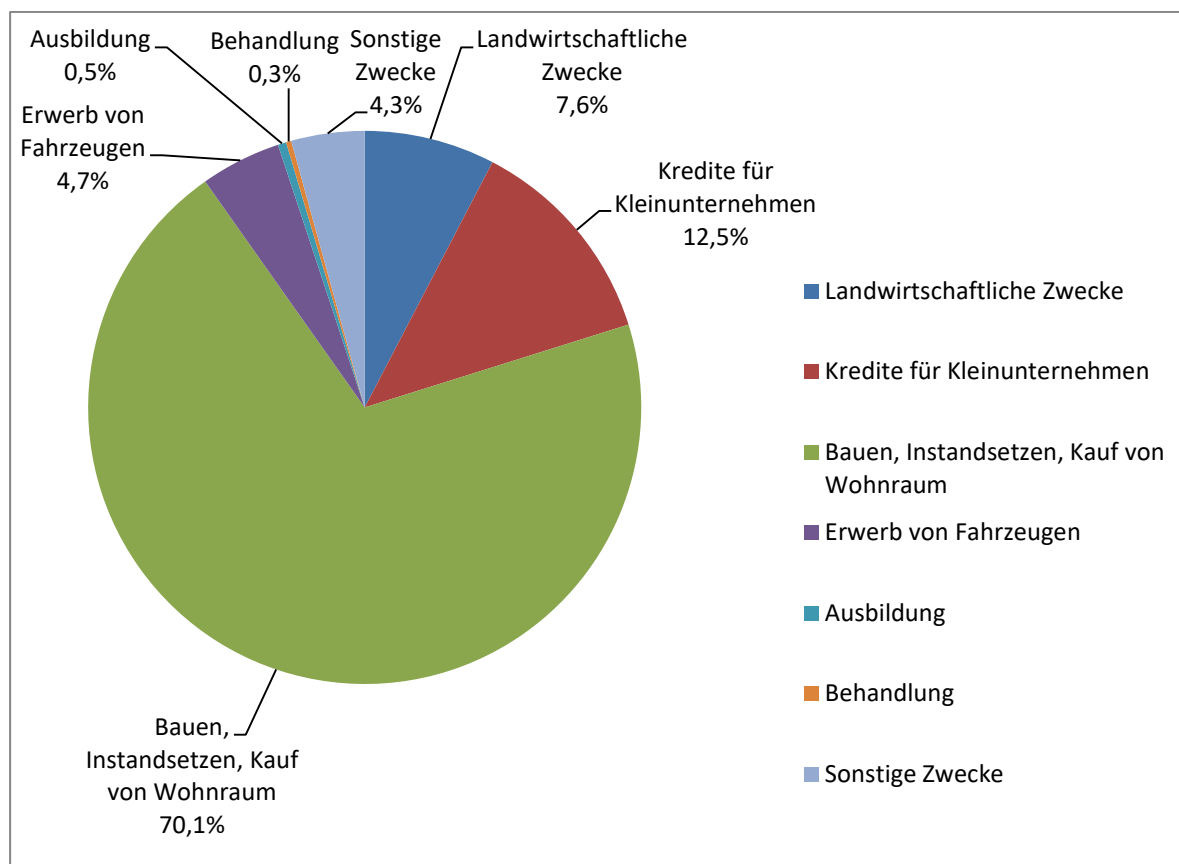
³⁶³ Vgl. Sodruschestwo (2020, S. 14). Im Jahr 2017 lag er mit 9% allerdings auch noch niedriger als im Jahr 2020. Vgl. dazu Sodruschestwo (2018).

³⁶⁴ Information von der Vorsitzenden der LVKG Frau Ludmila Saschnjuk (Сажнюк Людмила Леонидовна).

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

2020 war auch ein Jahr, das in der Arbeit der LVKG stark mit von Problemen der Einhaltung der Zahlungspläne geprägt war. Es kann hier kurzfristig ein unmittelbarer Zusammenhang mit der coronapandemie-bedingten Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage gesehen werden.³⁶⁵ Zugleich dürfte sich die seit Jahren im Land insgesamt stagnierende wirtschaftliche Entwicklung zusammen mit dem Rückgang verfügbarer Einkommen auswirken (vgl. dazu Kapitel 3).

Abbildung 6-12 Überblick zu den ausgereichten Krediten nach Zielstellung im Jahr 2020 – prozentuale Verteilung



Quelle: Sodruschestwo (2021), S. 10.

Die Tabelle 6-10 weist die Zusammensetzung der der LVKG zur Verfügung stehenden Mittel für die Unterstützung ihrer Mitglieder mit Krediten aus (Fonds zur gegenseitigen finanziellen Hilfe / vgl. Abschnitt 5.4.1). Er umfasst einen Betrag von rund 110,5 Millionen Rubel, was in etwa 1,23 Millionen Euro entspricht. Dieser besteht zu rund 75% aus Ersparnissen, die die Mitglieder der LVKG zur Nutzung überlassen. Rund 10% werden durch die Mitgliederanteile gebildet. Danach folgen mit jeweils rund 5% der Reservefonds und Mittel der Oblastverbrau-

³⁶⁵ Zur Problematik der Verschuldung privater Haushalte in Russland vgl. World Bank (2019).

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucher kreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

cherkreditgenossenschaft Wologda Kredit. Die restlichen insgesamt 5% bestehen aus dem Sicherungsfonds, weiteren Fondsrückstellungen und einbehaltenem Gewinn. Die Kreditvergabe über das Jahr 2020 verlief dynamischer als im Jahr 2019. Es wurden dabei Kredite im Gesamtumfang von umgerechnet 1,78 Millionen Euro ausgereicht (vgl. Abb. 6-13). Im Ergebnis lag aber der Gesamtbestand an Krediten zum Ende des Jahres mit umgerechnet 0,9 Millionen Euro etwas unter dem Niveau des Jahres 2019 (vgl. Abb. 6-14). Ein im Laufe des Jahres 2020 ausgereichter Kredit hat eine durchschnittliche Größe von 196 Tausend Rubel, was in etwa 2.180 Euro entsprach (vgl. Tab. 6-11). Die Laufzeit betrug im Durchschnitt etwas knapp über 11 Monate. In der Langfristbetrachtung zeigt sich eine insgesamt positive Entwicklung der Kreditierungstätigkeit (vgl. Abb. 6-15).

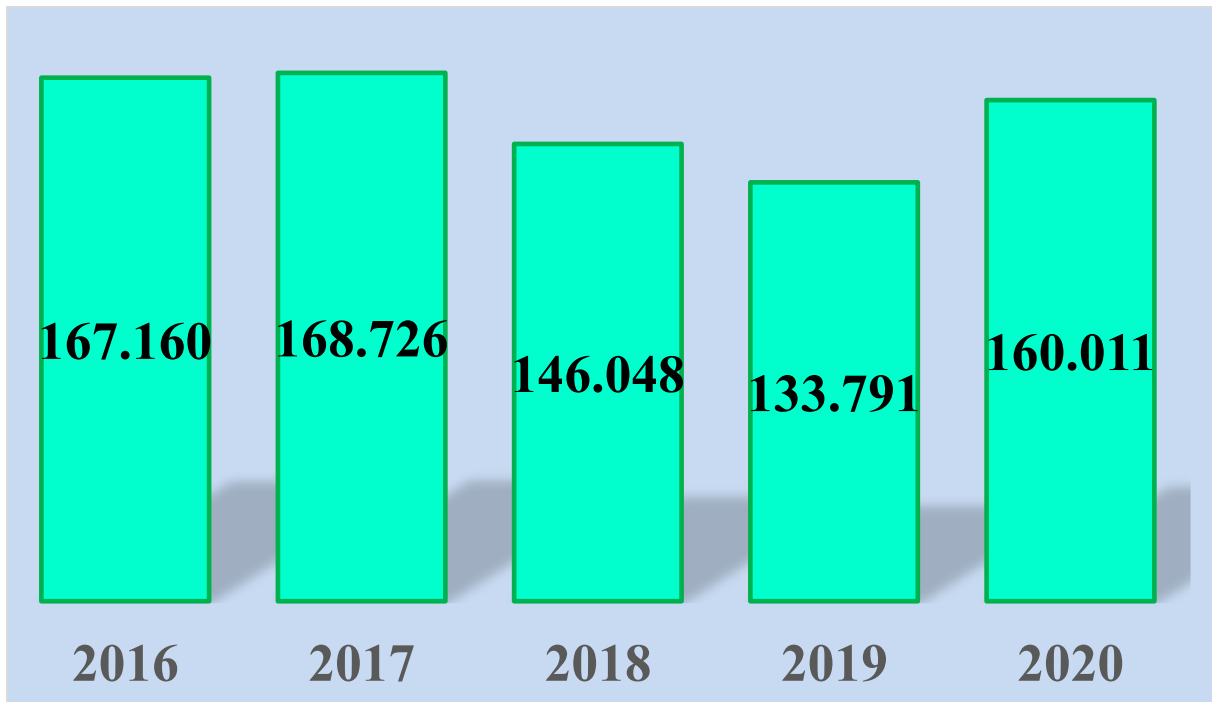
Tabelle 6-10 Zusammensetzung der kreditgenossenschaftlichen Fonds zur gegenseitigen Hilfe insgesamt in TRUB

Element	Zum 01.01.2020	Zum 01.01.2021	Relativer Anteil	Veränderung 2020-2021
Mitgliederanteile	11.416	11.362	10,3 %	-54
Ersparnisse der Mitglieder	74.688	83.401	75,5 %	+8 713
Darlehen der OLVKG Wologda Kredit	5.329	5.204	4,7 %	-125
Reservefonds	5.605	5.985	5,4 %	+380
Sicherungsfonds	3.235	3.573	3,2 %	+388
sonstige Fonds	464	622	0,6%	+158
nichtausgeschütteter Gewinn	439	351	0,3 %	-88
Gesamt	101 176	110 498	100 %	+9 322

Quelle: Sodruschestwo (2021), S. 7.

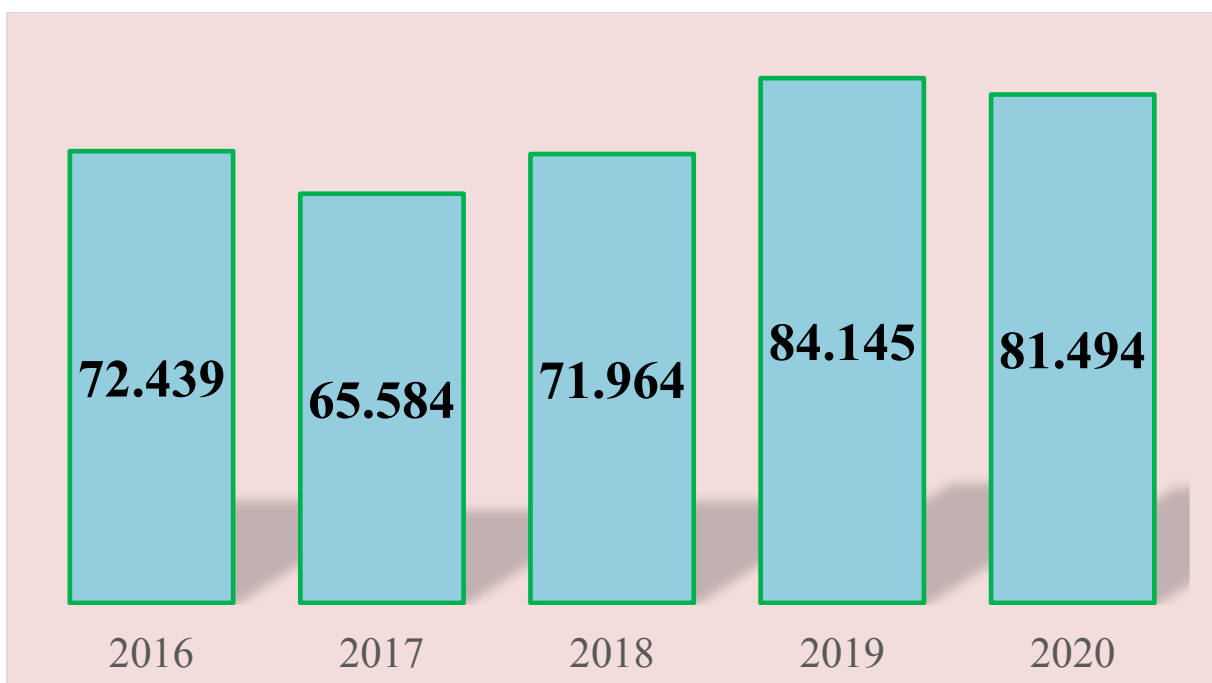
6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Abbildung 6-13 Entwicklung der jährlichen Ausreichung von Krediten im Zeitraum von 2016 bis 2020 in TRUB



Quelle: Sodruschestwo (2021), S. 8.

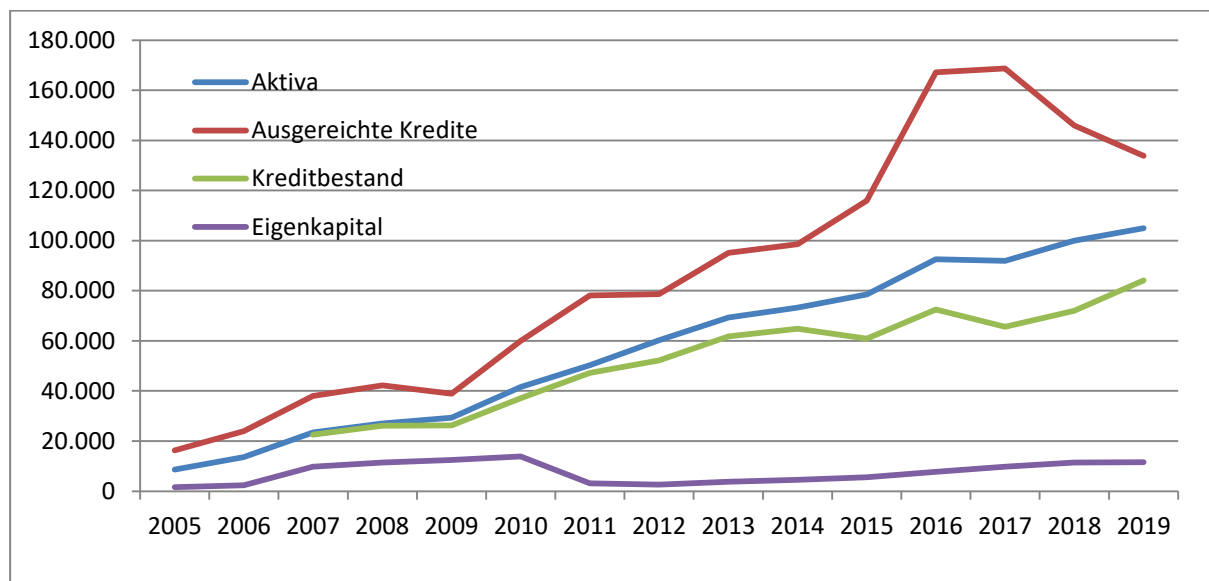
Abbildung 6-14 Entwicklung des Bestands an ausgereichten Krediten im Zeitraum von 2016 bis 2020 in TRUB



Quelle: Sodruschestwo (2021), S. 9.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Abbildung 6-15 Entwicklung der Kreditierungstätigkeit der LVKG Sodruschestwo im Zeitraum von 2005-2019



Quelle: OLVKG Wologda Kredit (2020).

Tabelle 6-11 Laufzeit und mittlerer Umfang der ausgereichten Kredite im Jahr 2020

Mittlere Laufzeit der Kredite in Monaten					Mittlerer Umfang der ausgereichten Kredite				
Q-1	Q-2	Q-3	Q-4	2020	Q-1	Q-2	Q-3	Q-4	2020
11,17	11,86	10,43	10,98	11,09	156,41	181,73	234,19	204,20	195,61

Quelle: OLVKG Wologda Kredit (2021).

Die Zinsmarge lag im Jahr 2020 bei rund 9,5% (vgl. nachfolgende Tabelle). Die Inflation in der Russischen Föderation betrug dabei 4,77% im Jahr 2019. Im Jahr 2020 belief sie sich auf 3,22%.³⁶⁶ Die Zinsmarge ist der finanzielle Eckpfeiler des Geschäftsmodells der LVKG. Dadurch, dass keine Kontoführung für die Mitglieder betrieben werden kann, wird die Darlehensreichung im Wesentlichen auf den Mitteln aufgebaut, die die Mitglieder der LVKG im Wege der formal als Darlehen überlassenen Mittel der Kreditgenossenschaft zur Verfügung stellen.

³⁶⁶ Vgl. Statista (2021c).

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Tabelle 6-12 Übersicht zur Zinsdifferenz zwischen Spareinlagen und vergebenen Krediten

Jahr	Mittlerer Zinssatz auf entgegengenommene Spareinlagen	Mittlerer Zinssatz auf ausgereichte Kredite	Zinsmarge
2019	8,11	17,51	9,6
2020	7,76	17,27	9,51
Veränderung	-0,35	-0,24	-0,09

Quelle: Sodruschestwo (2021), S. 11.

Die LVKG führt jährlich eine Hauptversammlung durch. Diese wird im örtlichen Kulturhaus von Sjamsch veranstaltet. Auf der letzten Hauptversammlung am 16. April 2021 wurde auch wie in den Vorjahren abschließend eine Zielstellung für das Folgejahr (im dem Fall 2021) beschlossen. Diese umfasst im Einzelnen die folgenden Punkte:

- Fortführung der Finanzierung sozial-bedeutender Bereiche der Wirtschaft im Rayon (kleine Unternehmen, Bau von Wohnraum),
- Fortführung des Aufbaus des Eigenkapitals,
- weitere Verbesserung der internen Abläufe im Zusammenhang mit der Ausreichung von Krediten,
- vertiefte Analyse der Zahlungsfähigkeit von Kreditnehmern und Kreditbürgen,
- Verringerung des Umfangs von Zahlungsrückständen (von Kreditnehmern),
- Verstärkung der Kontrolle von Ausfallrisiken und der finanziellen Stabilität,
- an der Erhöhung der Kompetenzen der Mitglieder im Umgang mit Finanzmitteln (»financial literacy«) arbeiten.

Im Vorjahr 2019 wurde als zusätzliches Ziel noch die Erschließung günstiger Refinanzierungsquellen benannt.

Die Vorsitzende der LVKG Frau Ludmila Saschnjuk (Сажнюк Людмила Леонидовна) berichtete auch in einem von dem Autor mit ihr und ihren Mitarbeiterinnen geführten Gespräch, dass die örtliche Verwaltung insbesondere zu dem Zeitpunkt auf die Arbeit der LVKG aufmerksam wurde, als die letzte vor Ort noch vorhandene Bankfiliale der Rosselchosbank schloss. Die LVKG war zum Beispiel im Jahr 2016 auch ein Partner für lokale Schulen, um Schüler bei Lokalterminen über den Umgang mit Bankdienstleistungen zu

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

unterrichten.³⁶⁷ Um die Arbeit der LVKG gedanklich in die wirtschaftliche Situation des Rayons besser einzuordnen, erfolgen im nächsten Abschnitt einige weitere Erläuterungen zu den Gegebenheiten vor Ort.

6.6.3 Der Sjamschenski Rayon

In einem knapp 40-seitigen öffentlich-zugänglich gemachten Bericht des Leiters des Sjamschenski Rayons, Herr Alexander Frolow, zur sozio-ökonomischen Entwicklung des Bezirks im Jahr 2020 wird auch im Abschnitt zur Situation und Entwicklung kleiner Unternehmen auf die stabile Arbeit der LVKG verwiesen.³⁶⁸ Der Rayon selbst ist sehr stark durch die Forst- und Landwirtschaft geprägt. Rund 20% der Erwerbstätigen arbeiten im Bereich des Holzeinschlags und der Holzweiterverarbeitung.³⁶⁹ Die Wirtschaftsleistung insgesamt wird von über 50% durch Landwirtschaft, Jagd und Forstwirtschaft geprägt. Danach folgen Einzelhandel und Gastronomie mit 23% bzw. 21%. Der geringe Anteil des Verarbeitenden Gewerbes erklärt sich aus einem benannten Unternehmen im Bereich der Erzeugung von Backwaren.

Tabelle 6-13 Verteilung der Wertschöpfung auf einzelne Bereiche im Rayon

Landwirtschaft, Jagd und Forstwirtschaft	Einzelhandel und Gastronomie	Transport und Kommunikation	Verarbeitendes Gewerbe	Dienstleistungen
54%	23%	21%	1%	1%

Quelle: Frolow (2021b), S. 6.

Im Rayon waren zum Ende des Jahres 2020 insgesamt 243 KMU registriert. Darunter befanden sich 38 kleine, ein mittleres Unternehmen und 204 Einzelunternehmer. Im Jahresverlauf wurden 28 Unternehmen neu registriert, darunter waren 25 Einzelunternehmer und drei juristische Personen.³⁷⁰

Tabelle 6-14 Aufteilung der Kleinunternehmen auf einzelne Wirtschaftsbereiche

Holzeinschlag	Einzelhandel	Transporttätigkeiten	Landwirtschaft	Holzbearbeitung	Sonstiges
28%	20%	15%	10%	1%	22%

Quelle: Frolow (2021a), S. 19.

³⁶⁷ Vgl. Oblast Wologda (2016).

³⁶⁸ Vgl. Frolow (2021b), S. 10f. Der Link zur offiziellen Internetseite des Rayons ist unter Sjamschenski Rajon (2021) verzeichnet.

³⁶⁹ Vgl. Frolow (2021b), S. 6.

³⁷⁰ Vgl. Frolow (2021b), S. 9.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Die Hauptinvestitionstätigkeit im Rayon lag im Bereich der Holzwirtschaft, wo auch die größten Unternehmen zu finden sind. So wurde von einem Unternehmen (WologdaLesChos) in eine moderne Anlage zum Abrichten von Holz investiert und sechs neue Arbeitsplätze geschaffen.³⁷¹ Das Studium dieses wenngleich sehr-sehr kleinen Ausschnitts der wirtschaftlichen Tätigkeit im Rayon Sjamsch liefert gewissermaßen auch einen Bildpunkt im Hinblick auf die Frage, wie sich die wirtschaftliche Entwicklung im Rayon weiter gestalten ließe. Ein Ansatzpunkt könnte in einer weit stärkeren Verarbeitung des Rohstoffs Holz zu Fertigprodukten sein. Der Rayonsleiter nennt im Ergebnis der Entwicklungen im Jahr 2020 folgende Herausforderungen für die weitere sozio-ökonomische Entwicklung in der Mikroregion.³⁷²

- Anhaltend zurückgehende Bevölkerungsanzahl insbesondere im erwerbsfähigen Alter, Mangel an Fachkräften v.a. im sozialen Bereich, geringes Beschäftigungsniveau von Personen in ländlichen Siedlungen,
- die demografische Entwicklung führt auch zu steigendem Aufwand für Sozialleistungen,
- vom Oblastdurchschnitt nach unten abweichendes Einkommensniveau bzw. Lohnniveau,
- deutliches Problem mit informellen Tätigkeiten und daraus resultierenden Verlusten an Steuereinnahmen (insbes. Einkommenssteuer),
- mangelnde Versorgung mit Gas, starke Abnutzung des Wohnungsbestandes sowie verschlissener Zustand der Versorgungsleitungen für Wärme und Wasser und der Abwasserleitungen (was auch zu hohen Kosten für kommunale Dienstleistungen führt),
- geringes Niveau der Erschließung von Grundstücken für die Bebauung,
- schlechter Zugang zu Waldflächen für Inhaber kleiner Unternehmen bremst die Durchführung von Investitionsprojekten im Bereich der Weiterverarbeitung von Holz,
- ungleichmäßiger Ausbaustand der Telekommunikationsinfrastruktur (Internet, Telefonie, Mobilfunk) behindert den Abbau von Mängeln des Zugangs zu elektronischen Dienstleistungen der Bevölkerung.

6.6.4 Weitere LVKG im Oblast-System

Im Gesamtblick auf das regionale System ist die LVKG Sodruschestwo die zweitgrößte LVKG der 1. Ebene und gehört neben der LVKG Dowerie (Werchowaschski Rajon) zu den

³⁷¹ Vgl. Frolow (2021b), S. 11f. (ВОЛОГДАЛЕСХОЗ / siehe auch <https://vologdaleshoz.ru/>).

³⁷² Vgl. Frolow (2021b), S. 41f.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucher kreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

zwei mit Abstand größten innerhalb des Systems. Die Tabelle 6-15 weist dabei auf die Vielfalt der durchschnittlichen Kreditlaufzeiten sowie Einlage- und Kreditzinsen hin.

Tabelle 6-15 Übersicht zur Zinsdifferenz zwischen Spareinlagen und vergebenen Krediten im Jahr 2020

LVKG	Mittlere Laufzeit der Kredite in Monaten	Mittlerer Umfang der ausgereichten Kredite	Mittlerer Zinssatz auf entgegengenommene Ersparnisse	Mittlerer Zinssatz auf ausgereichte Kredite
LVKG Fermer-Kredit	16,80	262,53	10,19	18,91
LVKG Dowerie	13,81	205,43	9,47	16,63
LVKG Sodruschestwo	11,09	195,61	7,73	17,26
LVKG Partner	8,81	208,56	8,91	19,66
LVKG Vsaimnui Kredit	17,08	273,44	8,08	16,68
LVKG Tarnoga-Kredit	26,20	242,62	6,07	17,42
LVKG Schujskij	14,69	110,76	8,27	25,60
LVKG Njukseniza-Kredit	19,48	251,17	5,18	14,80
LVKG Sokol	6,67	449,98	11,50	16,45
LVKG Sojus-K	19,50	288,43	7,07	18,91
LVKG Tschagoda-Kredit	11,37	172,47	8,09	18,72
LVKG Agrosaim	19,22	100,91	10,48	19,00
LVKG Nikolsk	18,13	118,57	9,42	18,49
LVKG Woschera-Kredit	21,48	119,21	8,00	19,61
LVKG Agro-Kredit	25,92	142,33	9,00	21,22
Gesamt	16,68	209,47	8,50	18,62

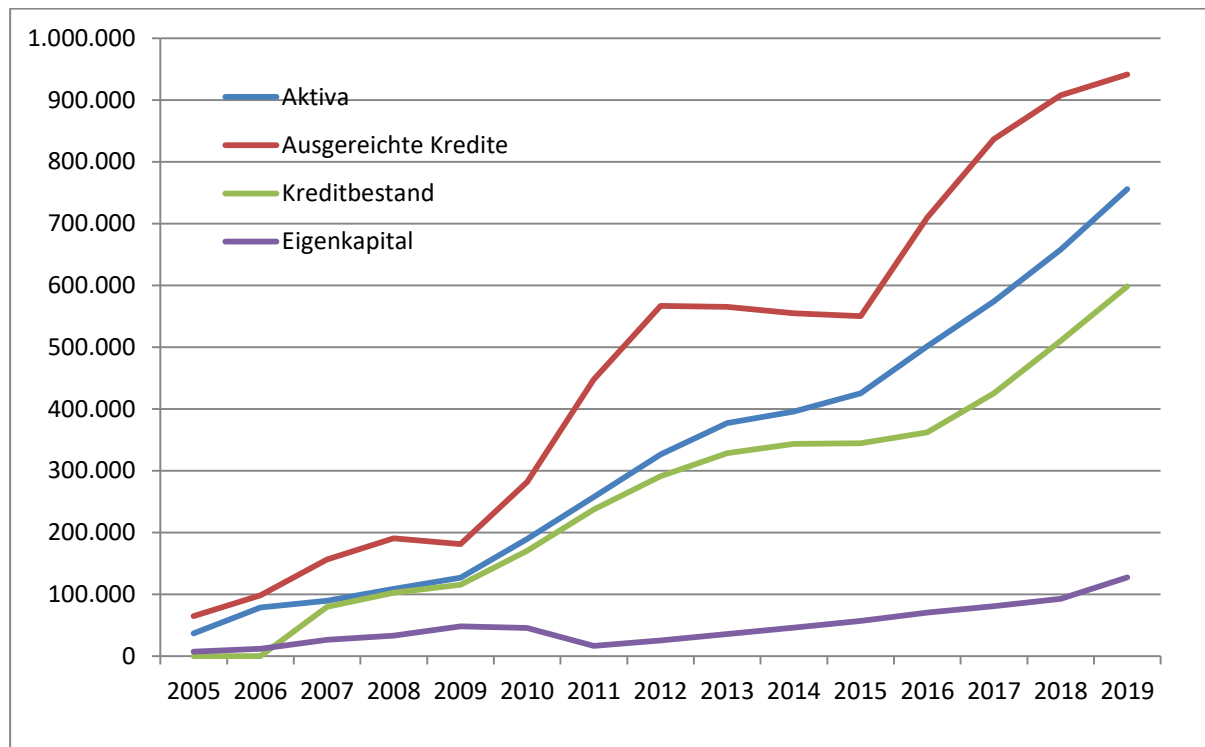
Quelle: OLVKG Wologda Kredit.

So liegt die kürzeste durchschnittliche Laufzeit bei knapp unter sieben Monaten (LVKG Sokol) und die längste bei knapp über 26 Monaten (LVKG Tarnoga-Kredit). Der geringste auf Ersparnisse gezahlte Zins lag bei knapp über 5% (LVKG Njukseniza-Kredit), der höchste bei 11,5% (LVKG Sokol). Der niedrigste für ausgereichte Kredite lag bei 14,8% (LVKG Njukseniza-Kredit), der höchste lag bei gut über 25% (LVKG Schujskij). Auch bei dem durchschnittlichen Kreditumfang gab es deutliche Unterschiede – mit dem niedrigsten Wert von rund 101 TRUB (LVKG Agrosaim) und rund 450 TRUB (LVKG Sokol).

Auch die Entwicklung aller unter dem Dach der OLVKG verbundenen LVKG im Wologdaer Oblast zeigt eine positive – und damit auch eine vom Gesamtrend im Bereich der LVKG in Russland abweichende – Entwicklung (vgl. nachfolgende Abbildung).

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Abbildung 6-16 Entwicklung der Kreditierungstätigkeit aller LVKG des Systems im Zeitraum von 2005 bis 2019



Quelle: OLVKG Wologda Kredit.

6.6.5 Die Oblastkreditgenossenschaft »Wologda Kredit«

Diese OLVKG Wologda Kredit wurde im Jahr 2003 gegründet und wird seit dem Jahr 2004 von der Direktorin Frau Dr. Nadjeschda Petuchova geführt. Die Aufgabe besteht neben ihrer Funktion als LVKG der 2. Ebene in einem sehr großen Maße darin, als Berater und Unterstützer der LVKG der 1. Ebene zu agieren. So werden u.a. folgende typische Termine im Jahresverlauf wahrgenommen und Abstimmungen geführt:

- mit anderen Fach- und Führungskräften von LVKG sowohl aus dem Oblast als auch aus anderen Regionen,
- mit Vertretern des Verbandes VLKK,
- mit Vertretern des Refinanzierungsfonds FELKK,
- mit Vertretern der Russischen Zentralbank,
- mit Vertretern des Duma-Ausschusses für den Finanzmarkt,
- mit Vertretern des Oblasts Wologda,
- mit Vertretern sonstiger wirtschaftsnaher Organisationen und

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

- mit Vertretern gemeinnütziger Einrichtungen.

Was die Unterstützung der ländlichen Entwicklung anbetrifft, so bietet die OLVKG stellvertretend für ihre Mitglieder-LVKG der lokalen Regierung ausdrücklich ihre Unterstützung bei der Umsetzung staatlicher Förderprogramme an. In Bezug auf den Verbund der LVKG im Oblast Wologda kann von einem stabil arbeitenden und erfahrenen System gesprochen werden. Es ist anzuerkennen, dass sich im Oblast trotz des überwiegend ungünstigen Verlaufs der Gesamtentwicklung der LVKG in Russland eine andere – stabilere – Entwicklung gezeigt hat. Ein Faktor ist offensichtlich die professionelle Rolle der OLVKG und ihrer Leiterin. Diese hat von Beginn an – ausgehend von ihrer Ausbildung und Promotion – den Aufbau fach einschlägig vorangetrieben und abgesichert. Die Bewahrung von Kompetenzen und deren weitere Stärkung ist nach ihrer Aussage eine Schlüsselaufgabe für die Zukunft. Sie sieht auch ein noch stärker gemeinschaftliches Auftreten der 15 Verbund-LVKG am Markt für notwendig an. Dazu könnte auch eine gemeinsam geführte Dachmarke gehören. Auch sieht sie den Bedarf, betreffs einer möglichen Kontoführung für die Mitglieder Angebote machen zu können. Regulierungstechnisch ist dies nicht möglich. Allerdings könnte ggf. eine Kooperation mit einer Geschäftsbank gesucht werden. Dies müsse im Detail genau durchdacht werden. Die OLVKG selbst hat in jedem Fall sehr gute Beziehungen zur russischen Landwirtschaftsbank Rosselchosbank. Dazu gehört auch eine besondere Vereinbarung, bei der Bedienung von (parallelen) Krediten von LVKG-Mitgliedern bei dieser Landwirtschaftsbank technische Unterstützung zu leisten.

6.6.6 Ergebnis eines ergänzenden Interviews mit der Direktorin der LVKG Sodruschestwo speziell zur aktuellen wirtschaftlichen Situation vor Ort

Mit der Direktorin der LVKG Sodruschestwo, Frau Ludmila Saschnjuk, wurde im Juni 2021 ein Interview zur unmittelbar aktuellen wirtschaftlichen Situation vor Ort geführt (Rayon Sjamsch / siehe oben). Die Ergebnisse sind zusammengefasst diese:

- Zur Zeit wird aufgrund der noch vorherrschenden coronabedingten Krise kaum Kredit nachgefragt.
- Aber auch unabhängig davon wirkt sich ein infrastrukturelles Problem aus, das damit verbunden ist, dass zwar im Bereich der Holzwirtschaft aktive Mitglieder durchaus mehr Kredit nachfragen würden, aber der Zugang zu den Forstflächen aufgrund der mangelhaften Forsterschließung eine gesteigerte wirtschaftliche Nutzung nicht zulässt.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

- Die LVKG wäre grundsätzlich bereit und aufgestellt, derartige Ausweitungen der Geschäftstätigkeit mitzugehen. So wurden z.B. auch im vergangenen Jahr zehn Unternehmen finanziert, was in etwa 10 % des gesamten Kreditportfolios ausmachte. Der maximale Kreditbetrag liegt aktuell bei umgerechnet 22.000 Euro.
- Sie verwies auch darauf, dass zwar vor Ort auch eine Filiale der staatlichen Sberbank vorhanden ist. Das Kreditangebot dort würde allerdings nicht den Bedürfnissen ihrer unternehmerisch orientierten Mitgliedern entsprechen.
- Um größere Kreditbeträge im Falle zum Beispiel einer Nachfrage aus dem lokalen Holzbereich anbieten zu können, müsste die LVKG besondere Garantien verlangen. Hiefür stünde nach Aussage der Direktorin ggf. der Oblast als Ansprechpartner zu Verfügung.

Der letztgenannte Punkt spricht in jedem Fall die Frage an, wie die LVKG diese größeren Kreditbeträge – falls die Nachfrage gegeben wäre – konform mit ihrem aktuellen Geschäftsmodell auch ohne z.B. staatliche Hilfe refinanzieren könnte. Auch als essentiell erscheint die Frage, wie das Problem der fehlenden Forsterschließungsinfrastruktur behoben werden könnte, sodass mehr unternehmerische Dynamik unmittelbar vor Ort in Gang kommen kann. In Bezug darauf wurde auf Empfehlung eines leitenden Mitarbeiters der Moskauer Niederlassung der Europäischen Bank für Wiederaufbau (EBRD) ein Gespräch mit dem Direktor für Auslandskunden der Bank im Bistum Essen e.G. (kurz BIB) geführt.³⁷³

6.6.7 Konsultation mit der Bank im Bistum Essen e.G. als Anbieter von Mikrofinanzbeteiligungen im Hinblick auf die Perspektiven des LVKG-Verbundes im Oblast

Die BIB betreibt Beteiligungsfonds im Bereich Mikrofinanzierung.³⁷⁴ Der Vertreter der Bank sieht für die LVKG eine Bedeutung als Anbieter von Basisfinanzdienstleistungen im ländlichen Raum Russlands. Es handelt sich dabei um aus seiner Sicht adäquate und wertvolle lokale Angebote. Allerdings ist zu fragen, warum deren Zahl wie auch die anderer Mikrofinanzanbieter in den letzten Jahren massiv zurückgegangen ist (vgl. Kapitel 5), obwohl doch deren Funktion seiner Meinung nach so wichtig für die ländliche Entwicklung sein müsste. An dieser Stelle verweist er auf das Engagement der BIB in 16 lateinamerikanischen Ländern, wobei

³⁷³ Vgl. Protokoll zum Fachgespräch mit Herrn Michael Sommer (BIB / Direktor Auslandskunden) vom 23. Juni 2021 (erhältlich beim Autor).

³⁷⁴ Vgl. BIB (2021).

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

dort kreditgenossenschaftliche Organisationsformen nur eine kleine Minderheit sind. Der positive Charakter des Genossenschaftsmodells ist nach seiner Erfahrung und Kenntnis anders als in Westeuropa – insbesondere auch in Deutschland – bei weitem nicht überall auf der Welt gegeben: in Lateinamerika wurde das Organisationskonzept durch Korruption und unprofessionelles Arbeiten diskreditiert. In Osteuropa hingegen wurde es über Jahrzehnte hinweg ideologisch missbraucht. Und speziell in Russland ist es nicht möglich – wie z.B. in Deutschland – eine Bank mit genossenschaftlichem Statut zu gründen. Insbesondere kann er dies in Bezug auf Russland deswegen nachvollziehen, da das genossenschaftliche Prinzip der Selbsthilfe, Freiheit und Subsidiarität diametral einem (zunehmend) autoritären Ansatz der Staatsführung entgegensteht. So kann nach seiner Ansicht auch vermutet werden, dass der scharfe Rückgang der Anzahl von Anbietern von Mikrofinanzdienstleistungen staatlich gewollt ist.

Die BIB war dabei selbst schon einmal in Russland investiert, sieht aber eben (gegenwärtig) keinen stabil funktionierenden Mikrofinanzmarkt. Für ein Engagement in dem Land stimmen somit zumindest derzeit die Rahmenbedingungen nicht. Hinzu kommen Faktoren wie eine bestimmte Mindestgröße, der Charakter des Geschäftsmodells und auch in diesem Zusammenhang Anforderungen an dessen Nachhaltigkeit, die gegeben sein müssen. Kleinere Beteiligungsadressaten verursachen grundsätzlich unverhältnismäßig hohe Kosten für die Anbahnung und Durchführung der Beteiligung. Die konkreten Voraussetzungen für ein Engagement der BIB sind im Wesentlichen:

- Es werden grundsätzlich Finanzintermediäre finanziert – keine einzelnen Projekte.
- Aufgrund des enormen Aufwandes liegt die Untergrenze für ein Engagement bei 1 Million Euro.
- Grundsätzlich ist das Engagement nie größer als 10% des gesamten Kreditportfolios.
- Folglich muss der zu kreditierende Partner mindestens ein Kreditportfolio im Umfang von 10 Mio. Euro aufweisen.
- Weiterhin ist ein schon mehrjähriger Markterfolg i.d.R. durch positive Geschäftsergebnisse zu dokumentieren.
- Ferner ist ein unabhängiges Wirtschaftsprüfungs-Testat erforderlich. Dieses muss für die BIB verständlich und nachvollziehbar sein – idealerweise in englischer Sprache verfasst.
- Die BIB möchte auch nicht jeweils der alleinige ausländische Investor sein.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

Was Russland anbetrifft, unterliegt die BIB nicht den Sanktionen, da nicht mit staatlichen Einrichtungen zusammengearbeitet wird. Die BIB wäre im Fall Russlands in jedem Fall zurückhaltend, wenn staatliche Akteure mit involviert wären. An dieser Stelle wurden zuletzt negative Erfahrungen in Aserbaidschan gemacht.

In Bezug auf die Gruppe der LVKG in Wologda könnte dies seiner Meinung nach folgende Implikationen haben:

- Gegenwärtig ist die Struktur in Wologda noch zu kleinteilig für ein Engagement ausländischer Partner.
- Die Formierung einer Zentralgenossenschaft könnte eine erste Anforderung sein, um die Kleinteiligkeit (Transaktionskostenproblematik) aus Sicht der BIB zu überwinden.

In dieser Hinsicht könnte die schon über mehrere Jahre hinweg praktizierte Zusammenarbeit der 15 LVKG in Wologda auch unter dem Dach der Oblastverbrauchercreditgenossenschaft Wologda Kredit eine Basis sein und für einen Zusammenhalt sprechen, der groß genug sein könnte, um den Weg in eine gemeinsame große zentrale Kreditgenossenschaft im Oblast gehen zu können. Weitere zu klärende Fragen wären speziell:

- In welcher Währung erfolgt das Engagement?
- Wie kann ggf. die Absicherung von Währungs- bzw. Wechselkursrisiken erfolgen?

Daraus ergäbe sich seiner Meinung ggf. der Bedarf zur Unterstützung durch technische Hilfe (Technical Assistance – kurz TA). Dies pragmatisch mit berücksichtigend wird im nachfolgenden Kapitel 7 ein TA-Projekt skizziert.

6.7 Zusammenfassung und kritische Würdigung

Durch den verbesserten Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten helfen die LVKG ihren Mitgliedern, ihre Geschäftstätigkeit auszuweiten. Im Falle der landwirtschaftlichen Klienten bedeutet dies insbesondere die Steigerung des Umfangs der bewirtschafteten Fläche und eine Erhöhung der Anzahl eingesetzter Arbeitskräfte. Insgesamt wird durch die Mitgliedschaft in der Kreditgenossenschaft ein positiver Beitrag zu den finanziellen Dispositionsmöglichkeiten der Mitglieder geleistet.³⁷⁵ Generell wird von Seiten der Mitglieder den LVKG auch ein positiver Einfluss auf das (wirtschaftliche) Leben in der lokalen Gemeinschaft zugesprochen. Ein wichtiger Aspekt ist auch, dass durch den Aufbau einer – mitunter ersten – Kredithistorie sich

³⁷⁵ Vgl. den Plattform-Ansatz von Morduch (2013, S. 59), der im Abschnitt 5.1.3 angesprochen wurde.

6. Beitrag landwirtschaftlicher Verbraucherkreditgenossenschaften zur regionalen Entwicklung in Russland seit dem Beginn der 2000er Jahre

für die Mitglieder der Zugang zu weiterführenden, größer dimensionierten Finanzmitteln im Bankensektor verbessert.³⁷⁶ Die Hauptwirkung der Arbeit der LVKG besteht somit in einer Verbesserung des »Access«, d.h. des Zugangs zu Finanzierungsmöglichkeiten.

Es kann an dieser Stelle gefragt werden, wie sich diese positive Wirkung ausbauen lässt – sowohl in quantitativer als auch in qualitativer – Hinsicht. Dies könnte sowohl Veränderungen auf der Ebene der Organisation und des Geschäftsmodells umfassen als sich auch in einer Vertiefung der Kooperation auf regionaler bzw. »mikroökonomischer« Ebene ausdrücken – so wie es für das angeführte Beispiel des Wologdaer Systems im folgenden Kapitel mit skizziert wird.

³⁷⁶ Die deckt sich auch mit Erfahrungen andernorts, wo erste Kredite auf dem Microfinance-Niveau eine qualifizierende Wirkung haben.

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

7 Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

Bei der generellen Frage nach den Entwicklungsperspektiven des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland liegt es nahe, den Blick auf die weitausdifferenzierten Systeme in Westeuropa zu richten (vgl. Abschnitt 2.3). Aber auch der Entwicklungspfad kreditgenossenschaftlicher Bewegungen in anderen Transformationsländern kann mögliche Wege bzw. zu erschließende Potenziale aufzeigen. In jedem Fall müssen jedoch bei einem Vergleich das gesamtwirtschaftliche Entwicklungsniveau und nicht zuletzt länderspezifische Besonderheiten beachtet werden. Erst daraus schlussfolgernd können »machbare«, dem erreichten gesamtwirtschaftlichen Stand und sowohl institutionellen aber auch situativen Gegebenheiten angepasste weitere Entwicklungsschritte formuliert und umgesetzt werden.

7.1 Umsetzungskonzeption in Orientierung am führungsorientiert-pragmatischen Ansatz von Ohno / Ohno (2012)

Doch wie können nun diese einzelnen Entwicklungsschritte – ggf. auch mit Hilfe von Außen – forciert und umgesetzt werden? Erkenntnissen der asiatisch geprägten führungsorientiert-pragmatischen Entwicklungstheorie und -politik folgend (vgl. Ohno / Ohno 2012) ist das Augenmerk insbesondere auf Führungsfragen (»Leadership«) und die Rolle einzelner »Player« im Speziellen zu richten.³⁷⁷ Zudem ist zu akzeptieren, dass es stets eine enge Wechselwirkung zwischen dem ökonomischen Geschehen und politischen Prozessen gibt und es in vielen Fällen pragmatischer ist, projektorientiert zu arbeiten anstatt vordergründig am allgemeinen institutionellen Setting Veränderungen vorzunehmen, die dann erst später Wirkungen zeigen. Hierzu kann im konkreten Fall als erstes bei der Unterstützung der Führung des Sektors der LVKG angesetzt werden, indem gezielt die Arbeit der Geschäftsstelle des Verbandes der landwirtschaftlichen Verbraucherkreditgenossenschaften (VLKK) adressiert wird. Dabei wäre eine Kofinanzierung der Bezahlung von hauptamtlichen Mitarbeitern möglich, um der Organisation zu helfen, ihre Lobbyarbeit effektiv und nachhaltig zu verrichten. Dies wird zum Bei-

³⁷⁷ Dieser auf den Erfahrungen in den sog. asiatischen Tigerstaaten beruhende Ansatz betont die Interaktion zwischen Ökonomie und Politik. Nicht das vordergründig Wünschenswerte, sondern das Machbare sollte im Rahmen von Entwicklungsprogrammen bzw. -projekten in erster Linie umgesetzt werden. Wichtig ist das Vorhandensein einer entwicklungsorientierten Führung bzw. Führungselite und das Ansetzen an vorhandenen Fähigkeiten und Stärken und weniger das Abstellen allgemeiner institutioneller Mängel. Vgl. Ohno / Ohno (2012), S. 225-228.

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

spiel durch den DGRV im Rahmen der Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in der Türkei praktiziert.³⁷⁸ Der Grundgedanke ist hier, dass nur eine stringente Führung des Sektors es vermag, die notwendigen Punkte für die systemische bzw. institutionelle Entwicklung voranzutreiben. Ein weiterer wesentlicher Aspekt könnte in der Verfolgung des projektorientierten Ansatzes gesehen werden, indem z.B. mit einer Kerngruppe ausgewählter LVKG ein kombiniertes Fusions-, Standardisierungs-, Technologie-, Branding- und Marketing-Paket mit Hilfe technischer Unterstützung (TA) umgesetzt wird. Diesem könnten sich dann in der Folge weitere LVKG im Wege z.B. einer Zertifizierung anschließen. Diese Zertifizierung selbst wiederum könnte später als Zugangsberechtigung für ein öffentlich unterstütztes Eigensystem des Sektors zur Einlagensicherung und Unterstützung der Refinanzierung dienen. Beide Elemente könnten für sich genommen auch zunächst ohne direkte gesetzliche Änderungen bzw. Erweiterungen auskommen – müssten also nicht auf diese »warten«.

Um z.B. ausgehend von der konkreten Situation im Oblast Wologda einen konkreten organisatorischen Weg zu finden, könnte spezielle technische Unterstützung für die dafür notwendige Konzeption und ergänzende Professionalisierung gesucht werden. Eventuell wäre die Akademie Deutscher Genossenschaften e.V. in Montabaur (kurz ADG) eine Option dafür.³⁷⁹ Die ADG ist der professionelle Schulungspartner für zahlreiche deutsche Kreditgenossenschaften und Großhandelsgenossenschaften. Sie betreibt darüberhinaus eine internationale Abteilung und kooperiert mit weiteren Partnern wie dem Consulting-Unternehmen Agriculture and Finance Consultants GmbH (kurz AFC).³⁸⁰

Betreffs des speziell im Rayon Sjamsch (beispielhaft auch für benachbarte Rayone) gegebenen komplementären Bedarfs an z.B. weiterer Forsterschließungsinfrastruktur für mehr denn durch die LVKG finanzierbare unternehmerische Aktivität verweist die BIB (vgl. Abschnitt 6.6.7 zum Interview mit Herrn Sommer) auf die zwingende Notwendigkeit, dazu geplante Maßnahmen auf einem validen und nachhaltigen regionalem Wertschöpfungskonzept mit hoher Reputation fußen zu lassen. Diese wäre auch für nicht direkt damit verbundene Finanzierungsentscheidungen notwendig. Das Wirtschaften von Unternehmen auf Basis z.B. solcher Infrastruktur muss auf Langfristigkeit angelegt sein, damit es auch z.B. für internationale, ausschließlich an nachhaltigen Investments interessierte, Anleger relevant ist.³⁸¹ Dies

³⁷⁸ Vgl. DGRV (2021).

³⁷⁹ Vgl. ADG (2021b).

³⁸⁰ Vgl. ADG (o.J.), ADG (2021a) und AFC (2021).

³⁸¹ Hier dürfte insbesondere der Anlegerhintergrund der BIB eine Rolle spielen. Kunden der BIB, die in nachhaltige Mikrofinanzierungsfonds investieren, wollen sicher sein, dass ihr Vermögen auch adäquat eingesetzt wird.

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

bedingt für sich selbst einen speziellen Fachberatungsbedarf im Bereich der Forstplanung und Forsterschließung. Hierfür böte sich ggf. die TU Dresden ausgehend von ihrem renommierten Fachbereich für Forstwissenschaften in Tharandt als Partner mit Expertise an. Flankierend bzw. vorab zu einer TA-Initiative könnte eine sog. Study Tour von Vertretern der LVKG aus dem Oblast Wologda in Deutschland organisiert werden, um die betreffenden beratenden Stellen kennenzulernen und den fachpraktischen Kontext ihrer Arbeit direkt zu erleben. Die Tabelle 7-1 weist hierzu drei mögliche Arbeitsfelder aus, die Teil eines abgestimmten TA-Maßnahmenpakets sein könnten.

Tabelle 7-1 Gliederungselemente bzw. Bausteine / Arbeitssäulen eines dreigliedrigen TA-Pakets

Arbeitsfeld-01: LVKG-Organisation	Arbeitsfeld-02: Forst-Infrastruktur	Arbeitsfeld-03: Unternehmensaufstellung
Untersuchung von Möglichkeiten der Fusion von LVKG der 1. Ebene im Oblast Wologda (gemeinsame Positionierung im Markt, marktorientierte Kommunikation, lokale Marke)	Konzeption für eine nachhaltige Entwicklung der Forsterschließungs-Infrastruktur im Oblast Wologda	Beratung für Maßnahmen zur Steigerung des Geschäftsvolumens und der Wertschöpfungstiefe von forstwirtschaftlichen Unternehmen bzw. der lokalen Holzverarbeitenden Industrie
<i>vorrangiger Adressat:</i> Verbund der LVKG im Oblast unter dem Dach der OLVKG Wologda Kredit	<i>vorrangiger Adressat:</i> Vorsteher des Rayone bzw. auch angrenzender Rayone sowie insbesondere die Verwaltung / Regierung des Oblasts	<i>vorrangiger Adressat:</i> Lokale agierende Unternehmen in einzelnen Rayonen des Oblasts

Quelle: Fachgespräch mit Michael Sommer, Direktor Auslandskunden der Bank im Bistum Essen e.G. (erhältlich beim Autor).

Zur Stärkung der Zusammenarbeit und des gegenseitigen Fachverständnisses scheint es geboten, dass die drei benannten TA-Stränge zwar jeweils einen Hauptadressaten ausweisen, aber während der Durchführung eine Teilung von Informationen bzw. offene Austausch / Termine / Veranstaltungen stattfinden.

Im Ergebnis der Arbeit von Libman / Rochlitz (2019) empfiehlt sich bei einer derartig pro-aktiven regionalen Entwicklungsmaßnahme auch aus taktisch-organisatorischen Gründe

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

ein sachlicher Einbezug bzw. die Konsultation der lokalen Sicherheitsbehörden im Oblast.³⁸²

Die beiden Autoren arbeiten dabei heraus, dass die vorherrschenden Strukturen zur Kontrolle der Verwaltung durch das Innenministerium bzw. den Inlandsgeheimdienst sich eher anreizmindernd auf lokale Entscheider auswirken und eher deren Risikoaversion fördern. Insofern müsste konkret überlegt werden, wie sich z.B. durch Kommunikationsmaßnahmen und Einbezug die Kontrollbedürfnisse und Aufgabenerfüllungszwänge auf Seiten der lokalen Sicherheitsbehörden adäquat stillen bzw. berücksichtigen ließen.

Neben diesen unmittelbar anlassbezogenen Maßnahmen sind darüberhinaus weitere mögliche – gleichfalls auch an vor Ort zu findenden endogenen Potenzialen – anknüpfende Maßnahmen und Aktivitäten skizzierbar, die gleichfalls eine unmittelbare Rolle für die LVKG mit beinhalten.

7.2 Mögliche weitere speziell an endogenen Potenzialen orientierte Maßnahmen und Aktivitäten als Teil von Interventionen in den regionalen Entwicklungsprozess

Im Folgenden werden dazu drei mögliche weitere Aktionsbereiche für Maßnahmen und Aktivitäten skizziert. Das ist a) die Mitwirkung bei der Schaffung von Ortsgemeinschaftszentren, b) die Organisation von Regionalkonferenzen und c) die Partnerschaft bei der Begründung konzentrierter Gewerbeansiedlungen in Orientierung z.B. am sog. Greenport-Modell, das zur Stärkung der Wertschöpfung der holländischen Landwirtschaft angewandt wird. In allen drei Bereichen könnten LVKG eine konstruktive – sog. *facilitating role* – gemeinsam mit weiteren an der Entwicklung interessierten lokalen Akteuren übernehmen.

7.2.1 Finanzierung von Investitionen zur Unterstützung von auch sozialen Innovationen und Projekten im ländlichen Raum beschrieben am Basismodell sog. Ortsgemeinschaftszentren

Sog. Ortsgemeinschaftszentren (OGZ) bieten Raum für das Angebot sozialer und wirtschaftlich-technischer Dienstleistungen, was insbesondere das Angebot von gewerblich nutzbaren Flächen beinhaltet – aber auch das Angebot von Wohnraum nicht ausschließt und auch Platz für Bildungsangebote umfassen kann (vgl. Abbildung 7-1). Betrieben werden sie nach dem Modell von Sozialunternehmen. Das sind Non-Profit-Organisationen, die dennoch gewerblich tätig sein können bzw. sind, um wirtschaftlich tragfähig zu sein. Ausgangspunkt hierfür ist in

³⁸² Vgl. dazu die Ausführungen im Abschnitt 1.3.7. Libman / Rochlitz (2019).

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

der Regel eine vor Ort schon zentral vorhandene Infrastruktur, die sich umnutzen bzw. entwickeln / weiterentwickeln lässt. Sie können als Antwort auf vielschichtige Versorgungsmängel im ländlichen Raumen dienen sein und in gewissem Umfang auf dem vor Ort verfügbaren freiwilligen Engagement und Unterstützung aufbauen.³⁸³ Um diese zu schaffen, bedarf es an organisatorischem und finanziellem Know-How – eingebettet in den lokalen Kontext bestehender Kontakte und Bindungen. Aus diesem Blickwinkel erscheint das Konzept übertragbar auf den ländlichen Raum Russlands und passend auf die örtliche Verankerung der LVKG. Wie in Kapitel 5 dargelegt, haben diese typischerweise schon ihren Sitz in zentralen Gebäuden in Ortschaften – oft in direkter Nähe zu örtlichen Vertretungen der Verwaltung bzw. lokalen Selbstverwaltung³⁸⁴. Ausgehend von den Erfahrungen in der Vergangenheit mit dem von der Weltbank umgesetzten LISP-Programm und dem aktuell in Überarbeitung befindlichen präsidentialen Programm sollte sich hierfür auch überregional Unterstützung einwerben lassen, die zugleich auch eine Leuchtturmfunktion für andere Regionen hätte. LISP steht dabei für Local-Initiative-Support-Program.³⁸⁵ Letztlich ist dieses Schaffen von Keimzellen und Podien für lokale Innovationen und die Nutzung vorhandener örtlicher Potenziale auch die logische Anbindung an ein Konzept der sog. Smarten Spezialisierung – heruntergebrochen auf die Verhältnisse im ländlichen Raum Russlands.³⁸⁶ Durch ihren strikt lokal-regionalen Ansatz sollten die OGZ auch Ohno / Ohno (2012) folgend leicht politisch umsetzbar sein bzw. nicht an politökonomische Grenzen der Umsetzung stoßen. Rein operativ ließen sich diese Vorhaben auch mit der streng apolitischen Weltbank als Finanzierer und Berater umsetzen. Die Suspendierung anderer Möglichkeiten wie der seit 2015 im Falle Russlands ausgesetzten EBRD-Finanzierung ließe sich damit zumindest im Falle solcher kleineren infrastrukturellen Maßnahmen etwas überbrücken.³⁸⁷

³⁸³ Vgl. Richter (2017), S. 3.

³⁸⁴ Vgl. den Hinweis von Ohno / Ohno (2012), dass ein anderer Kontext nicht bedeuten muss, dass sich in anderen Ländern erprobte Konzepte nicht übertragen lassen.

³⁸⁵ Vgl. World Bank (2016). Das Moskauer Büro der Weltbank hat in der Vergangenheit schon zahlreiche sog. LISP-Projekte beratend unterstützt. Dabei werden lokale Vorhaben über die partizipative Einbindung der Bürger definiert und anschließend mit Finanzmitteln aus den Budgets der Oblaste sowie mit unmittelbar vor Ort aufgebrauchten privaten Mitteln realisiert. Dieses Projektkonzept könnte fortgesetzt Anwendung finden und die LVKG direkt als Plattform für die Projektdefinition und die Generierung eines privaten Finanzierungsbeitrags explizit vorsehen.

³⁸⁶ Vgl. grundsätzlich Foray (2015) zum Konzept der Smarten Spezialisierung.

³⁸⁷ Es wäre allerdings der Russischen Föderation zu wünschen, dass sie wieder gemeinsam mit den europäischen Verantwortlichen einen Weg findet, diese Suspendierung aufzuheben, um rasch von den Vorteilen dieser Finanzierungsmöglichkeiten und vor allem des Know-Hows dieser Entwicklungsbank profitieren zu können.

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

Abbildung 7-1 Funktionen von Ortsgemeinschaftszentren mit besonderem Akzent auf die Beförderung von lokalem gewerblichen Engagement – gebündelte Vorhaltung und Bewirtschaftung von Flächen

zum direkten Angebot von lokalen Dienstleistungen	für den Einzelhandel mit Schwerpunkt auf Grundbedarfe	für Wohnraum mit dem Ziel der Integration und Belebung	für die soziale Betreuung von älteren Mitbürgern	für private, ehrenamtliche bzw. öffentliche Zusammenkünfte
Ortsgemeinschaftszentren (OGZ)				
für das Treffen von jungen Leuten	für das Ausprobieren von Dingen	für auch größere Veranstaltungen privater und öffentlicher Natur	als Platz für kleinere Feste	als Schaufenster für Innovationen im ländlichen Raum

Quelle: eigene Darstellung.

7.2.2 Durchführung von Regionalkonferenzen zur Beteiligung der LVKG an örtlichen Vernetzungsprojekten zur Beförderung der regionalen Entwicklung auf Basis des Smart Specialisation-Ansatzes

Scherer (1997) spricht in seiner Arbeit zur Regionalentwicklung von einem grundsätzlichen Bedarf zur Koordination raumrelevanter Politikbereiche bei Vorhandensein nichtgewollter räumlicher Unterschiede – entweder schon existierend oder beginnend.³⁸⁸ Die Zielsetzung ist dabei – technisch gesprochen – zu »ausgeglichenen Funktionsräumen« zu kommen. Dies dient dann auch dem Ziel der »Minimierung der unfreiwilligen räumlichen Mobilität«.³⁸⁹ Um dabei endogen vorhandene Potenziale zu erkennen und aufzudecken, bieten sich lokale und regionale Kooperationsnetzwerke an. Diese bringen einer gewissen Ordnung und Logik folgend zielgerichtet Akteure aus dem privaten, halböffentlichen und öffentlichen Bereich zusammen: Unternehmen, Organisationen, Körperschaften bzw. Institutionen i.w.S..³⁹⁰ Diese Form der Zusammenarbeit kann auch als sog. Öffentlich-private Partnerschaft (ÖPP) bzw. als Public-Private-Partnership (PPP) bezeichnet werden. Bei deren stärkerer Institutionalisierung können diese auch für die Bewältigung, d.h. Planung, Durchführung und Koordination „kom-

³⁸⁸ Vgl. Scherer (1997), S. 4.

³⁸⁹ Vgl. Ebenda.

³⁹⁰ Vgl. Ebenda, S. 245.

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

plexer Erneuerungs- und Entwicklungsstrategien oder -vorhaben“ dienen.³⁹¹ Zur Zeit dieser hier aus den frühen 1990er Jahren zitierten Arbeit von Scherer (1997) war der auslösende Punkt oder Anlass zu deren Begründung eine Mischung aus sich verstärkender Globalisierung und damit einhergehenden verschärften Wettbewerb, anstehendem Strukturwandel, räumlicher Umstrukturierung, verändertem Investitionsverhalten der Unternehmen, allgemeinem Trend zur Privatisierung und Finanzierungszwängen. Es ließe sich somit auch von einem gegebenen Krisenszenario sprechen, das es zwingt, zusammenzukommen, um Antworten und Lösungen zu finden. Aber es muss per se nicht gleich eine Krise sein, die ein Auslöser ist, zusammenzukommen. Es kann auch einem Gefühl entspringen, etwas in einer Region voranbringen oder verändern zu wollen (z.B. »um in Zukunft weiter gut leben zu können« oder eine erst noch drohende Krise abzuwenden). In diesem Sinne könnten die örtlichen LVKG in den Rayonen – aufbauend auf ihrem Mitgliederstamm – eine Plattform bilden, um in organisierter Form mit ihren eigenen Mitgliedern und weiteren Akteuren aus dem lokalen Umfeld zusammenzuwirken. Folgende Themenstellungen könnten der Ausgangspunkt für Regionalkonferenzen sein – z.B. unmittelbar gerichtet auf die soziale und wirtschaftliche Entwicklung im Oblast nach der coronabedingten Krise:

- (1) Workshop zur Veredelung von Holz,
- (2) Workshop zu Strategien der Anpassung an eine sich verändernde Klimasituation mittels Investitionen in Ausbildung und Technik,
- (3) Zusammenschluss zur Belieferung von Großhandelsketten mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen bzw. zur gemeinsamen lokalen Direktvermarktung,
- (4) Vorarbeit und Kampagne zur Durchführung eines auch lokal finanzierten LISP-Projektprogramms mit dem Oblast und dem Weltbank-Büro in Moskau (Steigerung der unmittelbaren örtlichen Lebensqualität),
- (5) Workshop zur Belieferung der Severstal-Gruppe in Tschernopowjetz mit Vorleistungen bzw. Dienstleistungen,
- (6) Workshop zur Ansiedlung von internetbasierten Geschäftsmodellen – Prüfung der infrastrukturellen Voraussetzungen.

³⁹¹ Vgl. Ebenda, S. 245f..

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

Die Regionalkonferenzen sollten so angelegt sein, dass diese im nächsten Schritt Aktivitäten und Projekte nach sich ziehen, die vorrangig:

- a) die örtliche Kommunikation und Kooperation stärken,
- b) in zu finanzierende lokale gewerblich-infrastrukturelle Projekte münden,
- c) zur Ausreichung von Krediten an lokale gewerbliche Unternehmen führen oder gar
- d) die Neugründung von gewerblichen Unternehmen bedingen.

Die neugegründeten Unternehmen können sich sowohl in den Händen einzelner Privatpersonen mit Gewinnerzielungsabsicht befinden. Sie können aber auch nicht per se gewinnorientierte gemeinschaftliche Unternehmen sein. Letztere könnten zum Beispiel als Zweckgesellschaften dienen, um in Siedlungen, Ortschaften oder ganzen Gemeinden als Vehikel zur Realisation konkreter Investitionsmaßnahmen zu fungieren. Viele Beispiele für derartige auch als sog. Community Development Corporations (CDC) zu bezeichnenden Unternehmen finden sich in den ebenfalls durch Flächenlandcharakteristika geprägten Vereinigten Staaten oder in Kanada. Dort werden sie speziell zur Revitalisierung von durch wirtschaftliche Entwicklungen in der Vergangenheit benachteiligter bzw. desparater Ortsteile bzw. Gewerbeflächen eingesetzt. Die Aufgabe der LVKG bestünde darin, eine Ankerrolle als Mobilisierer lokaler Ersparnisse zu spielen. Zugleich könnten sie auch koordinierend wirken, indem sie unmittelbar ihre Mitglieder aktivieren, sich bei der Projektauswahl bzw. -entwicklung einzubringen. Ebenso könnte über die LVKG im Wege der Aufnahme assoziierter Mitglieder aus dem privaten und öffentlichen Bereich weiteres Kapital mobilisiert werden, um dieses den zu finanzierenden Projekten zuzuleiten. Auch für diese erweiterte proaktive Rolle gibt es Beispiele und Erfahrungen in den Vereinigten Staaten und Kanada (vgl. z.B. die sog. Community Development Credit Unions).

Die Erfahrung international zeigt, dass sich aus derartigen lokalen Initiativen wichtige Impulse für die regionale Entwicklung erzeugen lassen (vgl. z.B. die 1944 gegründete Allegheny-Konferenz in Region Pittsburgh, die dann später das Vorbild für andere Regionalkonferenzen in Nachbarregionen wie z.B. rund um Baltimore lieferte / vgl. auch die Aktivitäten in der Region um Indianapolis).³⁹² Ein völlig anderes Beispiel ist die Region Mondragon in Spanien, wo ausgehend von der Gründung einer Genossenschaft ein ganzes Netzwerk regionaler

³⁹² Vgl. Stough, R. R. (2001): Endogeneous Growth Theory and the Role of Institutions in Regional Economic Development, in: Johansson, B. / Karlsson, C. / Stough, R. R. [Hrsg.]: Theories of Endogenous Regional Growth, Berlin u.a. (Springer), S. 46.

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

Unternehmen in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg entstanden ist. In jedem Fall sind es lokale Initiativen, die sich später ausweiteten und Ansatzpunkte liefern, wie kreditgenossenschaftliche Finanzierung parallel mit einer Aktivierung der Mitgliederbasis zur regionalen Entwicklung beitragen kann. Gleichzeitig kann es ein Weg sein, dass kreditgenossenschaftliche Geschäftsmodell langfristig und nachhaltig regional und überregional zu etablieren.

7.2.3 Beisteuerung von Finanzierungs- und Beratungsangeboten als Teil von Maßnahmenprogrammen zur Etablierung sog. Greenports für die land- und forstwirtschaftliche Erzeugung

Die holländische Regierung hatte im Zuge der sog. 4. Nationalen Raumordnungsstrategie³⁹³ u.a. beschlossen, im Land sog. Greenports einzurichten und diese mit Infrastrukturmitteln besonders zu fördern.³⁹⁴ Greenports sind Orte, in denen gezielt Funktionen gebündelt werden, um land- und gartenbauliche Produkte kostengünstig herzustellen und besser international zu vermarkten. Der strategische Hintergrund ist die enorme volkswirtschaftliche Bedeutung des Gartenbaus bzw. der Landwirtschaft für das Land insgesamt. Die Niederlande sind nach den USA (und vor Deutschland) weltweit der zweitgrößte Exporteur von landwirtschaftlichen Erzeugnissen.³⁹⁵ Hinzu kommt noch die Produktion und der Export von hochwertigen Ausstattungsgegenständen. Bislang sind in den Niederlanden insgesamt sieben derartige Zentren geschaffen worden, an denen sich Produktion, Vertrieb und Logistik konzentrieren.³⁹⁶ Dieses Greenport- oder kürzer Port-Modell zur Steigerung der Wertschöpfung sollte sich gleichfalls auch für andere Erzeugniskategorien wie z.B. die holzbasierte Produktion, die Tierproduktion und die Milchwirtschaft eignen. Gerade am Beispiel Russlands mit einer enormen Konzentration der Bevölkerung in urbanen Gebieten³⁹⁷ böten diese Port-Modelle die Gelegenheit, ländliche bzw. regionale Produktion konzentriert an urbane Zentren heranzuführen. Es sei noch ergänzt, dass insbesondere einer der sieben holländischen Greenports explizit mit einem um die Bündelung und Generierung von Know-How ergänzten Konzept arbeitet und auf die für smarte Spezialisierung typische Zusammenarbeit von Unternehmen, Forschungseinrichtungen und öffentlicher Verwaltung in der sog. Triple-Helix verweist. In diesem Fall hat der Green-

³⁹³ Dies betraf die Planungsjahre von 1991 bis 2000. Vgl. dazu Evers (2018), Folie 37.

³⁹⁴ Vgl. Zonnefeld (2005), S. 439 und 441.

³⁹⁵ Vgl. BMEL (2018), S. 5.

³⁹⁶ Vgl. Greenports Nederland (2020).

³⁹⁷ Vgl. auch EBRD (2002).

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

port Venlo eine Kombination aus Business Park und »knowledge landscape« entwickelt, indem er die Funktionen Produktion, Vertrieb-Absatz und Logistik um Forschung und Entwicklung ergänzt hat (vgl. auch Abbildung 7-2). Dieses Modell entstammt einer besonders erfolgreichen lokalen Initiative verschiedener Akteure und wurde nach der Durchführung einer nur alle zehn Jahre durchgeführten Leistungsschau (Floriade im Jahr 2012) lokal vorangetrieben.³⁹⁸ Dabei wird im sog. Brightland Campus an Innovationen für gesunde und sichere Lebensmittel gearbeitet (Einzelthemen: Farming for the Future und Bio-circular economy).³⁹⁹

Abbildung 7-2 Konstituierende Elemente des Greenport-Modells am Standort Venlo

Verpackung	Qualitätskontrolle	Versteigerungen	Logistik- unternehmen	Firmen für die Installation und Wartung der Beleuchtung und für die Heizungs- und Beregnungs- anlagen
Nationaler Raum- ordnungsplan	Glashausbetriebe Produktion			Trägergemeinden und Regional- regierung
»studieclubs« zum Austausch von Informationen	Forschungs- und Ausbildungsstätten	Personal- vermittlung	Beratungsdienste	Standort- entwicklungsgesellschaft

Quelle: Nach Wieger / Wieger-Schlungs (2013, S. 39) mit eigenen Ergänzungen.

In einer Publikation von Nooteboom / Termer (2013) im Journal International Review of Public Administration wird der Greenport Venlo auch als Ergebnis eines »Complexity Leadership«-Ansatzes analysiert. Es ist demnach einer besonderen Form einer regionalen Governance entsprungen, der sich auch unmittelbar an die geschilderte Methodik der Regionalkonferenzen anschmiegt. Der Initialzündler ist die gemeinsame Einsicht regional verantwortlicher Eliten, dass eine Problemlage besteht, die es gemeinschaftlich zu überwinden gilt. Ausgehend von einem sog. »Sensemaking« wird daraufhin mit Basisstrukturen zur Kommunikation zeitlich befristet über mögliche Lösungen und Ansätze beraten und debattiert. Aber auch auf ei-

³⁹⁸ Vgl. Gebbink (2008).

³⁹⁹ Über eine sog. S3-Plattform ist der Brightland-Campus auch noch in internationales Forschungsnetzwerk eingebunden, das an Zusammenhängen zwischen Ernährung und Neuro-Erkrankungen arbeitet.

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

ner niedrigeren Basis, sollte das Greenport- bzw. Port-Modell eine Option für eine Vielzahl von logistisch gut gelegenen Standorten in Russland in der Nähe zu größeren urbanen Siedlungskonzentrationen sein.⁴⁰⁰ Wieger / Wieger-Schlungs (2013, S. 39) fassen betreffs des Greenport-Modells deren Funktionen folgendermaßen zusammen: Nach deren Übersetzung der offiziellen Definition durch das niederländische Infrastruktur-Ministerium ist ein Greenport *„ein großes Gartenbacluster, in dem Pflanzen, Bäume, Blumenzwiebeln, Blumen und Gemüsesorten produziert und vermarktet werden. Dies betrifft sowohl die Produktion unter Glas (den Gewächshausgartenbau) als auch im Freiland (hier vor allem den Blumenzwiebelanbau und Baumschulen für Ziergewächse). Neben Produktion und Handel ist von einer ganzen Kette von Aktivitäten die Rede, darunter Glashausbau, Technik, Transport, Ausbildung, Forschung und Veredlung“* (Ministerie van Infrastructuur en Milieu: Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte).

Um auf den Oblast Wologda beispielhaft zurückzukommen, so kann dort im Ergebnis einer Potenzialanalyse für Smarte Spezialisierung mit hoher Wahrscheinlichkeit der Bereich Forstwirtschaft und Landwirtschaft genannt werden. So ist z.B. die Wologdaer Butter ein überregional bekanntes Produkt. Es käme somit darauf an, gezielt die vorhandenen Produktionsstrukturen zu bündeln. Die LVKG könnten hier wiederum eine Vernetzungs- und Finanzierungsrolle übernehmen, indem sie bei der Formierung von holzwirtschaftlichen bzw. milchwirtschaftlichen Ports mitwirken. Zugleich könnte das sog. Warehouse-Model mit Berücksichtigung finden, das den Finanzierungsfluss optimiert und mehr Planungssicherheit für landwirtschaftliche Produktion bietet.⁴⁰¹ Was den wissenschaftlichen Aspekt anbetrifft, so ist es auch eine Option zu prüfen, welche Rolle dabei die z.B. im Oblast vorhandene milchwirtschaftliche Akademie und Technische Universität spielen könnten. Letztere hat auch eine Stärke im Informatik- und Mathematikbereich, die sich ggf. für logistische Optimierungen mit nutzen ließe. Letztlich muss es gelingen, ein Art unternehmerisches »Ecosystem« rund um die »grüne« Erzeugung insgesamt im Oblast zu schaffen, das bestehende Unternehmen stärkt, neue Gründungen motiviert oder externe zur Ansiedlung bewegt.

Unmittelbar an der niederländischen Botschaft in Moskau operierte bis Juli 2020 ein Berater für Landwirtschaft, der ggf. zur Beratung beim Aufbau solcher Greenports unterstüt-

⁴⁰⁰ Vgl. The Moscow Times (2019) – Interview mit Meeuwes Brouwer, bis 2020 Agrarberater bei der holländischen Botschaft in Moskau.

⁴⁰¹ Vgl. EBRD (2002).

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

zen könnte. Zugleich könnten dadurch ggf. Wege zu Investoren gefunden werden. So berichtete die Geschäftsträgerin an der niederländischen Botschaft über eine Ansiedlung der Firma Grodan in der Republik Tatarstan (Elabuga), zur Herstellung von Steinwolle-Anzuchtmatten für die Pflanzenproduktion. Zugleich verwies sie auf die unmittelbaren Beziehungen zwischen Russland und den Niederlanden (zweitgrößter Handelspartner Russlands), die sich über die internationalen Häfen ergeben.⁴⁰² Auch hier hätte der Oblast Wologda Möglichkeiten, auch Beziehungen über andere Branchen aufzubauen. Schließlich sitzt in der größten Stadt des Oblasts Tscherepowez der Stahlerzeuger Severstal.

7.3 Abschließende Betrachtung und Perspektive – Die LVKG als feste Größe innerhalb der regionalen Governance und deren eigene weitere Entwicklung

Für eine mögliche über die Kreditvergabe hinausgehende Rolle der LVKG sind besonders die in der Regel schon langjährig bestehenden Verbindungen in politisch-administrative Strukturen wertvoll. Dieses Potenzial erlaubt in jedem Fall ein gehöriges Maß an eigenbestimmter Entwicklung unmittelbar vor Ort. Was erst zu einem späteren Zeitpunkt denkbar erscheint, ist die Transformation einzelner stärkerer regionaler LVKG-Verbünde in kreditgenossenschaftliche Banken, so wie dies auch in anderen Ländern im historischen Rückblick geschehen ist. Dank der nicht zuletzt dort gemachten Erfahrungen, aber auch weil sich gewisse Entwicklungsprozesse aufgrund verschiedenster Faktoren heute schneller vollziehen, muss dies nicht mehrere Dekaden dauern. Es kann zudem explizit forciert werden. Eine wichtige Rolle spielt dabei das dafür notwendige Know-How bzw. die entsprechende Technologie, die es zu transferieren gilt. Dennoch muss vor dem Hintergrund der Erkenntnisse aus der Finance & Development-Forschung stets auf ein korrespondierendes Maß an wirtschaftlicher aber auch an institutioneller Entwicklung gesamtwirtschaftlich bzw. regional geachtet werden. Insofern bilden andere, von dem LVKG-System und den mit ihm assoziierten Strukturen nicht beeinflussbare vorrangig makroökonomische Faktoren einen Rahmen, der dessen langfristige Entwicklung mit bestimmt. Im Kapitel 3 wurden dazu Überlegungen auf verschiedenen Ebenen angestellt: u.a. Investitionssicherheit, wirtschaftliche Freiheit, regionale Selbstverwaltung, Fiskalföderalismus usw.. Es zeichnet sich auch immer mehr ab, dass diese gesellschaftlichen Phänomene sich langfristig nicht von einem gewissen Maß an politischer Freiheit oder anders – apolitisch – gesprochen »Partizipation« trennen lassen. Insofern bilden kreditgenossen-

⁴⁰² Vgl. The Moscow Times (2021),

7. Konzeption für mögliche Schritte auf lokaler, regionaler und föderaler Ebene ausgehend von der Situation der LVKG im Oblast Wologda unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen

schaftliche oder an dieser Stelle allgemeiner gesprochen – genossenschaftliche – Strukturen kleinere Regelkreise, deren »Ausübung« vielleicht auch Impulse für die vorgeschlagenen Abstimmungs- und Koordinierungsprozesse zur Begründung von OGZ, der Durchführung von Regionalkonferenzen bis hin zum Aufbau greenport-ähnlicher Gewerbeansiedlungen liefern kann. Wie aber auch schon in diesen abschließenden Überlegungen zu möglichen quasi lokalen »Public-Private-Partnerships« wird jedoch auch hier deutlich, dass dafür der rein ökonomische Analyserahmen (zumindest) dieser Arbeit verlassen werden müsste. In einem ersten Entwurf müssten wohl hierfür mindestens politikwissenschaftliche Ansätze gesucht werden – ggf. bis hin zu systemtheoretischen Überlegungen bzw. Ansätzen.⁴⁰³ Geboten wäre es wohl auch dann, sich mit den Erkenntnissen der Politischen Geografie zu befassen, die sich im Wesentlichen auf die Wechselwirkungen zwischen geografischen Gegebenheiten und politischen Strukturen und Entscheidungsprozessen fokussiert.⁴⁰⁴ Was jedoch im Ergebnis der getroffenen Überlegungen über die Rolle der LVKG im Prozess der regionalen Entwicklung und Spezialisierung festgehalten werden kann, ist deren anzustrebende Rolle als Institution, Partner oder gar Motor innerhalb des jeweiligen regionalen Aktions- bzw. auch Innovationsystems.

⁴⁰³ Zum systemtheoretischen Ansatz vgl. Schönfelder (2020).

⁴⁰⁴ Vgl. z.B. dazu die Arbeiten von Prof. Dr. Irina Barnewitz, die am renommierten Moskauer MGIMO forscht und lehrt.

8 Zusammenfassung und Ausblick

Ausgehend von Deutschland haben sich insbesondere in Westeuropa starke kreditgenossenschaftliche Strukturen entwickelt. Dabei werden bisweilen sehr hohe Marktanteile erreicht. Diese Bankstrukturen bilden eine wichtige Stütze der Unternehmensfinanzierung und des Angebots von Finanzdienstleistungen überhaupt. Besonders im Ergebnis der neuerlichen Wirtschafts- und Finanzkrise zeigte sich die Stabilität des Sektors, dessen Geschäftsmodell auf einem eher klassischen regionalen Einlagen- und Kreditgeschäft beruht. Man stellte fest: Kreditgenossenschaften bereichern die institutionelle »Biodiversität« im Bereich der Kreditwirtschaft und steigern damit dessen Resilienz gegenüber Krisen.⁴⁰⁵ Auch in den Transformationsländern Osteuropas haben sich wieder privatwirtschaftlich orientierte kreditgenossenschaftliche Strukturen herausgebildet. Deren Marktanteil liegt jedoch in den meisten der Fälle bei zehn oder weniger Prozent. Dennoch liefern auch diese einen Beitrag zur Verbreiterung der Finanzierungsmöglichkeiten – insbesondere in eher ländlichen bzw. peripheren Räumen. Und auch in der Russischen Föderation sind nach dem politischen Umbruch zu Beginn der 1990er Jahre wieder kreditgenossenschaftliche Strukturen – sowohl in städtischen aber insbesondere auch in ländlichen Regionen – entstanden. Deren Marktanteil ist jedoch noch weit niedriger als der in Osteuropa und liegt im Promillebereich. Mit dem speziellen Fokus auf Russland und die dort agierenden landwirtschaftlichen Verbraucherkreditgenossenschaften (LVKG) sollte in dieser Arbeit untersucht werden, welchen Beitrag dieser – wenngleich noch sehr kleine – Teil der russischen Kreditwirtschaft zur regionalen Entwicklung beiträgt und wie dessen Rolle gestärkt werden kann. Nicht zuletzt aus der Betrachtung des Marktanteils kreditgenossenschaftlicher Strukturen in den entwickelten Marktwirtschaften Westeuropas besteht an dieser Stelle noch viel Potenzial und somit die Chance, durch dessen eigene Weiterentwicklung die wirtschaftliche Entwicklung regionaler bzw. ländlicher Strukturen in der Russischen Föderation zu befördern.

8.1 Überblick zum Ergebnis der Untersuchung

Die eigentliche wirtschaftliche Aufschwungphase in der Russischen Föderation nach der Auflösung der Sowjetunion begann erst Anfang der 2000er Jahre und fiel zusammen mit der Amtseinführung von Wladimir Putin als Präsident. Sie endete im Zuge internationaler Sanktionen gegen das Land in Folge der Ukraine-Krise und der Besetzung der Krim. In dieser Zeit speiste sich der Aufschwung aus hohen Erlösen bzw. Staatseinnahmen aus dem Verkauf von

⁴⁰⁵ Vgl. Ayadi et al. (2010).

8. Zusammenfassung und Ausblick

Rohstoffen und den anfangs eingeleiteten marktwirtschaftlichen Reformen zur Verbesserung der institutionellen Sicherheit der Wirtschaft. Vor dem Hintergrund dieses Reformmomentums wuchs auch der Raum für die Entwicklung und Beförderung mikrofinanzieller Strukturen in der Russischen Föderation. Es entstanden u.a. zahlreiche Kreditgenossenschaften, unterstützende Organisationen und internationale Projekte für den Know-How-Transfer. Die Geschäftstätigkeit der LVKG trug während dieser Aufschwungphase nachweislich dazu bei, dass die durch sie finanzierten landwirtschaftlichen Unternehmen:

- a) mehr landwirtschaftliche Produktionsfläche bewirtschaften konnten,
- b) mehr Arbeitskräfte beschäftigen konnten.

Es herrschte insgesamt eine positive Grundstimmung in den Kreisen ländlicher Wirtschaftskreise. Das Momentum im Bereich der LVKG hielt bis ca. 2009-2010 an – und zwar bis die globale Finanzkrise auch Russland erfasste – wenngleich nicht so massiv, da es (im Gegensatz zur Situation in Westeuropa) kaum direkte Verbindungen des russischen Finanzsystems mit dem amerikanischen Immobiliensektor gab. Wenngleich sich die russische Wirtschaft relativ rasch wieder erholte und noch bis 2014 positive Wachstumsraten aufwies, konnte sich der Sektor der LVKG nicht wieder erholen. Hier ist auch zu sehen, dass:

- a) das Interesse des russischen Staates merklich nachließ,
- b) die russische Zentralbank ihre Regulierungsanforderungen massiv und kosteinstiegendernd ausweitete und
- c) sich gleichzeitig alle westlichen Unterstützungsorganisationen zurückzogen.

Für deren Rückzug ist sicherlich auch der Faktor Politik mit verantwortlich, insofern sich die Stimmung über besser die Position des Staates gegenüber westlichen Organisationen eintrübte bzw. änderte – Stichwort »Pflicht zur Registrierung als sog. ausländische Agenten«. Zum Beginn des Jahres 2021 befand sich das System der LVKG weiterhin in einer Stillstandssituation. Aus aktuellem Blickwinkel kann konstatiert werden, dass:

- a) das ländliche Umfeld mit kreditgenossenschaftlich organisierten Mikrofinanzinstituten in seiner wirtschaftlichen Entwicklung gefördert werden kann,
- b) aber auch diese lokale Entwicklung keinesfalls abgekoppelt von der makroökonomischen-politischen Situation voranschreiten kann,

8. Zusammenfassung und Ausblick

- c) eine mögliche Perspektive für die Tätigkeit der LVKG in einer selbständigen, apolitischen Handlungsweise liegen kann, die sich anschauungsfrei die dafür notwendige technische und organisatorische Unterstützung außerhalb des Systems sucht.

Die notwendige Voraussetzung für die Realisierung dieser Perspektive ist das Aufstellen einer führenden organisatorischen Struktur, die die dafür notwendigen Maßnahmen umsetzt. In den Reihen der lokalen Führungskräfte der LVKG sind dafür zahlreiche Personen identifizierbar. Zusammengebracht mit a) einem dafür notwendigen neuen Anstoß und b) externem Know-How und Engagement besteht durchaus die Chance, dass sich das System trotz des mindestens mittel- bis langfristig nicht förderlichen Umfelds endgültig konsolidieren und selbstbestimmt weiter entfalten kann. Erfahrungen mit der Entwicklung kreditgenossenschaftlicher Strukturen weltweit zeigen, dass diese spezielle Organisationsform sich sehr wohl a) wandelnden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen anpassen kann und b) auch noch gegenwärtig – im beginnenden Zeitalter der Digitalisierung und auch der damit verbundenen teilweisen Disintermediation – ihre Daseinsberechtigung, Funktion und Stellenwert hat. Dies ist abzulesen an den fortgesetzt hohen Marktanteilen in zahlreichen westlichen Ländern und den dort sich vollziehenden Anpassungen im Zuge der Digitalisierung – ohne dass dabei kreditgenossenschaftliche Prinzipien aufgegeben werden müssen.

8.2 Ergebnis der Untersuchung im Einzelnen

In einer Gesamtschau auf die Entwicklung der – neuen russischen – kreditgenossenschaftlichen Strukturen im Zeitraum von 1990 bis 2020/2021 erwächst der Eindruck, dass es sich hier um die Entwicklung eines Bereichs handelt, der – wie viele andere – den Irrungen und Wirren eines tiefgreifenden wirtschaftlichen und sozialen Umbruchs unterlegen war und auch noch einige Zeit weiter unterlegen sein wird. Es ist auch allzu verständlich, dass sich ein in einem völligen Wandel befindlicher russischer Staat mit all seinen anzupassenden Institutionen nicht gleichzeitig an allen Fronten institutionell entwickeln kann.

Bevor es auch zu den sich zum Ende der 2000er Jahre abzeichnenden Fortschritten bei der Festigung der rechtlichen Grundlagen für das noch vergleichsweise kleine System der Kreditgenossenschaften kommen konnte, mussten zunächst eine Reihe von in westlichen Volkswirtschaften schon lang erprobten Basisinstitutionen wie z.B. die gesetzliche Einlagensicherung und eine effektive generelle Aufsicht in dem allgemeinen Bankensektor geschaffen werden. Erst dadurch wurde eine Konzentration auf die Entwicklung weiterer – noch vergleichsweise wenig entwickelter – Bereiche des russischen Finanzsystems möglich.

8. Zusammenfassung und Ausblick

Auch wenn das kreditgenossenschaftliche System Russlands – insbesondere im Vergleich zu Systemen in anderen Transformationsländern wie z.B. dem Polens⁴⁰⁶ – noch als quantitativ und qualitativ unterentwickelt erscheint, hat es dennoch am Ort seines Wirkens eine nicht zu vernachlässigende Funktion für die wirtschaftliche Entwicklung. Anhand von Daten aus Befragungen konnte exemplarisch gezeigt werden, wie positiv sich die Arbeit einzelner Institute in mitunter äußerst peripher gelegenen Regionen auf die Entwicklungschancen des dort agierenden Unternehmertums auswirkt. Im analytischen Teil wurde dazu der Sektor der LVKG beschrieben und hinsichtlich seiner Funktionsfähigkeit, was das Angebot an Finanzdienstleistungen anbetrifft, untersucht. Im Ergebnis zeigt sich ein positiver Einfluss auf die Entwicklung des ländlichen Raums. Dieser ergibt sich aus der Kreditvergabe an im Wachstum begriffene Unternehmen. Es konnte gezeigt werden, dass durch die Aufnahme von Krediten der Umfang des bewirtschafteten Betriebskapitals wächst (insbes. Boden) und gleichzeitig die Zahl der Arbeitskräfte zunimmt. Die regionale Wachstumswirkung des Systems der LVKG wäre voraussichtlich größer, wenn das System in der Lage wäre, Finanzdienstleistungen in größerem Maße – sowohl quantitativ als auch qualitativ – bereitstellen könnte.

Im Sinne der zum Beginn der Arbeit beleuchteten Frage, inwieweit die Entwicklung des finanziellen Sektors einen positiven kausalen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung hat, liefert die hier vorliegende Arbeit eine Reihe von Anhaltspunkten zu deren positiver Beantwortung für den spezifischen Fall russischer Teilregionen. Sie arbeitet jedoch auch heraus, dass die positive Kausalität nicht allein aus der Institution Kreditgenossenschaft per se erwächst, sondern letztlich eng mit den handelnden Personen verknüpft ist. In diesem Sinne ähnelt die bis dato beobachtbare Entwicklung stark dem Entwicklungspfad von genossenschaftlichen Systemen im westlichen Europa, die sich dort zum Einen recht früh – siehe das Beispiel Deutschlands zur Mitte des 19. Jahrhunderts – und zum Anderen recht spät – siehe z.B. in Spanien nach dem 2. Weltkrieg entwickelt hatten.

Die Frage, die sich für einen außenstehenden Beobachter nach rund 20 Jahren Entwicklung des Systems insbesondere in der Zeit ab dem Jahr 2000 stellt, bezieht sich vor allem darauf, wie dessen Wirkungskraft gefestigt und ausgebaut werden kann. Es wurde dazu angeführt, dass – wenngleich sich die Entwicklung zuletzt stark auf die Regionen konzentriert hat – dem Aufbau eines schlagkräftigen Apex-Systems eine hohe zukünftige Bedeutung zu-

⁴⁰⁶ Vgl. Alinska / Szelagowska (2016).

kommt. Nur durch ein weit vernetztes Apex-System mit einem als Dachorganisation fungierenden Institut, das an das allgemeine Banken- und Finanzsystem angeschlossen ist, kann zukünftig eine ausreichende Refinanzierung und Liquiditätssicherung des Systems in den Regionen sichergestellt werden. Auch könnte dadurch – wie modellhaft gezeigt – die Finanzierung langfristiger und stärker risikobehafteter Projekte bzw. Unternehmungen in peripheren Regionen ermöglicht werden. Gerade an dieser Stelle böte sich die Chance, den Vorteil der lokalen Verankerung des kreditgenossenschaftlichen Systems mit dem hohen Maß an Liquidität eines nationalen bzw. internationalen Finanzsystems zu Gunsten der Finanzierung größer skalierten Unterfangen zu verbinden.

Der Aufbau eines Apex-Systems war von Beginn an auch ein Ziel des Wirkens internationaler Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit, die sich schon in einer sehr frühen Phase für den Aufbau des Systems engagierten und teilweise entscheidend für dessen Anschlag gesorgt haben. Aus heutiger Sicht zeigt sich allerdings auch, dass die noch relativ geringe institutionelle Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Systems unter Umständen weiter fortgeschritten wäre, wenn die per se wohlwollende Unterstützung aus dem Ausland von Anfang koordinierter abgelaufen wäre. Hier bildet jedoch Russland – global betrachtet – keine Ausnahme. Mangelnde Koordination ist ein gegenwärtig noch ungelöstes Problem der öffentlichen Entwicklungspolitik weltweit, wo sich mittlerweile eine schier unübersehbare Zahl an staatlichen und nicht-staatlichen Organisationen betätigt und dabei oft genug in Konkurrenz zueinander steht.⁴⁰⁷

Insgesamt lässt sich schlussfolgern, dass die künftige Entwicklung des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Russland trotz des Erreichens einer »kritischen Schwelle« noch nicht entschieden ist und gestaltet werden kann. Der Sektor zeigt, dass er prinzipiell in der Lage ist, sich selbst zu professionalisieren und eine eigenbestimmte Entwicklungsrichtung einzunehmen. Der russische Staat sollte dazu weiter an der Ausformung anreizkompatibler »Spielregeln« für die Verortung und Tätigkeit der Kreditgenossenschaften innerhalb des russischen Finanzsystems arbeiten und versuchen, seine Politik der Entwicklung des ländlichen Raumes treffsicherer und mit weniger Verzerrungen zu gestalten.

Unabhängig davon muss »individuell«, d.h. jede einzelne Kreditgenossenschaft bzw. jedes einzelne regionale kreditgenossenschaftliche System seine eigene Professionalisierung vorantreiben, um sich im Kontext eines sich insgesamt weiter entwickelnden russischen Ban-

⁴⁰⁷ Vgl. dazu Nuscheler (2008).

8. Zusammenfassung und Ausblick

ken- und Finanzsystems zu behaupten. War es anfangs der klassische Gedanke der genossenschaftlichen Selbsthilfe, der zur Begründung, dem Aufbau und dem Betrieb dieses Systems geführt hatte, so muss spätestens mit dem fast schon naturgemäßen Verlust der Führungskräfte der ersten Stunde und deren sicherlich hoher intrinsischer Motivation ein Weg gefunden werden, den eigenen Übergang, also die eigene Transformation von reinen Selbsthilfeorganisationen zu professionellen und im offenen Wettbewerb stehenden Institutionen zu bewerkstelligen. Ebenso ist daran ein auf die effektive Nutzung von Skalenvorteilen angelegtes Apex-System als »systeminterner Dienstleister« zu orientieren und aufzubauen. Das System kann sich dabei an über mehrere Jahrzehnte erfolgreich agierenden Strukturen in Europa und der USA orientieren.

Aus diesem Ergebnis heraus wurde im praxeologischen – bzw. empfehlenden – Teil auf Ansatzpunkte zur Stärkung des Systems eingegangen. Diese gliedern sich in Empfehlungen hinsichtlich a) der Entwicklung des Geschäftsmodells und des Marketingkonzepts und b) eher institutionell-regulativen Maßnahmen, die dazu führen, dass das System der LVKG zu einem veritablen Teil des russischen Finanzsystems wird. Kernpunkte sind hier bei:

- a) der Aufbau einer eigenen Dachmarke sowie eigenen Bank mit Anschluss an die Zentralbankrefinanzierung und
- b) ein mit verträglichen Transaktionskosten verbundenes Modell der Aufsicht und Regulierung.

Diese Maßnahmen haben einen eher kurz- bis mittelfristigen Charakter. Eher grundlegend – und langfristig – stellt sich die Frage nach dem generellen Wachstumsmodell für den ländlichen Raum in der Russischen Föderation. Die Landwirtschaft – und auch in vielen Regionen die Forstwirtschaft – kann als Keimsektor betrachtet werden. Wertschöpfungsseitig ist jedoch deren unmittelbares Potenzial entsprechend den internationalen Erfahrungen begrenzt. Zudem kann insbesondere Landwirtschaft auch nur in einem begrenzten Teil – wenngleich sehr effektiv – der Russischen Föderation auf Weltmarktniveau betrieben werden. Wichtig erscheint hier, im ersten Schritt durch den Aufbau z.B. von Veredelungsstrukturen mehr Wertschöpfung unmittelbar vor Ort aus diesen naturbasierten Wirtschaftszweigen zu generieren. Eine zugleich marktorientierte und institutionelle Entwicklung des Systems der LVKG könnte auch diesen Gegebenheiten und Anforderungen entgegenkommen und diesen durch eine Vernetzung mit wirtschaftlichen Bereichen außerhalb der unmittelbaren Land- und auch Forstwirtschaft vorgreifen. An dieser Stelle ist auch eine zukünftige – wenngleich sich ebenfalls noch in Entwicklung befindliche – öffentlich betriebene Regionalentwicklung in Russland gefragt.

8. Zusammenfassung und Ausblick

Nachfolgend sind die Kernergebnisse der hier vorgenommenen Untersuchung in sieben Punkten zusammengefasst:

- (1) Die LVKG schließen in ländlichen Regionen der Russischen Föderation durch ihre Tätigkeit Lücken in der Versorgung von Kleinst- und Kleinunternehmen mit Finanzdienstleistungen – speziell mit Krediten für Betriebsmittel und Investitionen – und leisten dadurch einen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung.
- (2) Zusätzlich hat auch die Vergabe von Krediten durch die LVKG für die Sanierung und den Bau von Immobilien für Wohnzwecke sowie generell für nicht-investive Zwecke (darunter auch für Bildung und Gesundheit) eine Bedeutung im Hinblick auf die Steigerung der Lebensqualität und Verbesserung der beruflichen Perspektiven im ländlichen Raum Russlands.
- (3) Durch eine besondere Nähe zu ihren Mitgliedern haben sie grundsätzlich die Möglichkeit, leichter sog. gute von schlechten Risiken (Kreditnehmern) zu unterscheiden. Dabei unterliegen sie aber wie auch andere kreditgebende Organisationen den Auswirkungen steigender sozialer Probleme in der Russischen Föderation in den vergangenen Jahren nach 2014 in Folge der Ukraine- bzw. Krimkrise. Diese wirkt sich auch auf die Solvenz der Mitglieder der LVKG aus und führt zu finanziellen Verlusten auf Seiten der LVKG.
- (4) Aufgrund ihrer kleinteiligen Organisation und ihres Status als Nichtbanken haben sie im Vergleich zu kommerziellen Banken Nachteile bei den Kosten der Kreditierung bzw. Betriebs- und Transaktionskosten insgesamt.
- (5) Mittels eines geeigneten Aufbaus von Apexstrukturen und der Nutzung finanztechnologischer Neuerungen für das Angebot von »Finanzdienstleistungen für Finanzdienstleister« und den unmittelbaren Austausch mit ihren Mitgliedern können die LVKG ihre Kosten senken und ihren Beitrag zur Erhöhung der Verfügbarkeit von Krediten im ländlichen Raum steigern.
- (6) Darüber hinaus können sie durch ihre lokale Verankerung verknüpft mit der unmittelbaren Vergabe von Krediten bzw. dem Angebot von Finanzdienstleistungen eine katalytische Rolle innerhalb von Maßnahmen und Projekten zur Steigerung der regionalen Wertschöpfung spielen. Dazu könnten zum Beispiel die Schaffung gewerblich orientierter Ortsgemeinschaftszentren (OGZ) sowie die Initiierung umfangreicherer konzertierter Infrastrukturmaßnahmen und Gewerbeansiedlungen – direkt verbunden mit der lokalen Land- und Forstwirtschaft – zählen.

8. Zusammenfassung und Ausblick

- (7) Übergeordnet ist es in der Ergänzung denkbar, dass sie eine konstruktive Rolle als Mitwirkende bei der Ausformung und Ausübung einer regionalpezifischen Governance zur Steigerung der Wertschöpfung im Zusammenspiel mit anderen öffentlichen und privaten Institutionen in einzelnen russischen Teilregionen spielen können. Dabei könnte insbesondere die Mitwirkung bei der Organisation von Maßnahmen zur Verbesserung der unmittelbaren infrastrukturellen Rahmenbedingungen für gewerbliche Tätigkeiten ihrer Mitglieder vor Ort in den Landkreisen (Rayonen) im Vordergrund stehen (z.B. durch eine bessere Erschließung von Forstflächen für deren effektivere Bewirtschaftung).

Weiterhin soll nun noch auf die Frage der möglichen Übertragung der Untersuchungsergebnisse auf andere Länderkontexte eingegangen werden.

8.3 Mögliche Übertragung des Untersuchungsergebnisses auf andere postsozialistische Schwellenländer – insbesondere der ehemaligen Sowjetunion bzw. GUS

Was die Übertragbarkeit des hier am Beispiel landwirtschaftlicher Verbraucher kreditgenossenschaften in Russland herausgearbeiteten Funktionsprinzips auf andere Länderkontexte anbetrifft, ist immer daran zu erinnern, dass Spar- und Kreditgenossenschaften im Kern in der privaten Wirtschaftssphäre ihren Ursprung haben. Sie unterstützen von jeher unternehmerische Ansätze und lassen sich daher gut in grundsätzlich marktwirtschaftlich orientierte Transformationsprozesse integrieren. Dem Ergebnis für Russland zufolge empfiehlt sich somit eine weitere Expansion des kreditgenossenschaftlichen Ansatzes in zentralasiatische Länder der ehemaligen Sowjetunion wie z.B. Kirgisien, Tadschikistan und Usbekistan. Aber auch in den schon weiter entwickelten europäischen ehemaligen Ländern der Sowjetunion bzw. des Ostblocks insgesamt (die schon auch kreditgenossenschaftliche Basisstrukturen aufweisen) gibt es noch weiteres Potenzial – darunter z.B. in Kasachstan, Weißrussland und nicht zuletzt auch in der Ukraine.

Gleichfalls empfiehlt sich vom Grundsatz her die Nutzung dieser Organisationsstruktur in zahlreichen Ländern bzw. Regionen auf anderen Kontinenten bzw. mit anderer Vorgeschichte, die sich entweder auf a) einem Pfad der Umwandlung von der Plan- zur Marktwirtschaft befinden, wie z.B. Kuba in Lateinamerika und Vietnam in Südostasien – oder b) sich anschicken, fundamentale Entwicklungsrückstände zu überwinden – wie z.B. im Nahen Osten und insbesondere auf dem afrikanischen Kontinent. Gerade auf diesem Kontinent beobachtet man in jüngster Zeit innovative Ansätze zur Verbesserung der finanziellen Inklusion breiter – und insbesondere auch armer – Bevölkerungsschichten. Auf der Basis der Mobilfunktechno-

logie sind dort z.B. völlig neuartige Bezahlssysteme entstanden, die mittlerweile auch in anderen Teilen der Welt – so z.B. in Indien oder in Afghanistan – implementiert werden.⁴⁰⁸ Diese Systeme könnten sehr gut mit dem betont lokalen Ansatz der ländlichen Spar- und Kreditgenossenschaften des europäischen Typs verbunden werden, um in bislang mit finanziellen Dienstleistungen unterversorgten Regionen eine leichtere Vergabe von Krediten für auf die Belebung der örtlichen Wirtschaft orientierte Investitionen zu ermöglichen.

Überall dort, wo sich freie Unternehmensbildung garantieren lässt und gesellschaftlicher Zusammenhalt eine Chance auf Herausbildung hat, haben auch Kreditgenossenschaften auf lange Sicht hin eine Perspektive, sich zu stabilen und von öffentlicher Unterstützung unabhängigen Institutionen zu entwickeln. Das kann trotzdem eine fortgesetzte Kooperation bedeuten, insofern z.B. ländliche Finanzierung und darunter speziell landwirtschaftliche Finanzierung mit inhärenten Schwierigkeiten und Risiken verbunden ist, die eine öffentliche Förderung grundsätzlich legitimieren bzw. erforderlich machen.

Von Seiten der Entwicklungsländerforschung gibt es auch fortgesetzt Impulse, die stark aus der Beschäftigung mit Ungleichheiten herrühren. In der Finance- & Development-Literatur wurde die Frage des Zusammenhangs von Ungleichheit und Finanzsektorentwicklung schon thematisiert. Es begann zunächst mit der Betrachtung, inwieweit Finanzsektorentwicklung durch z.B. die Vergabe von Kleinkrediten die Einkommenschancen verbessert und so ärmeren Schichten den Aufstieg ermöglichen kann. Die gegenwärtige Debatte geht tiefer, indem sie zunächst Grundfragen der Verteilungsgerechtigkeit thematisiert und herausarbeitet, dass v.a. eine ausgeglichene Vermögensverteilung die Startbedingungen von Unternehmern verbessert und so ihnen die Möglichkeit gibt, ihr Potenzial als Beitragende zur Gesamtwirtschaft auszunutzen bzw. überhaupt zur Geltung zu bringen. Bei starken Ungleichverteilungen bleibt somit unternehmerisches Potenzial ungenutzt, womit sich die Wachstumsaussichten für die Gesamtwirtschaft beschränken. Es ist auch davon auszugehen, dass selbst ein sehr einfacher Zugang zu Finanzierungen bei nicht vorhandenem Startkapital nicht den selben Effekt hat, wie wenn dieser leichte Zugang auf schon (etwas) vorhandenes Vermögen wie z.B. Geldmittel oder Maschinen und Anlagen stößt. Insbesondere die sehr moderne experimentell angelegte Entwicklungsländerforschung der Nobelpreisträger des Jahres 2019 für Ökonomie Banerjee, Duflo und Kremer deutet daraufhin, dass neben dem essentiellen Faktor Humankapi-

⁴⁰⁸ Beispielhaft sei hier der mobilfunkbasierte Dienst M-PESA in Kenia genannt. Dieser wird seit 2007 betrieben und war zunächst für die Entrichtung von Kreditraten innerhalb eines Microfinance-Projekts konzipiert. Vgl. dazu *The Economist* (2013) und ausführlicher auch Jack/Suri (2010).

8. Zusammenfassung und Ausblick

tal auch ein gewisses Maß an vermögensmäßiger Grundausstattung notwendig ist.⁴⁰⁹ Kreditgenossenschaften können hier fortgesetzt einen Beitrag liefern, da deren Kreditvergabe nicht auf übermäßige Profitgenerierung angelegt ist: die Unternehmer erhalten Kredite zu fairen Konditionen, können damit selbst ihren Gewinn steigern und reinvestieren.⁴¹⁰ Das wirkt eher ausgleichend. Ebenso wirken sie einer interregionalen Ungleichverteilung entgegen, da sie das Kapital regional reinvestieren und nicht Kreditnehmern in agglomerierten Zentralregionen zur Verfügung stellen und damit einer systematischen Kapitalflucht strukturell entgegenwirken. Aus diesem Blickwinkel heraus hat die Institution Kreditgenossenschaft auch künftig eine Daseinsberechtigung und es verwundert nicht, dass Regierungen in Entwicklungs- und Schwellenländern diese explizit im Fokus ihrer Politik haben bzw. von Institutionen wie z.B. der Weltbank dazu angeraten werden, diesen Institutionentypus mit als festen Bestandteil innerhalb einer nationalen Finanzsektorentwicklung vorzusehen.

Im Folgenden wird auch aus diesen Entwicklungstendenzen heraus abschließend auf möglichen weiteren Forschungsbedarf rekuriert, der sich im Zuge der hier vorgelegten Untersuchung – allerdings zunächst stark fokussiert auf Russland – aufzeigt.

8.4 Weiterer Forschungsbedarf in Bezug auf die stärkere Nutzung kreditgenossenschaftlicher Strukturen zur Unterstützung des Strukturwandels in der Russischen Föderation

Im Ergebnis der hier vorgenommenen Auseinandersetzung mit dem Bereich der LVKG und ihren kurz-, mittel- und langfristigen Rahmenbedingungen ergeben sich – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – unmittelbar die folgenden vier Fragestellungen für eine forschungsseitige Betrachtung:

- Wie kann sehr schnell eine ausgewogene risikoproportionale Form der Regulierung und Aufsicht etabliert werden, die es den LVKG auch ermöglicht, sich mit den eigentlich wichtigen Fragen der eigenen geschäftlichen und strategischen Entwicklung zu befassen?
- *Daran angeschlossen:* Wie kann eine Bodenbildung für einen stabilen Mikrofinanzmarkt insgesamt erreicht werden, sodass auch z.B. ausländische Partner wieder als Interessenten für Investitionen in das Marktsegment gewonnen werden können?

⁴⁰⁹ Vgl. grundsätzlich zum experimentellen Ansatz Banerjee / Duflo (2009) sowie auch Banerjee / Duflo (2010) und Banerjee et al. (2015).

⁴¹⁰ Vgl. Khafagy (2020).

8. Zusammenfassung und Ausblick

- Wie kann sich das kreditgenossenschaftliche Konzept mittel- bis langfristig in die russische politische Realität einfügen, um nicht nur weiterbestehen zu können sondern auch wieder an Bedeutung zu gewinnen?
- *Damit verbunden bzw. davon abgeleitet:* Wie kann eingedenk der besonderen Anreizsysteme in der russischen Verwaltungshierarchie auf lokaler Ebene kontinuierlich eine pragmatische und angstfreie Zusammenarbeit (angesichts der Kontrollaufgaben einzelner Behörden) mit dem privatwirtschaftlichen kreditgenossenschaftlichen Arbeitsprinzip gewährleistet werden?

Im Ergebnis kann auch für den hier in dieser Arbeit betrachteten Bereich landwirtschaftlicher Verbrauchercreditgenossenschaften vorgeschlagen werden, eine wissenschaftliche Untersuchung in z.B. zwei bis drei Teilregionen Russlands mit unterschiedlichen Rahmenbedingungen durchzuführen, um den für den Oblast Wologda vorgeschlagenen Ansatz der lokalen Kooperation zu verifizieren und ggf. zu erproben. Methodisch könnte hier zunächst durchdacht und geprüft werden, ob sich dafür auch das Instrument eines sog. Reallabors einsetzen ließe. Mit diesem aus der Aktionsforschung stammenden Experimentierrahmen könnte ggf. zeitparallel die Machbarkeit des Kooperationsansatzes mit dessen beginnender praktischer Umsetzung verifiziert werden. Das Ziel bestünde dann auch darin, speziell politischen Entscheidungsträgern die mögliche Wirkung genossenschaftlicher Kreditvergabe als Gegenkraft zu der sich weiter verstärkenden interregionalen Ungleichheit in Russland aufzuzeigen.

Über den Kontext der Russischen Föderation hinausgeblickt, werfen Trends wie u.a. die weitere Globalisierung der Finanzmärkte, die Digitalisierung und nicht zuletzt auch der spürbar an Geschwindigkeit gewinnende Klimawandel Fragen auf, bei denen die genossenschaftliche Kreditvergabe möglicherweise ein Teil der Lösung sein kann. An diesem Punkt kristallisiert sich jedoch auch heraus, dass sich wohl künftig Fragen der Kreditvergabe in gänzlich anderem Umfang an qualitativen Faktoren orientieren werden müssen, um auch als nachhaltige Entscheidung gelten zu können. Dies bedeutet praktisch ein noch viel höheres Maß an Know-How und daraus resultierender Beratung rund um das Geschäftsmodell und der Rahmenbedingungen des zu finanzierenden Objekts, Projekts oder Unternehmens. Kreditgenossenschaften bzw. Kreditinstitute insgesamt werden sich hier anders aufstellen müssen, um ihrer Finanzierungsaufgabe gerecht zu werden bzw. am Markt weiterhin eine Daseinsberechtigung zu haben. Hinzu kommt für sie der Druck aus Richtung der Finanzinnovationen, der jedoch auch viele Möglichkeiten zur Effektivierung bietet und darüberhinaus mehr »Choice« und Inklusion für die Kreditnehmer bzw. Verbraucher verspricht.

8. Zusammenfassung und Ausblick

Der letztgenannte Punkt der wachsenden Anforderung, sich mit qualitativen Aspekten der Kreditvergabe auseinanderzusetzen, spricht auch sehr dafür, den hier in dieser Arbeit als Analyserahmen verwendeten Finance & Development-Ansatz selbst weiter zu entwickeln. In welche Richtung dies explizit gehen könnte, muss hier offen bleiben. Eher grundsätzlich könnte es ggf. eine Weiterqualifizierung hin zu einem »Sustainability-Oriented Finance & Development-Ansatz« sein. In jedem Fall wohl könnte diese mögliche veränderte – ggf. auch (wieder) pro-aktivere – Rolle des Finanzsektors im Kontext der wirtschaftlichen Entwicklung von Ländern bzw. Regionen ein breites Feld für die künftige wissenschaftliche Arbeit zu z.B. Banken und Kreditgenossenschaften eröffnen.

Anhang

Der im Rahmen dieser Arbeit gewählte Gang der Untersuchung erstreckt sich über vier konsekutiv aufeinander aufbauende Analyseebenen und wird in Abbildung A-1 aus wissenschaftstheoretischer Perspektive synoptisch dargestellt. Aus diesem Blickwinkel heraus besteht die Arbeit aus drei wesentlichen Teilen mit insgesamt vier Untersuchungsschritten (A-D), die in ihren Schwerpunkten (i) explikativ-deskriptiv, (ii) explanativ und (iii) praxeologisch ausgerichtet sind. Der explikativ-deskriptive Teil umfasst die Untersuchungsschritte A und B (insbes. Kapitel 1 bis 4), in denen u.a. der Grundansatz sowie die wesentlichen kontextuellen Rahmensetzungen der Arbeit verdeutlicht werden.

Der explanative Teil mit dem Untersuchungsschritt C (Kapitel 5 und 6) ist der theoretisch-analytische Kern der Arbeit und liefert die Grundlage für den – als praxeologisch zu bezeichnenden – nachfolgenden Teil (Untersuchungsschritt D / Kapitel 7), in dem konkrete Empfehlungen für eine »praktische« Politik (der Umsetzung) und das konkrete Agieren bis hin zur Projektebene gegeben werden. Das gewählte Untersuchungsdesign unterstreicht dabei die anwendungs- bzw. handlungsorientierte Ausrichtung der hier vorliegenden Abhandlung. Quellen der Erkenntnis sind dabei a) ein umfangreiches Literaturstudium, b) die Auswertung teilweise unveröffentlichter Umfrageergebnisse und c) die eigenständige Erhebung von Daten bzw. Gewinnung von Informationen durch Gespräche bzw. Interviews mit involvierten bzw. tangierten Akteuren aus dem Kreis der LVKG bzw. daran interessierter Gruppen / Institutionen im Zuge mehrfacher Vor-Ort-Aufenthalte in der Russischen Föderation (darunter Moskau, die Teilrepubliken Mari-El, Tatarstan und Tschuwaschien sowie die Oblaste Wolgograd, Saratow und Wologda).

Abbildung A-1 Gang der Untersuchung

Schritt	Ebene	Gliederungsschwerpunkt und -inhalt	Charakter
A	Definition/ Klassifikation/ Deskription (Begriffsklärung, Klassenbildung/ Beschreibung)	Bedeutung und Praxisrelevanz Kap. 1	explikativ/ deskriptiv (klärend/ beschreibend)
		Begriffe und Untersuchungsinhalte Kap. 2	
		Kontextuelle Einordnung / Rahmung Kap. 3	

0. Anhang

B	Problemgeleitete Theorieauswahl und -ergänzung (Hypothesenbildung/ Konzeptualisierung und Operationalisierung)	Theoretischer Bezugsrahmen Kap. 4 Kap. 6	explanativ (erklärend)
↓			
C	Theorieanwendung/ Analyse/ Auswertung (Erklärung/Prognose)	Mesoökonomische Perspektive Mikroökonomische Perspektive Kap. 5	
		Mesoökonomische Perspektive Mikroökonomische Perspektive Kap. 6	
↓			praxeologisch (handlungs-orientierend)
D	Implikation/ Technologie (Gestaltung/Zweck- Mittel-Beziehungen)	Ableitung von Handlungsempfehlungen Kap. 7	
		Zusammenfassung der Ergebnisse Kap. 8	

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an TÖPFER (2010), S. 69-93.

Die Trennung in einen deskriptiven, einen analytischen und einen praxeologischen Teil wird dabei in keiner Weise »dogmatisch« durchgehalten. Insbesondere in Kapitel 6 erfolgt ergänzend die zielgerichtete Einführung letzter kleinerer Theoriebausteine im Sinne einer »Analyse im Theoriebett«. Grundsätzlich werden an geeigneter Stelle nicht zuletzt aus Gründen der Verständlichkeit und des Lesekomforts weniger im Vordergrund stehende theoretische und empirische Teilaussagen vornehmlich durch Verweise auf und durch Abhandlungen in Fußnoten inhaltlich eingeflochten. Im gesamten Verlauf der Arbeit findet eine problemgeleitete Theorieverwendung statt. Die Theorien werden so eingeflochten, dass sie einen möglichst großen Beitrag zur Beantwortung der Forschungsfragestellung erbringen.⁴¹¹ Punktuell wird deren Fortentwicklung angesprochen, eine Neubildung von Theorie wird zumindest explizit nicht vorgenommen.

⁴¹¹ Vgl. TÖPFER (2010), S. 91f. und die dort angegebene Quelle.

Literaturverzeichnis

- ABG GmbH (2021): Implemented Projects. Rural Cooperative Strategies and Pilot Demonstrations, <http://abggmbh.com/index.php/projects-access-to-credit/25-rural-cooperative-credit-strategies-and-pilot-demonstrations?lang=en#project-description> [Zugriff: 2021-05-19].
- Abramovitz, M. (1952): The Economics of Growth. in idem 1989. Thinking About Growth, and Other Essays on Economic Growth and Welfare. Cambridge: Cambridge University Press.
- ACDI/VOCA (2004): Summary of the First Sociological Survey »Impact of Rural Credit Cooperatives on Rural Life«, Moscow (Union of Rural Credit Cooperatives).
- ACDI/VOCA (2005): Summary of the Second Sociological Survey »Impact of Rural Credit Cooperatives on Rural Life«, Moscow (Union of Rural Credit Cooperatives).
- ACDI/VOCA (2010): Report of Results from the Sociological Survey »Impact of Rural Credit Cooperatives on Rural Life« [Отчет по результатам социологического опроса «Влияние сельских кредитных кооперативов на жизнь села», Moscow (Union of Rural Credit Cooperatives).
- ADG – Akademie Deutscher Genossenschaften e.V. (o.J.): ADG-International. Trainieren. Unterstützen. Beraten, <https://www.adg-akademie.de/international/broschuere-adg-international.pdf?cid=an> [Zugriff: 2021-06-24].
- ADG – Akademie Deutscher Genossenschaften e.V. (2021a): ADG International – Ihre Experten für weltweite Qualifizierungs- und Beratungsprojekte, <https://www.adg-akademie.de/international/> [Zugriff: 2021-06-24].
- ADG (2021b): Über die ADG Akademie Deutscher Genossenschaften. Cooperative. Executive. Development, <https://www.adgonline.de/ueber-uns/> [Zugriff: 2021-06-24].
- AEB – Association of European Businesses (2020a): Results of the AEB Annual Survey “Strategies and Prospects for European Companies in Russia”, https://aebrus.ru/upload/iblock/6a7/AEB_Survey_Report_2020_ENG.pdf [Zugriff: 2021-06-25].
- AEB – Association of European Businesses (2020b): Strategies and Prospects for European Companies in Russia. September 2020, <https://aebrus.ru/upload/iblock/590/AEB-Report-FULL-2020-ENG.pdf> [Zugriff: 2021-06-25].
- AFC – Agriculture and Finance Consultants GmbH (2021): Financial Institutions Development, <https://www.afci.de/node/2502> [Zugriff: 2021-06-24].
- Agénor, P.-R. / Montiel, P. J. (1999): Development Macroeconomics, 2. Aufl., Princeton, N. J. (Princeton University Press).
- Aghion, P. / Harris, C. / Howitt, P. / Vickers, J. (2001): Competition, Imitation and Growth with Step-by-Step Innovation, in: Review of Economic Studies, Vol. 68(3), S. 467-492.
- Aghion, P. / Carlin, W. / Schaffer, M. E. (2002): Competition, Innovation and Growth in Transition: Exploring the Interactions between Policies, William Davidson Working Paper Number 501, https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID311407_code021028500.pdf?abstractid=311407&mirid=1 [Zugriff: 2021-06-01].

0. Literaturverzeichnis

- Aghion, P. / Howitt, P. (1992): A Model of Growth Through Creative Destruction, in: *Econometrica*, Vol. 60(2), S. 323-351.
- Akerlof, G. A. (1970): The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84(3), S. 488-500.
- Alexopoulos, Y. / Goglio, S. (2013): Introduction. Cooperative Finance and Sustainable Local Development, in: Goglio, S. / Alexopoulos, Y. [Hrsg.] (2013): *Financial Cooperatives and Local Development*, New York (Routledge), S. 1-18.
- Alimova, T. (2004): Der Beitrag von Small Business zum Wachstum der russischen Wirtschaft: Einschätzungen, Faktoren und Perspektiven, in: Chepurenko, A. J. / Dolgopjatova, T. G. (2005): *Systemische Veränderungen in der russischen Gesellschaft: neue Sichtweisen*, Tagungsband zum Humboldt-Kolloquium „Systemische Veränderungen in der russischen Gesellschaft und Transformation des Verständnisses von Transformation“ am 02. Oktober 2004 in Moskau, Moskau (Frantera), S. 242-258.
- Alinska, A. / Szelagowska, A. (2016): Determinants of Stability and Development of the Cooperative Banking Sector in Poland, https://www.researchgate.net/profile/Anna-Szelagowska-2/publication/312041001_Determinants_of_stability_and_development_of_the_cooperative_banking_sector_in_Poland/links/586bf0bc08ae8fce4919e0d7/Determinants-of-stability-and-development-of-the-cooperative-banking-sector-in-Poland.pdf [Zugriff: 2021-06-01].
- Andreff, W. [Hrsg.] (2021): *Comparative Economic Studies in Europe. A Thirty Year Review*, London et al. (Palgrave MacMillan) [Infolink: <https://www.palgrave.com/gp/book/9783030482947> / Zugriff: 2021-05-16].
- Ang, J. B. (2008): A Survey of Recent Developments in the Literature of Finance and Growth, in: *Journal of Economic Surveys*. Vol. 22(3), S. 536-76.
- Aris, B. (2019): The Russian Economy is Stagnating. GDP growth since the start of the year has been well below forecasts, in: *The Moscow Times* vom 27. Mai 2019, <https://www.themoscowtimes.com/2019/05/27/the-russian-economy-is-stagnating-a65760> [Zugriff: 2020-12-22].
- Armendariz de Aghion, B. A. / Morduch, J. (2005): *The Economics of Microfinance*, Cambridge, Mass. (MIT Press).
- Armstrong, H. / Taylor, J. (2000): *Regional Economics and Policy*, Third Edition, Oxford (Blackwell).
- Arrow, K. J. (1962): The Economic Implications of Learning by Doing, in: *The Review of Economic Studies*, Vol. 29(Juni), S. 155-172.
- Arrow, K. J. / Debreu, G. (1954): The Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy, in: *Econometrica*, Vol. 22(3), S. 265-290.
- Aßmann, J. (2020): Gründungen fördern, um die Standortzukunft zu sichern, Vortrag im Rahmen des Seminars vom Deutschen Landkreistag und ExperConsult zum Thema „Standortentwicklung durch Startups – Zukunftsgestaltung in ländlichen Räumen“, Webinar für Wirtschaftsförderung & Regionalentwicklung am 30. September 2020 (Online).
- Audretsch, D. B. (2010): Globalization and the Emergence of the Entrepreneurial Society, in: Karlsson, C. / Johansson, B. / Stough, R. R. [Hrsg.]: *Entrepreneurship and Regional Development. Local Processes and Global Patterns*, Cheltenham (Edward Elgar), S. 28-43.

Literaturverzeichnis

- Aulinger, A. (2009): Die Marke Genossenschaft. Rechtsform oder Kooperationsidee?, in: Rösner, H. J. / Schulz-Nieswandt [Hrsg.]: Beiträge der genossenschaftlichen Selbsthilfe zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung. Bericht der XVI. Internationalen Genossenschaftswissenschaftlichen Tagung 2008 in Köln (in zwei Teilbänden), Berlin (LIT Verlag), S. 99-114.
- Ayadi, R. / Llewellyn, D. T. / Schmidt, R. H. / Arbak, E. / De Groen, W. P. (2010): Investigating Diversity in the Banking Sector in Europe. Key Developments, Performance and Role of Cooperative Banks, Centre for European Policy Studies Brussels, http://aei.pitt.edu/32647/1/70._Investigating_Diversity_in_the_Banking_Sector_in_Europe.pdf [Zugriff: 2021-06-01].
- Banerjee, A. V. / Duflo, E. (2009): The Experimental Approach to Development Economics, in: Annual Review of Economics, Vol. 1, S. 151-178.
- Banerjee, A. V. / Duflo, E. (2010): Giving Credit Where it is Due, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 24(3), S. 61-80.
- Banerjee, A. / Duflo, E. / Glennerster, R. / Kinnan, C. (2015): The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation, in: American Economic Journal: Applied Economics, Vol. 7(1), S. 22-53.
- Bank of Russia (2021b): Bank of Russia Statistical Bulletin No. 4 (335) 2021, https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/32292/Bbs2104_e.pdf [Zugriff: 2021-06-13].
- Bank of Russia (2021c): Russian Financial Sector Investor Presentation May 2021, https://cbr.ru/Collection/Collection/File/34348/cbr_ir_2021-5.pdf [Zugriff: 2021-06-13].
- Bank und Markt (2020): Volksbank in der Ortenau. Vermutlich haben wir ein historisches Zeitfenster genutzt, Digitaler Sonderdruck, 10/2020, https://www.kreditwesen.de/sites/default/files/content/inserts/2020/bum_10-2020_dauber_straub_dsd.pdf [Zugriff: 2021-05-21].
- Barisitz, S. (2009): Russian Banking in Recent Years: Gaining Depth in a Fragile Environment, in: Balling, M. [Hrsg.](2009): Current Trends in the Russian Financial System, SUERF Studies 2009/2, Wien (SUERF), S. 43-85.
- Barisitz, S. (2016): Some seeming paradoxes or interesting points of Russia's economy and banking sector, SUERF Policy Note, Issue No 5, April 2016, http://www.suerf.org/docx/f_3dc4876f3f08201c7c76cb71fa1da439_513_suerf.pdf [Zugriff: 2016-06-23].
- Barnewitz, A. / Schumann, T. (2006): Russland: Das Präsidialprogramm zur Förderung der Landwirtschaft – Reale Effekte oder nur Wahlkampf? in: Freiburger Osteuropa Report (FOR), Nr. 5, S. 3-4.
- Barro, R. J. (1990): Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth, in: Journal of Political Economy, Vol. 98(Oktober, Teil 2), S. 103-125.
- Barro, R. J. (1999): Ramsey Meets Laibson in the Neoclassical Growth Model, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 114(November), S. 1125-1152.
- Barro, R. J. / Sala-i-Martin, X. (2004): Economic Growth, 2. Aufl., Cambridge, Mass. (MIT Press).
- Barry, P. J. (2003): Major Ideas in the History of Agricultural Finance, WP 2003-02, January 2003, Department of Applied Economics and Management, Cornell University, Ithaca,

0. Literaturverzeichnis

- New York,
<https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.197.1068&rep=rep1&type=pdf>
[Zugriff: 2021-05-16].
- Bateman, M. / Chang, H. (2012): Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years, in: *World Economic Review*, Vol. 1, S. 13-36
<http://wer.worldeconomicsassociation.org/files/WER-Vol1-No1-Article2-Bateman-and-Chang-v2.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- Battilani, P. / Schröter, H. (2012): Introduction: Principal Problems and General Development of Cooperative Enterprises, in: Battilani, P. / Schröter, H. [Hrsg.] (2012): *The Cooperative Business Movement, 1950 to the Present*, New York et al. (Cambridge University Press), S. 1-19.
- Battilani, P. / Schröter, H. [Hrsg.] (2012): *The Cooperative Business Movement, 1950 to the Present*, New York et al. (Cambridge University Press).
- Beck, T. (2012): Finance and Growth – Lessons from the Literature and the Recent Crisis,
<https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.435.4469&rep=rep1&type=pdf>
[Zugriff: 2021-06-01].
- Beck, T. (2013): Finance for Development: A Research Agenda, Growth Research Programme, DEGRP Research Report, 09. September 2013,
<https://assets.publishing.service.gov.uk/media/57a08a48e5274a27b200050b/Finance-Development-Research-Report-September-2013.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- Beck, T. (2014): Finance, Growth, and Stability: Lessons from the Crisis, in: *Journal of Financial Stability*, Vol. 10(February), S. 1-6.
- Beck, T. / Levine, R. (2004): Stock Markets, Banks, and Growth: Panel Evidence, in: *Journal of Banking and Finance*, Vol 28(3), S. 423–442.
- Beck, L. / Laeven, L. (2005): Institution Building and Growth in Transition Economies,
<https://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-3657> [Zugriff: 2021-06-01].
- Bencivenga, V. R. / Smith, B. D. (1991): Financial Intermediation and Endogenous Growth, in: *Review of Economic Studies*, Vol. 58(2), S. 195-209.
- Bencivenga, V. R. / Smith, B. D. (1992): Deficits, Inflation, and the Banking System in Developing Countries: The Optimal Degree of Financial Repression, in: *Oxford Economic Papers*, Vol. 44(4), S. 767-790.
- Bencivenga, V. R. / Smith, B. D. (1993): Some Consequences of Credit Rationing in an Endogenous Growth Model, in: *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 17(1-2), S. 97-122.
- Bencivenga, V. R. / Smith, B. D. / Starr, R. M. (1995): Transaction Costs, Technological Choice, and Endogenous Growth, in: *Journal of Economic Theory*, Vol. 67(1), S. 153-177.
- Berglof, E. / Bolton, P. (2012): The Great Divide and Beyond: Financial Architecture in Transition, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16(1), S. 77-100.
- Bernanke, B. S. / Gertler, M. (1989): Agency Costs, Net Worth, and Business Fluctuations, in: *American Economic Review*, Vol. 79(1), S. 14-31.
- Berthélemy, J.-C. / Varoudakis, A. (1994): Intermédiation financière et croissance endogène, in: *Revue économique*, Vol. 45(3), S. 737-750.

Literaturverzeichnis

- Berthélemy, J. C. / Varoudakis, A. (1996): Models of Financial Development and Growth, in: Hermes, N. / Lensink, R. [Hrsg.]: Financial Development and Economic Growth, London/New York (Routledge), S. 7-34.
- Bester, H. (1985): Screening vs. Rationing in Credit Markets with Imperfect Information, in: The American Economic Review, Vol. 75(4), S. 850-855.
- BIB – Bank im Bistum Essen e.G. (2021): Mikrofinanzierung, <https://www.bibessen.de/mikrofinanzierung.html> [Zugriff: 2021-06-15].
- BMBF (2021): WIR! – Wandel durch Innovation in der Region, <https://www.innovation-strukturwandel.de/de/wir---wandel-durch-innovation-in-der-region-2061.html> [Zugriff: 2021-05-16].
- BMEL – Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (2018): Agrarexporte verstehen. Fakten und Hintergründe, https://www.bmel.de/SharedDocs/Downloads/DE/Broschueren/Agrarexporte-verstehen.pdf?__blob=publicationFile&v=5 [Zugriff: 2021-01-05].
- BMZ – Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (2010): TRANSFORM-Programm, http://www.bmz.de/de/laender/regionen/europa_udssr/transform/index.html.
- Bossoutrot, S. K. (2005): Microfinance in Russia. Broadening Access to Finance for Micro and Small Entrepreneurs, World Bank Working Paper No. 67, <http://documents1.worldbank.org/curated/en/251101468293709746/pdf/396490PAPER0RU101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf> [Zugriff: 2021-05-19].
- Boyd, J. H. / Prescott, E. C. (1996): Financial Intermediary Coalitions, in: Journal of Economic Theory, Vol. 38(2), S. 211-232.
- Brake, J. R. (1974): A Perspective on Federal Involvement in Agricultural Credit Programs, in: South Dakota Law Review, Vol. 19, Summer 1974, S. 567-602, http://nationalaglawcenter.org/wp-content/uploads/assets/bibarticles/brake_perspective.pdf [Zugriff: 2021-05-16].
- Bretschger, L. (1996): Wachstumstheorie, München (Oldenbourg).
- Buera, F. J. / Kaboski, J. P. / Shin, Y. (2010): Finance and Development: A Tale of Two Sectors, <http://artsci.wustl.edu/~yshin/public/taleoftwosectors.pdf>.
- Buhr, W. (2003): What is Infrastructure?, Volkswirtschaftliche Diskussionsbeiträge, University of Siegen Discussion Paper No. 107-03, <https://www.wiwi.uni-siegen.de/vwl/repec/sie/papers/107-03.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- Buhr, W. (2009): Infrastructure of the Market Economy, Volkswirtschaftliche Diskussionsbeiträge. Discussion Papers in Economics, University of Siegen Discussion Paper No. 132-09, <https://www.wiwi.uni-siegen.de/vwl/repec/sie/papers/132-09.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- Bundeszentrale für politische Bildung (2021) TACIS, <https://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/das-europalexikon/177295/tacis> [Zugriff: 2021-05-19].
- Burkert, U. / Dürkop, U. / Intelmann, J. / Kater, U. / Lips, C. / Michels, J. / Traud, G. / Wesselmann, C. (2019): Auswirkungen der Niedrigzinspolitik auf die Gesellschaft, <https://www.dsgv.de/bin/servlets/sparkasse/download?path=%2Fcontent%2Fdam%2Fdsgv-de%2Fpositionen%2Fdownloads%2Fstandpunkte%2F1911-Niedrigzinspolitik->

0. Literaturverzeichnis

- DE.pdf&name=Der+vollst%C3%A4ndige+Standpunkt+der+Chefvolkswirte+zum+Downl
oad.pdf [Zugriff: 2021-05-16].
- BVR (2021a): Die Idee der Genossenschaftsbanken, <https://www.vr.de/privatkunden/was-wir-anders-machen/genossenschaftsbank.html> [Zugriff: 2021-05-16].
- BVR (2021b): Genossenschaftliche FinanzGruppe, https://www.bvr.de/Wer_wir_sind/Genossenschaftliche_FinanzGruppe [Zugriff: 2021-05-16].
- Cameron, R. (1967): England, 1750-1844, in: Cameron, R. / Crisp, O. / Patrick, H. T. / Tilly, R. (1967): *Banking in the Early Stages of Industrialization. A Study of Comparative Economic History*, New York (Oxford University Press), S. 15-59.
- Cameron, R. / Patrick, H. T. (1967): Introduction, in: Cameron, R. / Crisp, O. / Patrick, H. T. / Tilly, R. (1967): *Banking in the Early Stages of Industrialization. A Study of Comparative Economic History*, New York (Oxford University Press), S. 1-14.
- Cameron, R. / Crisp, O. / Patrick, H. T. / Tilly, R. (1967): *Banking in the Early Stages of Industrialization. A Study of Comparative Economic History*, New York (Oxford University Press).
- Capello, R. (2009): Regional Growth and Local Development Theories: Conceptual Evolution over Fifty Years of Regional Science, in: *Géographie, économie, société*, Vol. 11(2009/1), S. 9-21.
- Capello, R. / Nijkamp, P. (2011): Regional Growth and Development Theories Revisited, in: Stimson, R. / Stough, R. R. / Nijkamp, P. [Hrsg.] (2011): *Endogenous Regional Development Perspectives, Measurement and Empirical Investigation*, Cheltenham (Elgar), S. 301-324.
- Caselli, F. / Ventura, J. (2000): A Representative Consumer Theory of Distribution, in: *American Economic Review*, Vol. 90(4), S. 909-926.
- Cass, D. (1965) Optimum Growth in an Aggregate Model of Capital Accumulation. *The Review of Economic Studies*, Vol. 32(3), S. 233-240.
- CBR [Bank of Russia] (2021): Register der Subjekte des Mikrofinanzierungsmarktes [Реестры субъектов рынка микрофинансирования], <https://cbr.ru/microfinance/registry/> [Zugriff: 2021-05-04].
- Chavez Hertig, M. E. (2009): [Rückblick auf die] Podiumsdiskussion: Förderung von Entwicklung – Rückblick und Ausblick, in: Rösner, H. J. / Schulz-Nieswandt [Hrsg.]: *Beiträge der genossenschaftlichen Selbsthilfe zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung. Bericht der XVI. Internationalen Genossenschaftswissenschaftlichen Tagung 2008 in Köln (in zwei Teilbänden)*, Berlin (LIT Verlag), S. 674-675.
- Chepurenko, A. J. (2007): *Социология предпринимательства*, Moskau (Издательский дом ГУ-ВШЭ).
- Chepurenko, A. J. (2010): Small Entrepreneurship and Entrepreneurial Activity of Population in Russia in the Context of the Economic Transformation, in: *Historical Social Research*, Vol. 35(2), S. 301-319.
- Chepurenko, A. J. (2011): Entrepreneurship and SME Policies in Fragile Environments: The Example Of Russia, in: Welter, F. / Smallbone, D. (2011): *Handbook of Research on Entrepreneurship Policies in Central and Eastern Europe*, Cheltenham (Elgar), S. 190-209.

Literaturverzeichnis

- Chepurenko, A. / John, R. (2012): Informal Entrepreneurship under Transition: Causes and Specific Features, https://www.kmu-hsg.ch/rencontres2012/resources/Topic_D/Rencontres_2012_Topic_D_Chepurenko_Round.pdf [Zugriff: 2021-06-01].
- Chepurenko, A. J. (2014): Informal Entrepreneurship under Transition: Causes and Specific Features, in: Bögenhold, D. [Hrsg.] (2014): Soziologie des Wirtschaftlichen. Alte und neue Fragen, Wiesbaden (Springer), S. 351-372.
- Chick, V. / Dow, S. C. (1988): A Post-Keynesian Perspective on the Relation between Banking and Regional Development, in: Arestis, P. [Hrsg.]: Post-Keynesian Monetary Economics. New Approaches to Financial Modelling, Aldershot (Elgar), S. 219-250.
- Coase, R. H. (1960): The Problem of Social Cost, in: The Journal of Law and Economics, Vol. III, 1960, S. 1-44.
- Courtney, W. (2018): Commentary: The right way to sanction Putin's Russia, <https://www.reuters.com/article/us-courtney-russia-commentary-idUKKCN1L61YZ> (Zugriff: 2021-06-29).
- de Carbonnel, A. (2013): Putin Signs Law to Allow him to Pick Russian Governors, <https://www.reuters.com/article/us-russia-elections-idUSBRE9310GR20130402> [Zugriff: 2021-01-03]
- Deutsche Bundesbank (ohne Jahresangabe): Bestand an Kreditinstituten am 31. Dezember 2020, <https://www.bundesbank.de/resource/blob/598632/a86fae27452bfe9fdcf82620c18559ff/mL/bankstellenstatistik-2020-data.pdf> [Zugriff: 2021-05-16].
- Deutsche Bundesbank (2014): Das Schattenbankensystem im Euro-Raum: Darstellung und geldpolitische Implikationen, Monatsbericht März 2014, S. 15-35.
- Deutsche Bundesbank (2017): Distributed-Ledger-Technologien im Zahlungsverkehr und in der Wertpapierabwicklung: Potenziale und Risiken, Monatsbericht September 2017, S. 35-50
- Deutsche Bundesbank (2019): Bargeldnachfrage in der Schattenwirtschaft, Monatsbericht März 2019, S. 43-59.
- Deutsche UNESCO-Kommission e.V. (2020): Genossenschaftsidee als Immaterielles Kulturerbe der Menschheit anerkannt. Gesellschaftliche Selbstorganisationsform ist erster deutscher Eintrag auf UNESCO-Liste, <https://www.unesco.de/kultur-und-natur/immaterielles-kulturerbe/immaterielles-kulturerbe-deutschland/genossenschaftsidee> [2020-12-21].
- DGRV (2021): Turkey, <https://www.dgrv.coop/project/turkey/> [Zugriff: 2021-05-17].
- Diamond, D. (1984): Financial Intermediation and Delegated Monitoring, in: Review of Economic Studies, Vol. 51(3), S. 393-414.
- Diamond, D. W. / Dybvig, P. H. (1983): Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity, in: The Journal of Political Economy, Vol. 91(3), S. 401-419.
- DLF – Deutschlandfunk (2018a): Russland-Experte Meister. Angst vor noch mal sechs Jahren Putin, http://www.deutschlandfunk.de/russland-experte-meister-angst-vor-noch-mal-sechs-jahren.694.de.html?dram:article_id=417423 [Zugriff: 2021-06-01].

0. Literaturverzeichnis

- DLF – Deutschlandfunk (2018b): Vierte Präsidentschaft. Putin zurück im Amt, http://www.deutschlandfunk.de/vierte-praesidentschaft-putin-zurueck-im-amt.1773.de.html?dram:article_id=417325 [Zugriff: 2021-06-01].
- Dow, S. C. (1982): The Regional Composition of the Money Multiplier Process, in: *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 29(1), S. 22-44.
- Dow, S. C. / Rodriguez-Fuentes, C. J. (1997): Regional Finance: A Survey, in: *Regional Studies*, Vol. 31(9), S. 903-920.
- DZ Bank Gruppe (2021): DZ Bank. Unternehmenspräsentation, https://www.dzbank.de/content/dzbank_de/de/home/unsere_partner/DZ_Bank_Gruppe.Download-Link.download.html?download=9VJrEyDqQfoEnfmYpc8QFy9k6dQjkeFjP14JAiFXLWA194dPXkZOqtTzc6YH_xR8O_i1JzwI2EDYJbdtqgGKis2P8SQ6cnubKWETbIokgS_mPCYtzR1NCYfA01qA5z12cBF1KQomtAVhgJavc7U_-1rlLEK2nD [Zugriff: 2021-05-07].
- EBRD (2002): Transition Report 2002. Agriculture and Rural Transition. Economic Transition in Central and Eastern Europe and the CIS, <https://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR02.pdf> [Zugriff: 2020-12-26].
- EBRD (2010) : Transition Report 2010. Recovery and Reform, <https://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr10.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- EBRD (2011): Transition Report 2011. Crisis and Transition: The People’s Perspective, <https://www.ebrd.com/publications/transition-report-2011-english.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- EBRD (2012): Diversifying Russia. Harnessing Regional Diversity. <https://www.ebrd.com/downloads/research/economics/publications/specials/diversifying-russia.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- EBRD (2013): Transition Report 2013. Stuck in Transition?, <https://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr13.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- EBRD (2014): Country Assessments. Russia. Transition Report 2013 Stuck in Transition?, <http://tr.ebrd.com/tr13/en/country-assessments/3/russia#fi> [erhältlich beim Autor].
- EBRD (2015): Country Assessments: Russia. Transition Report 2015-16. Rebalancing Finance, <https://2015.tr-ebrd.com/en/countries/#> [Zugriff: 2020-12-06].
- EBRD (2016): Country Assessments: Russia. Transition Report 2016-17. Transition for all: Equal Opportunities in an Unequal World, https://2016.tr-ebrd.com/wp-content/uploads/2016/11/TR2016_CA_Russia.pdf [Zugriff: 2020-12-06].
- EBRD (2020): Country Assessments: Russia. Transition Report 2020-21. The State Strikes Back, <http://www.ebrd.com/publications/transition-report-202021-russia> [Zugriff: 2020-12-06].
- Egorov, G. / Guriev, S. M. / Sonin, K. (2009): Why Resource-Poor Dictators Allow Freer Media: A Theory and Evidence from Panel Data, in: *American Political Science Review*, Vol. 103(4), S. 645 – 668.
- Elster, J. / Offe, C. / Preuss, U. (1998): *Institutional Design in Post-Communist Societies: Rebuilding the Ship at Sea*, Cambridge (Cambridge University Press).

Literaturverzeichnis

- Emran, M. S. / Stiglitz, J. E. (2009): Financial Liberalization, Financial Restraint, and Entrepreneurial Development, https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1332399_code328986.pdf?abstractid=1332399&mirid=1 [Zugriff: 2021-06-01].
- EURICSE / ICA (2019): World Cooperative Monitor. Exploring the Cooperative Economy. Report 2019, <https://monitor.coop/sites/default/files/publication-files/wcm2019-final-1671449250.pdf> [2021-01-17].
- European Commission (1992): EC Technical Assistance to the Commonwealth of Independent States and Georgia : The Tacis Programme, MEMO/92/54, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_92_54 [Zugriff: 2021-05-19]
- Europäische Kommission (2012): http://ec.europa.eu/deutschland/press/pr_releases/10842_de.htm.
- Evers, D. (2018): Dutch National Spatial Planning in Transition, PBL Netherlands Environmental Assessment Agency, 24 September 2018, Luxembourg, <https://espon.public.lu/dam-assets/dossiers/Evers-Dutch-National-Spatial-Planning-in-transition.pdf> [Zugriff: 2021-01-04].
- Fama, E. F. (1985): What's different About Banks?, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 6, S. 39-57.
- Faust, H. (1977): Geschichte der Genossenschaftsbewegung: Ursprung und Aufbruch der Genossenschaftsbewegung in England, Frankreich und Deutschland sowie ihre weitere Entwicklung im deutschen Sprachraum, 3. Aufl., Frankfurt am Main (Knapp).
- FCA (2021): History of FCA, <https://www.fca.gov/about/history-of-fca> [Zugriff: 2021-05-16].
- Ferri, G. / Lipari, F. (2019): Sustainable Finance Management, Working Paper, 10th Euricse Workshop on Cooperative and Responsible Finance for Development, 20-21 June 2019, Trento, University of Trento, Department of Economics and Management.
- Fischer, S. / Gelb, A. (1991): The Process of Economic Transformation, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, S. 91-106.
- Fischer, S. / Sahay, R. (2004): Transition Economies: The Role of Institutions and Initial Conditions, Festschrift In Honor of Guillermo Calvo, April 15-16, 2004, <https://www.imf.org/external/np/res/seminars/2004/calvo/pdf/fische.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- Foray, D. (2015): Smart Specialisation: Opportunities and Challenges for Regional Innovation Policy, Routledge, Abingdon.
- Forschungsinstitut Gesellschaftlicher Zusammenhalt (2020): Neue Instrumente bürgerschaftlicher Partizipation: -Infrastrukturgenossenschaften. HAL_T_01 – Projekt des FGZ Halle. Zielgruppe, Maßnahmen, https://www.fgz-risc.de/forschung/alle-forschungsprojekte/details/HAL_T_01 [Zugriff am 31.01.2021].
- Freie Presse (2016): Kulturerbe-Titel sorgt in Delitzsch für Jubel, 02. Dezember 2016, <https://e-paper.freiepresse.de/webreader-v3/index.html#/503389/2> [Zugriff: 2021-06-01]
- Friedman, M. (1973): Money and Economic Development. The Horowitz Lectures of 1972, New York (Praeger), S. 1-67.

0. Literaturverzeichnis

- Frolow, A. B. [Фролов Александр Борисович] (2021a): Publitschny doklad – Slaidy, http://сямженский-район.рф/_Dokumenty/Glava/Doklad2020_sl.pdf [Zugriff: 2021-05-16].
- Frolow, A. B. [Фролов Александр Борисович] (2021b): Publitschny doklad – Text, http://сямженский-район.рф/_Dokumenty/Glava/Doklad2020.pdf [Zugriff: 2021-05-16]
- Fry, M. J. (1978): Money and Capital or Financial Deepening in Economic Development?, in: Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 10(4), S. 464-75.
- Fry, M. J. (1995): Money, Interest, and Banking in Economic Development, Baltimore (John Hopkins University Press).
- Gabler Wirtschaftslexikon (2004), Band A-D, Wiesbaden (Gabler).
- Gambacorta, L. / Yang, J. / Tsatsaronis, K. (2014): Financial Structure and Growth, BIS Quarterly Review March 2014, S.21-35, http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1403e.pdf [Zugriff: 2021-06-28].
- Gärtner, S. / Flögel, F. (2017): Raum und Banken. Zur Funktionsweise regionaler Banken, Reihe Innovation, Raum und Kultur (Band 2), NOMOS.
- Gebbink, A. (2008): IV. Innovation im Gartenbau, <https://www.uni-muenster.de/NiederlandeNet/nl-wissen/wirtschaft/landwirtschaft/innovation.html> 1/2 [Zugriff: 2020-12-29].
- GERFO (2005): Satzung der nichtkommerziellen Stiftung zur Unterstützung von kleinen Unternehmen „Deutscher Fonds“, erhältlich beim Autor.
- Gerschenkron, A. (1962): Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays, Cambridge, Mass. (Harvard University Press).
- Gertler, M. (1988): Financial Structure and Aggregate Economic Activity, in: Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 20(3), Part 2: Recent Developments in Macroeconomics, S. 559-588.
- Goglio, S. / Alexopoulos, Y. [Hrsg.] (2013): Financial Cooperatives and Local Development, New York (Routledge).
- Götz, L. / Gagalyuk, T. (2021): Russland wandelt sich mit aller Kraft zum führenden Agrarexporteur, <https://www.topagrar.com/markt/news/russland-wandelt-sich-mit-aller-kraft-zum-fuehrenden-agrarexporteur-12497025.html> [Zugriff: 2021-06-15].
- Goldsmith, R. W. (1955): Financial Structure and Economic Growth in Advanced Countries, in: Abramovitz, M. [Hrsg.]: Capital Formation and Economic Growth, Princeton, N. J. (Princeton University Press), S. 113-160.
- Goldsmith, R. W. (1969): Financial Structure and Development, New Haven, Ct. (Yale University Press).
- Graff, M. (2000): Finanzielle Entwicklung und reales Wirtschaftswachstum, Tübingen (Mohr Siebeck).
- Graff, M. / Karmann, A. (2006): What Determines the Finance-Growth Nexus? Empirical Evidence for Threshold Models, in: Journal of Economics (Zeitschrift für Nationalökonomie), Vol. 87(2), S. 127-157.
- Greenport Nederland (2020): Regionale greenports, <https://www.greenports-nederland.nl/nl/greenports> [Zugriff: 2020-12-29].

Literaturverzeichnis

- Greenwald, B. C. N. (1979): Adverse Selection in the Labor Market, New York (Garland).
- Greenwald, B. C. N. / Levinson, A. / Stiglitz, J. E. (1993): Capital Market Imperfections and Regional Economic Development, in: Giovannini, A. [Hrsg.]: Finance and Development: Issues and Experience, Cambridge (Cambridge University Press), S. 65-93.
- Greenwood, J. / Sanchez, J. M. / Wang, C. (2007): Financing Development: The Role of Information Costs, NBER Working Papers, S. 1-61.
- Greenwood, J. / Jovanovic, B. (1990): Financial Development, Growth, and the Distribution of Income, in: Journal of Political Economy, Vol. 98(5/1), S. 1076-1107.
- Grossman, G. / Helpman, E. (1991): Innovation and Growth in the Global Economy, Cambridge, MA. (MIT Press).
- GTAI (2020): Russlands neue Regierung verschärft Importsubstitution, Bericht Wirtschaftsumfeld, von Hans-Jürgen Wittmann, <https://www.gtai.de/gtai-de/trade/wirtschaftsumfeld/russlands-neue-regierung-verschaerft-importsubstitution-231412.pdf> [Zugriff: 2021-06-24].
- Guriev, S. (2014): How Putin Spooks Investors, <http://www.themoscowtimes.com/opinion/article/how-putin-spooks-investors/496231.html>.
- Guriev, S. / Egorov, G. / Sonin, K. (2007): Media Freedom, Bureaucratic Incentives, and the Resource Curse, UC Berkeley Working Papers, <https://escholarship.org/content/qt2012v3dp/qt2012v3dp.pdf?t=krnnkn> [Zugriff: 2021-06-01].
- Guriev, S. / Vakulenko, E. (2012): Convergence Between Regions, Cefir Working Paper No.180
- Gurley, J. C. (1967): Review of Cameron, R. (1967): Banking in the Early Stages of Industrialization: A Study in Comparative Economic History, in: American Economic Review, Vol. 57(4), S. 950-953.
- Gurley, J. G. / Shaw, E. S. (1955): Financial Aspects of Economic Development, in: American Economic Review, Vol. 45(4), S. 515-538.
- Gurley, J. G. / Shaw, E. S. (1967): Financial Structure and Economic Development, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 15(3), S. 257-268.
- Guttman, R. (1988): Crisis and Reform of the International Monetary System, in: Arestis, P. [Hrsg.] (1988): Post-Keynesian Monetary Theory, London (Edward Elgar), S. 251-299.
- Hallward-Driemeier, M. / Nayyar, G. (2018): Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development, Washington, DC: The World Bank.
- Handa, J. / Khan, S. R. (2008): Financial Development and Economic Growth: a Symbiotic Relationship, in: Applied Financial Economics, Vol. 18(13), S. 1033-1049.
- Handelsblatt (2020): „Volks-Sparkasse“. Gemeinsame Filialen: Frankfurter Volksbank intensiviert Kooperation mit der Sparkasse, <https://www.handelsblatt.com/finanzen/banken-versicherungen/banken/volks-sparkasse-gemeinsame-filialen-frankfurter-volksbank-intensiviert-kooperation-mit-der-sparkasse/25486448.html?ticket=ST-1420995-LikpguAu33GT9PbGidX6-ap2> [Zugriff: 2021-05-21].
- Hardtwig, W. (2009): „Genossenschaft“ in der deutschen Geschichte. Wirtschafts- und Lebensformen, in: Rösner, H. J. / Schulz-Nieswandt [Hrsg.]: Beiträge der genossenschaftli-

0. Literaturverzeichnis

- chen Selbsthilfe zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung. Bericht der XVI. Internationalen Genossenschaftswissenschaftlichen Tagung 2008 in Köln (in zwei Teilbänden), Berlin (LIT Verlag), S. 27-48
- Rodrik, D. / Hausmann, R. (2003): Economic Development as Self-Discovery, Revised April 2003. New-age economics meets the Washington Consensus, <https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/economic-development-self-discovery.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- Havlik, P. (2009): The Russian Economy in the Global Turmoil, in: Balling, M. [Hrsg.] (2009): Current Trends in the Russian Financial System, SUERF Studies 2009/2, Wien (SUERF), S. 173-185.
- Hellmann, T. / Murdock, K. / Stiglitz, J. E. (1996): Deposit Mobilization through Financial Restraint: in Hermes, N. / Lensink, R. [Hrsg.] (1996): Financial Development and Economic Growth: Theory and Experiences from Developing Economies, London (Routledge), S. 219-246.
- Hellwig, M. (1989): Asymmetric Information, Financial Markets, and Financial Institutions, in: European Economic Review, Vol. 33, S. 277-285.
- Huang, Y. (2010): Determinants of Financial Development, Basingstoke, Hampshire (Palgrave Macmillan), <https://link.springer.com/book/10.1057%2F9780230302495> [Zugriff: 2021-06-01].
- Hüther, M. / Südekum, J. / Voigtländer, M. (2019): Die Zukunft der Regionen in Deutschland. Zwischen Vielfalt und Gleichwertigkeit, IW-Studien – Schriften zur Wirtschaftspolitik aus dem Institut der deutschen Wirtschaft, https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Externe_Studien/2019/IW-Regionalstudie_2019.pdf [Zugriff: 2019-10-26].
- ICA (2021a): Cooperative Identity, Values & Principles, <https://www.ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity#cooperative-values> [Zugriff: 2021-05-16].
- ICA (2021b): What is a cooperative?, <https://www.ica.coop/en/cooperatives/what-is-a-cooperative> [Zugriff: 2021-05-16].
- ifo Institut (2020): Sustainable Finance – Eine kritische Würdigung der deutschen und europäischen Vorhaben, ifo-Studie im Auftrag der IHK für München und Oberbayern, https://www.ifo.de/DocDL/ifo-Studie_Sustainable_Finance_IHK_Impulse.pdf [Zugriff: 2020-10-17].
- ILO (2009): Cooperative Sector in Russia and the Implementation of the ILO Recommendation No. 193 in the Development of Different Russian Cooperative Trends, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/publication/wcms_249167.pdf [Zugriff: 2021-05-19].
- IMF (2004): Compilation Guide on Financial Soundness Indicators, <https://www.imf.org/external/np/sta/fsi/eng/2004/guide/index.htm> [Zugriff: 2021-06-01].
- IMF (2011): Russian Federation: Financial System Stability Assessment, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2011/cr11291.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- IMF (2011): The IMF at a Glance, <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/IMF-at-a-Glance> [Zugriff: 2021-06-01].

Literaturverzeichnis

- IMF (2013): Russian Federation. 2013 Article IV Consultation, IMF Country Report No. 13/310, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13310.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- Interview mit Irina Dzhusup (2010): Interview with Mrs. Irina Dzhusup, Oikocredit, Director of Representative Office in Russia at the 12th of October 2010, Moskau (erhältlich beim Autor).
- Investment platform of Russian regions (2021): Banca Intesa. Financial Partner, <https://www.investinregions.ru/en/partners/banca-intesa/> [Zugriff: 2021-06-26].
- Isakova, A. / Plekhanov, A. (2011): Region-specific Constraints to Doing Business: Evidence from Russia, in: *Aussenwirtschaft*, 66. Jahrgang, Heft II, S. 181–210.
- Jack, W. / Suri, T. (2010): The Economics of M-PESA, <http://www.mit.edu/~tavneet/M-PESA.pdf> [Zugriff: 2015-09-21].
- Jaramillo-Vallejo, J. (1994): Comment on “The Role of the State in Financial Markets” by Stiglitz, in: World Bank (1994): Proceedings of the World Bank Annual Bank Conference on Development Economics 1993, Washington, D.C. (The World Bank), S. 53-56.
- Jaffee, D. M. / Russell, T. (1976): Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 90(4), S. 651-666.
- Jensen, M. C. / Meckling, W. H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure, in: *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, S. 305-360.
- Jeon, H.-S / Kang, I.-S. / Münkner, H.-H. (2007): Zum konfuzianischen Verständnis des Genossenschaftsgedankens, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen*, Vol. 57(3), S. 189-203.
- Johnson, H. G. (1967): Money in a Neo-Classical One-Sector Growth Model, in: *Essays in Monetary Economics*, London (George Allen & Unwin).
- Jones, C. I. (1999): Growth: with or without Scale Effects, in: *American Economic Review*, Vol. 89(Mai), S. 139-144.
- Jones, C. I. (2002): *Introduction to Economic Growth*, 2. Aufl., New York/London (Norton & Company).
- Kapur, B. K. (1976): Alternative Stabilization Policies for Less-Developed Economies: in: *Journal of Political Economy*, Vol. 84(4, i), S. 777-795.
- Karlova, N. / Shik, O. / Serova, E. / Yanbykh, R. (2021): State-of-the-Art in Russian Agriculture: Production, Farm Structure, Trade, Policy and New Challenges , in: *Russian Analytical Digest*, No. 264, 22 February 2021, S. 2-7.
- Keeton, W. R. (1979): *Equilibrium Credit Rationing*, New York/London (Garland).
- Keynes, J. M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London (Harcourt Brace).
- Khafagy, A. (2020): *The Economics of Financial Cooperatives. Income Distribution, Political Economy and Regulation*, Routledge.
- Kindleberger, C. P. (1978): *Manias, Panics, and Crashes. A History of Financial Crises*, London (Macmillan).
- King, R. G. / Levine, R. (1993c): Financial Intermediation and Economic Development, in: Mayer, C. / Vives, X. [Hrsg.]: *Capital Markets and Financial Intermediation*, Cambridge et al. (Cambridge University Press), S. 156-189.

0. Literaturverzeichnis

- Kireev, M. (2019): Mogelpackungen wegen Rubelschwäche, <https://www.mdr.de/nachrichten/welt/osteuropa/ostblogger/mogelpackung-russland-produkte-schwacher-rubel-100.html> [Zugriff: 2020-12-22].
- Kluge, J. (2019): Mounting Pressure on Russia's Government Budget. Financial and Political Risks of Stagnation, SWP Research Paper 2 February 2019, Berlin, https://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/research_papers/2019RP02_klg.pdf [Zugriff: 2019-04-13].
- Knight, F. H. (1944): Diminishing Returns from Investment, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 52(März), S. 26-47.
- Koopmans, T. C. (1965): On the Concept of Optimal Economic Growth, in: *The Economic Approach to Development Planning*, Amsterdam (North Holland).
- Koskela, E. (1976): *A Study of Bank Behaviour and Credit Rationing*, Helsinki (Suomalainen Tiedeakatemia).
- Koskela, E. (1979): On the Theory of Rationing Equilibria with Special Reference to Credit Markets: A Survey, in: *Journal of Economics*, Vol. 39(1-2), S. 63-82.
- Koskela, E. (1983): Credit Rationing and Non-Price Loan Terms – A Re-Examination, in: *Journal of Banking and Finance*, Vol. 7, S. 405-416.
- Krahen, J. P. / Schmidt, R. H. (1994): *Development Finance as Institution Building – A New Approach to Poverty-Oriented Banking*, Boulder/London (Westview Press).
- Landkreis Mittelsachsen (2021): Der Kreis, <https://www.landkreis-mittelsachsen.de/der-kreis.html> [Zugriff: 2020-05-16].
- Lee, J. (1996): Financial Development by Learning, in: *Journal of Development Economics*, Vol. 50, S. 147-164.
- Lehmann, (2009): Banks and Financial Reform: Their Role in Sustaining Russia's Growth, in: Balling, M. [Hrsg.] (2009): *Current Trends in the Russian Financial System*, SUERF Studies 2009/2, Wien (SUERF), S. 89-106.
- Lehmann, H. / Silvagni, M. G. (2013): Is There Convergence of Russia's Regions? Exploring the Empirical Evidence: 1995–2010, OECD Economics Department Working Papers No. 1083, <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5k422105ht33-en.pdf?expires=1629455272&id=id&accname=guest&checksum=5CDC34DADC6674B149A45D40E7C35ABD> [Zugriff: 2020-10-07].
- Leland, H. E. / Pyle, D. (1977): Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation, in: *Journal of Finance*, Vol. 32(2), S. 371-387.
- Levhari, D. / Patinkin, D. (1968): The Role of Money in a Simple Growth Model, in: *American Economic Review*, Vol. 58, S. 713-753.
- Levine, R. (1997): Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 35(2), S. 688-726
- Levine, R. (2005): Finance and Growth: Theory and Evidence, in: Aghion, P. / Durlauf, S. N. [Hrsg.]: *Handbook of Economic Growth*, Volume 1A, Amsterdam et al. (Elsevier), S. 865-934.
- Libman, A. (2018): Von Oligarchen zu Agenten Russlands: Politik und Großunternehmen in Russland, Einzelansicht zur Vorlesung an der LMU München im WS 2017-2018.

Literaturverzeichnis

- Libman, A. / Rochlitz, M. (2019): Federalism in China and Russia. Story of Success and Story of Failure?, Cheltenham (Edward Elgar).
- Liechtensteinischer Entwicklungsdienst – LED (2018): Strategie „Finanzielle Inklusion“ 2019 – 2022. Angepasste Finanzdienstleistungen für ärmere Bevölkerungsschichten, https://www.led.li/Portal/UserFiles/files/Themen/strategie_finanzielle_inklusion.pdf [Zugriff: 2021-01-17].
- Lin, J. Y. / Sun, X. / Jiang, Y. (2009): Toward a Theory of Optimal Financial Structure, World Bank, Policy Research Working Paper No. 5038, <https://documents1.worldbank.org/curated/en/540511468330978255/pdf/WPS5038.pdf> [Zugriff: 2021-06-01]
- Lin, J. Y. (2011). New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development, The World Bank Research Observer, Vol. 26(2), S. 193–221.
- Lin, J. Y. (2012): New Structural Economics. A Framework for Rethinking Development and Policy. Washington D.C.: The World Bank.
- LOK Report (2021): RegioJet/European Sleeper: Neue Nachtzugverbindung zwischen Prag, Berlin, Amsterdam und Brüssel, <https://www.lok-report.de/news/deutschland/verkehr/item/24306-regiojet-european-sleeper-neue-nachtzugverbindung-zwischen-prag-berlin-amsterdam-und-bruessel.html> [Zugriff: 2021-05-05].
- Loungani, P. (2009): The People's Professor, in: Finance & Development, December 2009, S. 2-5, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2009/12/pdf/people.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- Lucas, R. E. (1988): On the Mechanics of Economic Development, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 22(1), S. 3-42.
- MacFarquhar, R. (2007): Chapter Two. Russia: A Smooth Political Transition, in: Goldman Sachs Global Economics Group (2007): BRICs and Beyond, S. 28-43, <https://www.goldmansachs.com/insights/archive/archive-pdfs/brics-book/brics-full-book.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- McKinnon, R. I. (1973): Money and Capital in Economic Development, Washington D.C. (The Brookings Institution).
- McKinnon, R. I. (1993): The Order of Economic Liberalization. Financial Control in the Transition to a Market Economy, Baltimore, M. D. (Johns Hopkins University Press).
- Maksimow, A. (2013): Landwirtschaftliche Kreditgenossenschaften Russlands: Analyse des Zustands und der Perspektiven der Entwicklung [Сельскохозяйственные Кредитные Кооперативы России: Анализ Состояния и Перспектив Развития], Moskau (Москва / Издательство РГАУ-МСХА имени А.Тимирязева).
- Maksimow, A. (2014): Institutionelle Entwicklung der Landwirtschaftlichen Kreditkooperativen in Russland [Институциональное Развитие Сельскохозяйственной Кредитной Кооперации в России], Habilitation, Moskau.
- Maksimov, A. (2019): Fragen der Regulierung der Aktivitäten der landwirtschaftlichen Kreditgenossenschaften unter den gegenwärtigen Bedingungen [Вопросы регулирования деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов в современных условиях] Scientific-theoretical journal], No. 1 2019, S. 70-78, https://elibrary.ru/download/elibrary_40814119_14181344.pdf [Zugriff: 2021-06-13].

0. Literaturverzeichnis

- Mankiw, N. G. / Romer, D. / Weil, D. (1992): A Contribution to the Empirics of Economic Growth, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107(Mai), S. 407-437.
- Marzi, L.-M. (2000): *Das Recht der Pfandbriefe und Hypothekenbanken in Vergangenheit und Gegenwart*, Dissertation (eingereicht an der Juridischen Fakultät der Universität Wien), http://www.plattform-ev.de/downloads/dissertation-marzi_2000.pdf [Zugriff: 2021-05-16].
- Mathieson, D. J. (1980): Financial Reform and Stabilization Policy in a Developing Economy, in: *Journal of Development Economics*, Vol. 7(3), S. 359-395.
- Meier, G.M. (2001a): Introduction: Ideas for Development, in: Meier, G. M. / Stiglitz, J. E. (2001): *Frontiers of Development Economics. The Future in Perspective*, New York (Oxford University Press), S. 1-12.
- Meier, G.M. (2001b): The Old Generation of Development Economics and the New, in: Meier, G. M. / Stiglitz, J. E. (2001): *Frontiers of Development Economics. The Future in Perspective*, New York (Oxford University Press), S. 13-50.
- Milde, H. / Riley, J. G. (1986): Signalling in Credit Markets, UCLA Department of Economics Working Paper No. 334, <http://www.econ.ucla.edu/workingpapers/wp334.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- Milde, H. / Riley, J. G. (1988): Signalling in Credit Markets, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 102, S. 101-129.
- Modigliani, F. / Miller, M. H. (1958): The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment, in: *American Economic Review*, Vol. 48, S. 261-97.
- Moore, C. L. / Karaska, G. J. / Hill, J. M. (1985): The Impact of the Banking System on Regional Analysis, in: *Regional Studies*, Vol. 19(1), S. 29-35.
- Morduch, J. (1999): The Microfinance Promise, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 37(4), S. 1569-1614.
- Morduch, J. / Haley, B. (2002): Analysis of The Effects of Microfinance on Poverty Reduction, NYU Wagner Working Paper No. 1014, http://pdf.wri.org/ref/morduch_02_analysis_effects.pdf [Zugriff: 2021-06-01].
- Morduch, J. (2013): How Microfinance Really Works, in: *Milken Institute Review Second Quarter 2013*, S. 51-59, https://wagner.nyu.edu/files/faculty/publications/How20Microfinance20Really20Works_April202013.pdf [Zugriff: 2021-06-01].
- Nabiullina, E. (2018): Russia's Rocky Road to the (Inflation) Target. Lecture in honor of M. Camdessus, <https://www.imf.org/-/media/Files/News/Speech/2018-camdessus-lecture-slides.ashx>
- Noman, A. / Botchwey, K. / Stein, H. / Stiglitz, J. E. [Hrsg.] (2012): *Good Growth and Governance in Africa. Rethinking Development Strategies*, Oxford (Oxford University Press).
- Noman, A. / Stiglitz, J. E. (2012): Strategies for African Development, Noman, A. / Botchwey, K. / Stein, H. / Stiglitz, J. E. [Hrsg.] (2012): *Good Growth and Governance in Africa. Rethinking Development Strategies*, Oxford (Oxford University Press), S. 3-47.
- Nooteboom S. G. / Termer, C. J. A. M. (2013): Strategies of Complexity Leadership in Governance Systems, in: *International Review of Public Administration*, Vol. 18(1), S. 1-16.

Literaturverzeichnis

- North, D. C. (1993): Economic Performance through Time. Prize Lecture. Lecture to the memory of Alfred Nobel, December 9, 1993., <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1993/north/lecture/> [Zugriff: 2021-04-28].
- Nowotny, E. (2009): Opening Remarks, in: Balling, M. [Hrsg.] (2009): Current Trends in the Russian Financial System, SUERF Studies 2009/2, Wien (SUERF), S. 13-19.
- Nuscheler, F. (2008): Die umstrittene Wirksamkeit der Entwicklungszusammenarbeit, Duisburg (Institut für Entwicklung und Frieden, Universität Duisburg-Essen), INEF-Report 93/2008, https://duepublico2.uni-due.de/servlets/MCRFileNodeServlet/duepublico_derivate_00029186/report93.pdf [Zugriff: 2021-06-01].
- OA – Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. (2021): Business Update Russland - Was tun? Empfehlungen für den deutschen Mittelstand, <https://www.ost-ausschuss.de/de/online-business-update-russland-was-tun-empfehlungen-fuer-den-deutschen-mittelstand> [Zugriff: 2021-06-25].
- Oblast Wologda (2016): Сямженских школьников познакомили с профессией финансиста и научили пользоваться банковскими услугами, http://www.vologdaoblast.ru/novosti/syamzhenskikh_shkolnikov_poznakomili_s_professii_y_finansista_i_nauchili_polzovatsya_bankovskimi_uslugami/?sphrase_id=2076653 [Zugriff: 2021-05-19].
- Oblast Wologda (2021): Вологодская область. Сямженский муниципальный район, http://www.vologda-oblast.ru/municipality/syamzhenskiy_rayon/ [Zugriff: 2021-05-19].
- OECD (2014): OECD Economic Surveys: Russian Federation 2013, https://read.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-russian-federation-2013_eco_surveys-rus-2013-en#page1 [Zugriff: 2021-06-01].
- Offe, C. / Adler, P. (1991): Capitalism by Democratic Design? Democratic Theory Facing the Triple Transition in East Central Europe, in: Social Research, Vol. 58(4), S. 865-892.
- Ohno, I. / Ohno, K. (2012): Dynamic Capacity Development: What Africa Can Learn from Industrial Policy Formulation in East Asia, in: Noman, A. / Botchwey, K. / Stein, H. / Stiglitz, J. E. [Hrsg.] (2012): Good Growth and Governance in Africa. Rethinking Development Strategies, Oxford (Oxford University Press), S. 221-245.
- Ohno, K. (2020): Overview. Analytical Framework & Transformation Strategy. Policy Formulation in Developing Countries, Policy Design and Implementation in Developing Countries Lecture 01, https://www.grips.ac.jp/teacher/oono/hp/course/lec02_overview/overview13.pdf [Zugriff: 2021-06-01].
- Oqubay, A. / Ohno, K. [Hrsg.] (2019): How Nations Learn. Technological Learning, Industrial Policy, and Catch-up, Oxford (Oxford University Press).
- Osakovsky, V.V. / Inyushin, V. / Revoltella, D. (2009): The Russian Banking Sector: What to Expect?, in: Balling, M. [Hrsg.] (2009): Current Trends in the Russian Financial System, SUERF Studies 2009/2, Wien (SUERF), S. 189-205.
- Pagano, M. (1993): Financial Markets and Growth: An Overview, in: European Economic Review, Vol. 37(2-3), S. 613-622.

0. Literaturverzeichnis

- Patel, I. G. (1994): Keynote Address. Limits of the Current Consensus on Development, in: World Bank (1994): Proceedings of the World Bank Annual Bank Conference on Development Economics 1993, Washington, D.C. (The World Bank), S. 9-17.
- Patrick, H. T. (1966): Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 14(2), S. 174-189.
- Patrick, H. T. (1967): Japan, 1868-1914, in: Cameron, R. / Crisp, O. / Patrick, H. T. / Tilly, R. (1967): Banking in the Early Stages of Industrialization. A Study of Comparative Economic History, New York (Oxford University Press), S. 239-289.
- Pensionsfonds der Russischen Föderation (2020): Was man über die Veränderungen im Pensionssystem wissen sollte [Что нужно знать об изменениях в пенсионной системе] <https://pfr.gov.ru/zakon/#info-4> [Zugriff: 2020-12-22].
- Petelina, E. (2013): Live on-stage interview with Ekaterina Petelina, VTB24 at Russian Banking Forum 2013, <https://www.youtube.com/watch?v=1EHwcbhjr9E> [Zugriff: 2021-06-01].
- Picot, A. / Dietl, H. / Franck, E. (1999): Organisation. Eine ökonomische Perspektive, Stuttgart (Schäffer-Poeschel).
- Pineau-Valencienne, C. (2009): Russian Financial Institutions and the Oil and Gas Sector: Funding And Recycling, in: Balling, M. [Hrsg.] (2009): Current Trends in the Russian Financial System, SUERF Studies 2009/2, Wien (SUERF), S. 109-125.
- Raiffeisenbank Ehingen-Hochsträß eG / Volksbank Blaubeuren eG (2020): Pressemitteilung. „Gemeinsam stärker“. Raiffeisenbank Ehingen-Hochsträß eG und Volksbank Blaubeuren eG planen Fusion, 05. November 2020, <https://www.voba-blaubeuren.de/content/dam/f0142-0/Web/Downloads/pressemitteilung/Pressemitteilung.pdf> [Zugriff: 2021-05-21].
- Rajan, R. G. / Zingales, L. (1998): Financial Dependence and Growth, in: American Economic Review, Vol. 88(3), S. 559-586.
- Ranis, G. (1975): Economic Development and Financial Institutions, Center Discussion Paper, No. 236, Economic Growth Center Yale University, New Haven, Conn.
- Rao, P. K. (2003): Development Finance, Berlin et al. (Springer).
- Rebelo, S. (1991): Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth, in: Journal of Political Economy, Vol. 99(3), S. 500-521.
- Rees, J. (2001): Technology and Regional Development: Theory Revisited, in: Johansson, B. / Karlsson, C. / Stough, R. R. [Hrsg.] (2001): Theories of Endogenous Regional Growth. Lessons for Regional Policies, Berlin (Springer), S. 94-110.
- Reuters (2019): Russia Eyes 2035 Grain Crop Boom with \$70 Billion Investment Plan, <https://www.reuters.com/article/us-russia-grains-forecast-idUSKCN1UB1W2> [Zugriff: 2021-06-15].
- Richter, R. (2017): Sozialunternehmen als Förderer sozialer Innovationen in ländlichen Regionen? Erste Erkenntnisse aus einem EU-Projekt, 43. Brandenburger Regionalgespräch am 07.06.2017, Soziale Innovationen und kreative Projekte in ländlichen Räumen. Akteure, Bedingungen und Erfahrungen aus der Sicht von Forschung und Praxis, Leibniz-Institut für Raumbezogene Sozialforschung (IRS), https://leibniz-irs.de/fileadmin/user_upload/Statement_Dr._Ralph_Richter_2.pdf [Zugriff: 2021-06-01].

Literaturverzeichnis

- Robinson, J. (1952): *The Generalisation of the General Theory*, in: *The Rate of Interest and Other Essays*, London (Macmillan).
- Rochlitz, M. (2021): *Russia's Economy: A Possible Vision for the Future*, in: *Russian Analytical Digest*, No. 268, 6 May 2021, S. 13-14, <https://css.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/gess/cis/center-for-securities-studies/pdfs/RAD268.pdf#page=2> [Zugriff: 2021-05-16].
- Rodin, A. (2003), *Development of a Regional Credit Cooperation System*, in: *World Bank (2003): Collection of Articles. Local Self-Government and Civic Engagement in Rural Russia*, S. 118-119, <http://documents1.worldbank.org/curated/en/841271468759264251/pdf/283770Local0self0government0RU.pdf> [Zugriff: 2021-05-19].
- Carlos J. Rodríguez-Fuentes, 1998. "Credit Availability And Regional Development," *Papers in Regional Science*, Wiley Blackwell, vol. 77(1), pages 63-75, January
- Rösner, H. J. (2000): *Genossenschaften im volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozeß*, in: Kirk, M. / Kramer, J. / Steding, R. [Hrsg.] (2000): *Genossenschaften und Kooperationen in einer sich wandelnden Welt*, Festschrift für Prof. Dr. Hans-H. Münkner zum 65. Geburtstag, Münster 2000, S. 431-450.
- Romer, P. M. (1986): *Increasing Returns and Long Run-Growth*, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 94(5), S. 1002-1037.
- Roth, A. (2013): *Russia: New Law Allows Governors to Be Appointed, Undoing Reform*, in: *The New York Times*, *World Briefing Europe*, vom 02. April 2013, <https://www.nytimes.com/2013/04/03/world/europe/russia-new-law-allows-governors-to-be-appointed-undoing-reform.html> [Zugriff: 2021-06-01].
- Rothschild, M. / Stiglitz, J. E. (1976): *Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information*, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 90(4), S. 629-649.
- Rousseau, P. L. (1998): *The Permanent Effects of Innovation on Financial Depth: Theory and U.S. Historical Evidence from Unobservable Components Models*, in: *Journal of Monetary Economics*, Vol. 42(2), S. 387-425.
- Russia & India Report (2013): *Central Bank now Mega Financial Market Regulator in Russia*, https://www.rbth.com/economics/2013/09/09/central_bank_now_mega_financial_market_regulator_in_russia_29217 [Zugriff: 2021-06-01].
- Saint-Paul, G. (1992): *Technological Choice, Financial Markets and Economic Development*, in: *European Economic Review*, Vol. 36(4), S. 763-781.
- Saint-Paul, G. (1996): *Demand-driven Financial Development*, in *Hermes*, N. / Lensink, N. R. [Hrsg.] (1996): *Financial Development and Economic Growth*, London (Routledge), S. 37-52.
- Schestopov, O. / Litviak, E. (2004): *Die Entwicklung von Microfinance in Russland: wesentliche Etappen und Besonderheiten (basierend auf Interviews mit Experten und Marktteilnehmern)*, in: *Chepureenko, A. J. / Dolgopjatova, T. G. (2005): Systemische Veränderungen in der russischen Gesellschaft: neue Sichtweisen*, Tagungsband zum Humboldt-Kolloquium „Systemische Veränderungen in der russischen Gesellschaft und Transformation des Verständnisses von Transformation“ am 02. Oktober 2004 in Moskau, Moskau (Frantera), S. 295-314.

0. Literaturverzeichnis

- Scherer, B. (1997): Regionale Entwicklungspolitik. Konzeption einer dezentralisierten und integrierten Regionalpolitik, Hohenheimer Volkswirtschaftliche Schriften. Band 24, Frankfurt am Main u.a. (Peter Lang).
- Schmidt, R. H. (2019): Forschungsschwerpunkte - Entwicklungsfinanzierung, insb. Mikrofinanzen (Prof. Dr. Reinhard H. Schmidt), <https://www.wiwi.uni-frankfurt.de/de/abteilungen/finance/forschung/schwerpunkte/entwicklungsfinanzierung-insb-mikrofinanzen.html> [Zugriff: 2019-10-08].
- Schönfelder, B. (2012): Vom Spätsozialismus zur Privatrechtsordnung. Eine Untersuchung über die Interdependenz zwischen Recht und Wirtschaft am Beispiel von Gläubigerschutz und Kredit, Berlin (Berliner Wissenschafts-Verlag).
- Schönfelder, B. (2015): Russland und die Russische Krankheit, Lecture Notes, http://tu-freiberg.de/sites/default/files/media/professur-fuer-allgemeine-volkswirtschaftslehre-3425/vorlesungsmanuskript_russland_ressource_addiction.pdf [Zugriff: 2021-06-01].
- Schönfelder, B. (2020): Ein Luhmann-Leitfaden für Ökonomen. Eine Neugründung der Ordnungstheorie, Berlin (Wissenschafts-Verlag).
- Scholtes, B. (2020): Deutsches Bankensystem. Ein Sonderfall mit unklarer Zukunft, Radiobeitrag im Deutschlandfunk (DLF-Hintergrund) am 09. März 2020, https://www.deutschlandfunk.de/deutsches-bankensystem-ein-sonderfall-mit-unklarer-zukunft.724.de.html?dram:article_id=472071 [Zugriff: 2020-05-14].
- Scholtes, B. (2021): Banken- und Finanzsektor. Kommt nach der Coronakrise die Bankenkrise?, Radiobeitrag im Deutschlandfunk (DLF-Hintergrund) am 18. April 2021, https://www.deutschlandfunk.de/banken-und-finanzsektor-kommt-nach-der-coronakrise-die.724.de.html?dram:article_id=495885 [Zugriff: 2021-04-25].
- Scholz, A. (2021): Investitionsklima in Russland aus steuerlicher und rechtlicher Sicht, Vortrag auf der Veranstaltung „Business Update Russland – Was tun? Empfehlungen für den deutschen Mittelstand“ des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft e.V. am 21. Januar 2021 (online), https://www.ost-ausschuss.de/sites/default/files/eventdocs/2021-01-21_Pr%C3%A4sentation%20RSP.pdf [Zugriff: 2021-06-25].
- Schumann, T. / Barnewitz, A. / (2004): Russland: Kreditgenossenschaften trotz Hindernissen auf dem Vormarsch, in: Freiburger Osteuropa Report (FOR), Nr. 4, S. 4.
- Schumann, T. / Bateman, M. (2007): Summing Up – Can Microfinance Play a Positive Role in Achieving Sustainable Development?, Report on EACES Workshop “The Role of Microfinance in Promoting Sustainable Development in Southeast Europe”, Faculty of Economics, University of Pula (Croatia), held on the Island of Brioni, Croatia July 5-6, 2007, http://www.eaces.eu/sem/brioni_report.pdf [Zugriff: 2013-11-30] sowie https://www.researchgate.net/publication/351785496_Summing_Up_-_Can_Microfinance_play_a_positive_role_in_achieving_sustainable_development#fullTextFileContent [Letzter Zugriff: 2021-05-23].
- Schumann, T. / Madumarov, E. (2007): Die Staaten des ehemaligen Ostblocks im Globalisierungsprozess – Mittel- und Osteuropa, Russland und die zentralasiatischen Republiken“, Wirtschaftswissenschaftliches Neujahrskolloquium der TU Bergakademie Freiberg und des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle, 19. Januar 2007, Freiberg.
- Schumann, T. / Maksimov, A (2018): Fostering Regional Economic Development by Promoting Cooperative Banking Structures in Rural Areas – Lessons Learned in the Russian Fed-

Literaturverzeichnis

- eration after 1990, in: Safe Bank 2 (71), S. 55-85, <https://www.bfg.pl/wp-content/uploads/bezp.-bank-271-18.pdf> [Access: 2021-05-23].
- Schumpeter, J. A. (1912): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, herausgegeben und ergänzt um eine Einführung von Röpke, J. / Stiller, O. (2006), Berlin (Duncker & Humblot).
- Schwarzer, P. (2020): Die Förderung der regionalen Kulturlandschaft als mitgliederbezogener Förderzweck im Sinne des § 1 Genossenschaftsgesetz (GenG), Forschungsinstitut Gesellschaftlicher Zusammenhalt, Policy Paper 1/2020, https://www.fgz-risc.de/fileadmin/media/Publikationen/Publikationen_2020/Pascal_Schwarzer_policypaper_regionale_Kulturlandschaft_2020.pdf [Zugriff am 31.01.2021].
- Sell, F. L. / Willmann, M. (1999): Risiken für die Emerging Markets in Mittel- und Osteuropa vor dem Hintergrund der Erfahrungen Thailands, Mexikos und Tschechiens, Beitrag für den Projektbericht: „Währungspolitische Optionen für die mittel- und osteuropäischen Beitrittskandidaten zur EU“, <http://www.unibw-muenchen.de/campus/WOW/v1061/diskussion/1999-3Sell.pdf>.
- Shah, A. (1992): Credit Markets and the Distribution of Income, London u.a. (Academic Press).
- Shaw, E.S. (1973) Financial Deepening in Economic Development. Oxford University Press, New York.
- Sheshinski, E. (1967): Optimal Accumulation with Learning by Doing, in: Shell, K. [Hrsg.]: Essays on the Theory of Optimal Economic Growth, Cambridge, Mass. (MIT Press), S. 67-85
- Simonis, U. E. [Hrsg.] (1977): Infrastruktur: Theorie und Politik, Köln (Kiepenheuer & Witsch).
- Sjamschenski Rajon (2021): [Сямженский муниципальный район. Вологодской области. Официальный сайт Администрации района], <http://xn----8sbndlgcdpmlgxfe3t.xn--p1ai/> [Zugriff: 2021-05-19].
- Smith, V. (1972): A Theory and Test of Credit Rationing: Some Generalizations, in: American Economic Review, Vol. 62(3), S. 477-483.
- Solodkov, V. / Schumann, T. (2007): The Potential Impact of Foreign Banks on the Russian Banking Market, Conference Paper, VIIIth International Academic Conference “Modernization of Economy and Public Development”, Higher School of Economics, Moscow, http://www.hse.ru/data/348/768/1238/Solodkov_Schumann.doc [Zugriff: 2021-05-23].
- Sodruschestwo (2018): Landwirtschaftliche Verbrauchercredit- und Spargenossenschaft »Sodruschestwo« [Сельскохозяйственный потребительский кредитно-сберегательный кооператив «Содружество»] [Prospektflyer 2018 / erhältlich beim Autor].
- Sodruschestwo (2019): [Prospektflyer 2019] Сельскохозяйственный потребительский кредитно-сберегательный кооператив «Содружество». с. Сямжа, Вологодская область. 2019 г. [erhältlich beim Autor].
- Sodruschestwo (2020): Bericht der Vorsitzenden der LVKG Sodruschestwo [Отчет Председателя СПКСК «Содружество» по Итогам Работы за 2019 Год, Сажнюк Людмила Леонидовна, Председатель СПКСК «Содружество»], https://vk.com/doc4911030_559163943?hash=56a4d76bb3c0c7d8c3 [Zugriff: 2021-05-14].

0. Literaturverzeichnis

- Sodruschestwo (2021): Bericht der Vorsitzenden der LVKG Sodruschestwo [Отчет Председателя СПКСК «Содружество» по Итогам Работы за 2020 Год, Сажнюк Людмила Леонидовна, Председатель СПКСК «Содружество»], https://vk.com/doc28091225_596677572?hash=91e2af273aa36f65f3 [Zugriff: 2021-05-12].
- Solow, R. M. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 70(Februar), S. 65-94.
- Sorensen, M. (2007): How Smart is Smart Money? A Two-Sided Matching Model of Venture Capital, in: The Journal of Finance, Vol. 62(6), S. 2725-2762, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/j.1540-6261.2007.01291.x> [Zugriff via TU Bergakademie Freiberg: 2021-05-16].
- Soubbotina, T. P. (2004): Beyond Economic Growth. An Introduction to Sustainable Development, Second Edition, Washington, D.C. (The World Bank), <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/14865/2489402nd0edition0Beyond0economic0growth.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [Zugriff: 2021-06-01].
- Spellman, L. J. (1976): Economic Growth and Financial Intermediation, in: McKinnon, R. I., [Hrsg.]: Money and Finance in Economic Growth and Development: Essays in Honor of Edward S. Shaw, New York (Marcel Dekker), S. 11-22.
- Spence, M. (1973): Job Market Signaling, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 87, S. 355-374.
- Statista (2021): Die 20 Länder mit der größten Einwohnerzahl im Jahr 2020, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1722/umfrage/bevoelkerungsreichste-laender-der-welt/> [Access: 2021-06-15].
- Statista (2021a): Bevölkerung – Zahl der Einwohner in Ost- und Westdeutschland von 1991 bis 2019, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1058231/umfrage/zahl-der-einwohner-in-ost-und-westdeutschland/> [Zugriff: 2021-05-15].
- Statista (2021b): Fläche der deutschen Bundesländer (in Quadratkilometern) zum 31. Dezember 2019, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/154868/umfrage/flaeche-der-deutschen-bundeslaender/#professional> [Zugriff: 2021-05-16].
- Statista (2021c): Russia: Inflation rate from 1995 to 2025, <https://www.statista.com/statistics/271376/inflation-rate-in-russia/> [Zugriff: 2021-05-19].
- Stiglitz, J. E. (1975): The Theory of Screening, Education and the Distribution of Income, in: American Economic Review, Vol. 65(3), S. 283-300.
- Stiglitz, J. E. (1994): The Role of the State in Financial Markets, in: World Bank (1994): Proceedings of the World Bank Annual Bank Conference on Development Economics 1993, Washington, D.C. (The World Bank), S. 19-52.
- Stiglitz, J. E. (2011): Rethinking Development Economics, in: The World Bank Research Observer, Vol. 26(2), S. 230–236.
- Stiglitz, J. E. / Sen, A. / Fitoussi, J.-P. (2009): The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited. Reflections and Overview, <https://hal-sciencespo.archives-ouvertes.fr/hal-01069384/document> [Zugriff: 2021-06-01].
- Stiglitz, J. E. / Weiss, A. (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, in: American Economic Review, Vol. 71(3), S. 393-410.

Literaturverzeichnis

- Stimson, R. J. / Stough, R. R. / Roberts, B. H. (2002): *Regional Economic Development. Analysis and Planning Strategy*, Berlin (Springer).
- Stimson, R. J. / Stough, R. R. / Roberts, B. H. (2006): *Regional Economic Development. Analysis and Planning Strategy*, 2. Auflage, Berlin (Springer).
- Stimson, R. / Stough, R. R. / Nijkamp, P. (2011): *Endogenous Regional Development*, in: Stimson, R. / Stough, R. R. / Nijkamp, P. [Hrsg.]: *Endogenous Regional Development. Perspectives, Measurement and Empirical Investigation*, Cheltenham (Elgar), S. 1-19.
- Stough, R. R. (2001): *Endogenous Growth Theory and the Role of Institutions in Regional Economic Development*, in: Johansson, B. / Karlsson, C. / Stough, R. R. [Hrsg.] (2001): *Theories of Endogenous Regional Growth. Lessons for Regional Policies*, Berlin (Springer), S. 17-48.
- Summers, L. H. / Summers, V. P. (1989): *When Financial Markets Work Too Well: A Cautious Case For a Securities Transactions Tax*, in: *Journal of Financial Services Research*, Vol. 3, S. 261-286.
- Sussman, O. (1993): *A Theory of Financial Development*, in: Giovannini, A. [Hrsg.]: *Finance and Development: Issues and Experience*, New York (Cambridge University Press), S. 29-57.
- Sutela, P. (2009): *Russian Finance: Drag or Booster for Future Growth?*, in: Balling, M. [Hrsg.]: *Current Trends in the Russian Financial System*, SUERF Studies 2009/2, Wien (SUERF), S. 23-39.
- Swan, T. (1956): *Economic Growth and Capital Accumulation*, in: *Economic Record*, Vol. 32(November), S. 334-361.
- Telegraph (2013): *Russia Banks: Big is Beautiful in Financial Regulation*, <http://www.telegraph.co.uk/sponsored/rbth/business/10340814/russia-banks-financial-regulation.html> [erhältlich beim Autor].
- TeleskopEffekt GmbH (2021a): *Estland. Wir bringen estnisches Digitalisierungs-Knowhow nach Deutschland!*, <https://www.teleskopeffekt.de/estland/> [Zugriff: 2021-05-16].
- TeleskopEffekt GmbH (2021b): *Unsere Vision. Wir gestalten die Digitalisierung positiv.*, <https://www.teleskopeffekt.de/ueber-uns/> [Zugriff: 2021-05-16].
- Terberger, E. (1987): *Der Kreditvertrag als Instrument zur Lösung von Anreizproblemen. Fremdfinanzierung als Principal/Agent-Beziehung*, Heidelberg (Physica).
- The Economist (2013): *The Economist Explains. Why Does Kenya Lead the World in Mobile Money? A Convergence of Factors, some of them Accidental, Explain Kenya's Lead*, <https://www.economist.com/the-economist-explains/2015/03/02/why-does-kenya-lead-the-world-in-mobile-money> [Zugriff: 2021-06-01].
- The Economist (2021): *Under Siege. The Kremlin Has Isolated Russia's Economy. It Has Protected the Country from Shocks But is Choking any Growth*, Briefing, April 24 2021 edition, <https://www.economist.com/briefing/2021/04/24/the-kremlin-has-isolated-russias-economy> [Zugriff: 2021-04-24].
- The Moscow Times (2019): *'Agriculture Has a Crucial Role to Play in the Diversification of the Russian Economy'*. Agricultural Counsellor to the Netherlands Embassy Meeuwes Brouwer, <https://www.themoscowtimes.com/plus/russia-the-netherlands/agriculture-has-a-crucial-role-to-play-in-the-diversification-of-the-russian-economy> [Zugriff: 2020-12-22].

0. Literaturverzeichnis

- The Moscow Times (2020): Russia Braces For Higher Prices. The oil price war will lead to inflation and a dilemma for the Central Bank, <https://www.themoscowtimes.com/2020/03/11/russia-braces-for-higher-prices-a69587> [Zugriff: 2020-04-24].
- The Moscow Times (2020): Sberbank's Big Plan to Become Russia's Consumer Goliath Takes Shape, <https://www.themoscowtimes.com/2020/12/02/sberbanks-big-plan-to-become-russias-consumer-goliath-takes-shape-a72187> [Zugriff: 2021-06-25]
- The Moscow Times (2021a): Russia's Agricultural Sector Boosts Output Despite Pandemic, <https://www.themoscowtimes.com/2021/02/12/russias-agricultural-sector-boosts-output-despite-pandemic-a72921> [Access: 2021-06-15].
- The Moscow Times (2021b): Russia's Inflation Surge is Not Temporary, Will Hurt Economy, Central Bank Warns, <https://www.themoscowtimes.com/2021/06/03/russias-inflation-surge-is-not-temporary-will-hurt-economy-central-bank-warns-a74092> [Access: 2021-06-15].
- The Moscow Times (2021): 'Russia and the Netherlands Have Increased Their Cooperation to Fight Climate Change'. Dutch Chargé d'Affaires in Moscow Dominique Kuhling, <https://www.themoscowtimes.com/plus/russia-the-netherlands/russia-and-the-netherlands-have-increased-their-cooperation-to-fight-climate-change-dutch-charge-daffaires-in-moscow-dominique-kuhling> [Zugriff: 2021-06-01].
- Tobin, J. (1965): Money and Economic Growth, in: *Econometrica*, Vol. 33(4), S. 671-684.
- Tomaszewski, A. (2019): Smart Money Concept and Prospects for further Research from a Perspective of the Polish Startup Ecosystem Development, https://www.researchgate.net/publication/337294026_Smart_money_concept_and_prospects_for_further_research_from_a_perspective_of_the_Polish_startup_ecosystem_development/figures?lo=1, SGH Warsaw School of Economics [Zugriff: 2021-05-19].
- Töpfer, A. (2010): *Erfolgreich Forschen. Ein Leitfaden für Bachelor-, Master-Studierende und Doktoranden*, Zweite, überarbeitete und erweiterte Auflage, Heidelberg (Springer).
- Townsend, R. M. (1978): Intermediation with Costly Bilateral Exchange, in: *Review of Economic Studies*, Vol. XLV(3), S. 417-425.
- Townsend, R. M. (1983): Financial Structure and Economic Activity, in: *The American Economic Review*, Vol. 73(5), S. 895-911.
- Townsend, R. M. / Ueda, K. (2006): Financial Deepening, Inequality, and Growth: A Model-Based Quantitative Evaluation, in: *Review of Economic Studies*, Vol. 73(1), S. 251-293.
- Trjachow, E. / Wedde, R. (2004): Landwirtschaftliche Kreditgenossenschaften in Russland, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen*, Vol. 54(1), S. 292-304.
- Tschach, I. (2000): *Theorie der Entwicklungsfinanzierung: Mit Kleinkreditprogrammen Kredit- und Arbeitsmarktsegmentierung überwinden*, Frankfurt am Main (Vervuert).
- United Nations (2009): Resolution 64/136. Die Rolle der Genossenschaften in der sozialen Entwicklung, <https://www.un.org/depts/german/gv-64/band1/ar64136.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- United Nations (2009): *United Nations Declares 2012 International Year of Cooperatives*, <http://www.un.org/News/Press/docs/2009/dev2784.doc.htm> [erhältlich beim Autor].

Literaturverzeichnis

- United Nations (2015): Transforming our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development, http://www.un.org/pga/wp-content/uploads/sites/3/2015/08/120815_outcome-document-of-Summit-for-adoption-of-the-post-2015-development-agenda.pdf [Zugriff: 2021-06-01].
- Uzawa, H. (1965): Optimal Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth, in: *International Economic Review*, Vol. 6(Januar), S. 18-31.
- Verkhovskaya, O. / Dorokhina, M. / Katkalo, V. (2007): Отчет. Глобальный Мониторинг Предпринимательства. Россия 2007, <https://www.gemconsortium.org/report> [Zugriff: 2021-06-01].
- Von Pischke, J. D. / Adams, D. W. / Donald, G. [Hrsg.] (1983): *Rural Financial Markets in Developing Countries*, Baltimore (The Johns Hopkins University Press).
- Weber, H. (2001): The Imposition of a Global Development Architecture: The Example of Microcredit, CSGR Working Paper No. 77/01, July 2001, http://wrap.warwick.ac.uk/2041/1/WRAP_Weber_wp7701.pdf [Zugriff: 2021-06-01].
- Wegren, S. (2021): Russian Agriculture and Food Trade, in: *Russian Analytical Digest*, No. 268, 6 May 2021, S. 9-10, <https://css.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/gess/cis/center-for-securities-studies/pdfs/RAD268.pdf#page=2> [Zugriff: 2021-05-16].
- Weise, P. / Brandes, W. / Eger, T. / Kraft, M. (2005): *Neue Mikroökonomie*, Heidelberg (Physica).
- Westfälische Nachrichten (2020): Nach der Fusion. Volksbank Münsterland Nord plant Service für den Mittelstand, <https://www.wn.de/Muenster/4274983-Nach-der-Fusion-Volksbank-Muensterland-Nord-plant-Service-fuer-den-Mittelstand> [Zugriff: 2021-05-21].
- Williamson, S. D. (1986): Costly Monitoring, Financial Intermediation, and Equilibrium Credit Rationing, in: *Journal of Monetary Economics*, Vol. 18(2), S. 159-179.
- Williamson, S. D. (1987): Costly Monitoring, Loan Contracts, and Equilibrium Credit Rationing, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 102(1), S. 135-145.
- Williamson, J. [Hrsg.] (1990): *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington, D.C. (Institute for International Economics).
- Williamson, J. (1990): What Washington Means by Policy Reform, in: Williamson, J. [Hrsg.] (1990): *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington, D.C. (Institute for International Economics), S. 7-20.
- Williamson, J. (2000): What Should the World Bank Think about the Washington Consensus?, in: *The World Bank Research Observer*, Vol. 15, S. 251-264.
- Wilson, J. A. (1980): Adaptation to Uncertainty and Small Numbers Exchange: The New England Fresh Fish Market, in: *The Bell Journal of Economics*, Vol. 11(2), S. 491-504.
- Winkler, A. (1998): The Dual Role of Financial Markets in Economic Development: Engine of Growth and Source of Instability, IPC Working Paper No. 18, Frankfurt am Main, https://www.wiwi.uni-wuerzburg.de/fileadmin/12010100/Publikationen/Adalbert_Winkler/WP_18.pdf [Zugriff: 2021-06-01].

0. Literaturverzeichnis

- Wipperfürth (2018): Russlands Wirtschaft: Der Stand und die Aussichten, www.cwipperfuerth.de/2018/01/31/russlands-wirtschaft-der-stand-und-die-aussichten/ [Zugriff: 2018-02-10].
- WiReGo (2021a): Träger, <https://www.wirego.de/ueber-uns/trger/> [Zugriff: 2021-05-16].
- WiReGo (2021b): Wirtschaftsregion Goslar auf der EXPO REAL, <https://www.wirego.de/ansiedlung/exporeal2017/> [Zugriff: 2021-05-16].
- World Bank (1989): World Development Report 1989. Financial Systems and Development. World Development Indicators, New York (Oxford University Press), <http://documents.worldbank.org/curated/en/667381468339905228/World-development-report-1989> [Zugriff: 2021-06-01].
- World Bank (1993): The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy, A World Bank Policy Research Report, New York (Oxford University Press), <https://documents1.worldbank.org/curated/en/975081468244550798/pdf/multi-page.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- World Bank (1994): Proceedings of the World Bank Annual Bank Conference on Development Economics 1993, Washington, D.C. (The World Bank).
- World Bank (1998): World Development Report 1998/1999. Knowledge for Development, New York (Oxford University Press), https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/5981/WDR%201998_99%20-%20English.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Zugriff: 2021-06-01].
- World Bank (2002): Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union, Washington, D.C. (The World Bank), <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/14042/multi0page.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [Zugriff: 2021-06-01].
- World Bank (2003): Collection of Articles. Local Self-Government and Civic Engagement in Rural Russia, <http://documents1.worldbank.org/curated/en/841271468759264251/pdf/283770Local0self0government0RU.pdf> [Zugriff: 2021-05-19].
- World Bank (2005): Economic Growth in the 1990s. Learning from a Decade of Reform, Washington, D.C. (The World Bank), <https://documents1.worldbank.org/curated/en/664481468315296721/pdf/32692.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- World Bank (2010): A Bumpy Recovery. Russian Economic Report No. 22, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/27777/637510WP0June000Box0361531B0PUBLIC0.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [Zugriff: 2021-06-01].
- World Bank (2011): World Bank Units, <https://www.worldbank.org/en/about/unit> [Zugriff: 2021-06-01].
- World Bank (2012): Project Appraisal Document an a Proposed Loan in the Amount of US\$20 Million to the Russian Federation for The Microfinance Development Project, December 17, 2012, <https://documents1.worldbank.org/curated/en/378691468095998903/pdf/NonAsciiFileName0.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- World Bank (2013): Structural Challenges to Growth Become Binding, Russia Economic Report No. 30, September 2013,

Literaturverzeichnis

- <https://documents1.worldbank.org/curated/en/597341468092956474/pdf/816880NWP0Rus0Box0379842B00PUBLIC0.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- World Bank (2014): Confidence Crisis Exposes Economic Weakness, Russia Economic Report No. 31, March 2014, <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/RER-31-eng.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- World Bank (2016): Giving Communities a Voice to Boost Development in Rural Russia, Feature Story, <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/07/26/giving-communities-a-voice-to-boost-development-in-rural-russia> [Zugriff: 2021-01-01].
- World Bank (2016): The Russian Economy Inches Forward: Will that Suffice to Turn the Tide?, Russia Economic Report No. 36, November 2016, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25357/110037-WP-P161778-PUBLIC-ENGLISH-NovfinalRussiaInchingtowardsGrowthRERfinal.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [Zugriff: 2021-06-25].
- World Bank (2018): Russia's Economy: Preserving Stability, Doubling Growth, Halving Poverty – How?, Russia Economic Report No. 40, November 2018, <http://pubdocs.worldbank.org/en/673631543924406524/RER-40-English.pdf> [Zugriff: 2019-02-09].
- World Bank (2018): World Development Report 2018. Learning. To Realize Education's Promise. A World Bank Group Flagship Report, Washington, DC. (The World Bank). <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/28340/9781464810961.pdf> [Zugriff: 2021-06-01].
- The World Bank (2019): Household Over-indebtedness in Russia, Report of the World Bank, Washington, D.C. (The World Bank), <http://documents1.worldbank.org/curated/en/518651584539590418/pdf/Household-Over-Indebtedness-in-Russia.pdf> [Zugriff: 2021-05-19].
- World Bank (2020): Poverty Headcount Ratio at National Poverty Lines (% Of Population)- Russian Federation, <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.NAHC?locations=RU> [2020-11-26].
- World Bank (2021): Financial Inclusion. Overview, <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview> [Zugriff: 2021-01-17].
- World Bank / IMF (2005): Financial Sector Assessment. A Handbook, Washington, D.C. (The World Bank / IMF) <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fsa/eng/index.htm> [Zugriff: 2021-06-01]
- Zemtsov, S. P. / Chepurenko, A. J. / Barinova, W. A. / Krasnoselskich, A. N. (2020): New Entrepreneurship Policy in Russia after the 2020 Crisis [Новая предпринимательская политика для России после кризиса 2020 года], in: *Voprosy Ekonomiki*, 2020, No. 10, S. 1-24.
- Zhuravskaya, E. (2010): Federalism in Russia, in: Aslund, A. / Guriev, S. / Kuchins, A. [Hrsg.] (2010): *Russia after the Global Crisis*, Peterson Institute for International Economics, Center for Strategic and International Studies, Washington, DC, S. 59-77.
- Zonneveld, W. (2005): In Search of Conceptual Modernization: The New Dutch 'National Spatial Strategy', in: *Journal of Housing and the Built Environment*, Vol. 20, S. 425-443.