

Modernisierung in Russland: Eine Befragung von deutschen Unternehmen in Russland¹

Udo Broll und Tatiana Kostenko*

Ein wichtiges Ziel der russischen Regierung ist die Modernisierung der Wirtschaft. Aus Sicht deutscher Unternehmen, die bereits in Russland tätig sind, ist der Erfolg dieser Modernisierungsinitiativen jedoch fraglich. Dies ist ein Ergebnis einer Unternehmensbefragung, die im Jahr 2011 von den Autoren mit Unterstützung der WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG SACHSEN GMBH und des Beauftragten der sächsischen Wirtschaft in Russland in Moskau durchgeführt wurde.

Direktinvestitionen in Russland

Die Befragung deutscher Unternehmen in Russland zielte primär darauf ab, ökonomische Motive in Verbindung mit den Modernisierungsstrategien der russischen Regierung für Direktinvestitionen in Russland zu ermitteln. Hierzu wurden Fragen aus den folgenden sechs Themengebieten gestellt:

1. Allgemeine Angaben zum Unternehmen: Branche, Anzahl der Standorte, Dauer der Marktpräsenz in Russland.
2. Unternehmensinterne Kapazitäten, die für die Wettbewerbsfähigkeit auf dem russischen Markt wichtig sind.
3. Einschätzung der russischen Standortvorteile.
4. Bewertung der Standortqualität.
5. Wahrnehmung der Initiativen, die die russische Regierung zur Anwerbung von Auslandsinvestitionen durchführt.
6. Einschätzung der Bestimmungsfaktoren, die die Geschäftstätigkeit in Russland hemmen.

Theoretischer Hintergrund der Befragung ist die sogenannte OLI-Hypothese („Ownership, Location and Internalisation“) nach John Dunning [vgl. DUNNING (2000)]. Diese Theorie erklärt Direktinvestitionen aus dem Zusammenspiel von unternehmensspezifischen internationalen Wettbewerbsvorteilen, Standortvorteilen im Gastland und Internalisierungsvorteilen (Koordination ökonomischer Aktivitäten im Unternehmen und nicht über den Markt). Es wurden ausschließlich Multiple-Choice Fragen mit standardisierten Antwortmöglichkeiten verwendet, sodass die Bewertung der Kriterien auf einer Skala von 1 bis 5 (überhaupt nicht wichtig, weniger wichtig, etwas

wichtig, wichtig, sehr wichtig bzw. trifft gar nicht zu, trifft weniger zu, trifft etwas zu, trifft zu, trifft völlig zu) erfolgte. Aufgrund der formalen Struktur der Fragebogengestaltung sollen unterschiedliche Interpretationen und Missverständnisse vermieden werden [KIRCHHOF et al. (2008)]. Das Fragebogendesign wurde darauf ausgerichtet, möglichst umfassende und zuverlässige Informationen über Bestimmungsfaktoren für deutsche Auslandsinvestitionen in Russland zu gewinnen.

Durchführung der Umfrage

Die Fragebögen wurden im Sommer 2011 per E-Mail an 90 Unternehmen verschickt, die bereits in Russland mit eigenen Produktionsstätten vertreten sind. Die Zielgruppe wurde aus dem Mitgliederverzeichnis der DEUTSCH-RUSSISCHEN AUSLANDSHANDELSKAMMER (AHK) (2010) ausgewählt, wobei Unternehmen, die in Russland direkt investieren, durch eigene Recherchen identifiziert wurden. Des Weiteren beschränkte sich die Auswahl auf Unternehmen aus dem Automobil- und Maschinenbau und der Chemischen Industrie. Die Teilnahmequote lag zwar nur bei rund 20 %, sodass die Ergebnisse nicht unbedingt als repräsentativ angesehen werden können; gleichwohl liefern sie Anhaltspunkte zur Einschätzung der Modernisierungsbemühungen der russischen Regierung und zu Motiven für die Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Russland.

Auswertung der Umfrageergebnisse

Zu den befragten Unternehmen gehören sowohl große Konzerne als auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Elf von achtzehn Unternehmen haben mehr als einen Standort in Russland. Auch wenn die meisten Unternehmen in Zentralregionen wie dem Nordwesten von Russland, der Region um Moskau und der Wolga-Region tätig sind, sind auch Unternehmen mit Betriebs-

* Dr. Udo Broll war Inhaber des Lehrstuhls Internationaler Wirtschaftsbeziehungen an der FAKULTÄT FÜR WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN der TU DRESDEN. Tatiana Kostenko hat ihr Masterstudium „Internationale Beziehungen“ am ZENTRUM FÜR INTERNATIONALE STUDIEN der TU DRESDEN abgeschlossen.

stätten in Sibirien und im Fernen Osten des Landes (z. B. in Nowosibirsk, Chabarowsk oder Wladiwostok) vertreten. Einige Unternehmen sind über Joint Ventures mit russischen Partnern verbunden; vierzehn der befragten Unternehmen haben hundertprozentige Tochtergesellschaften.

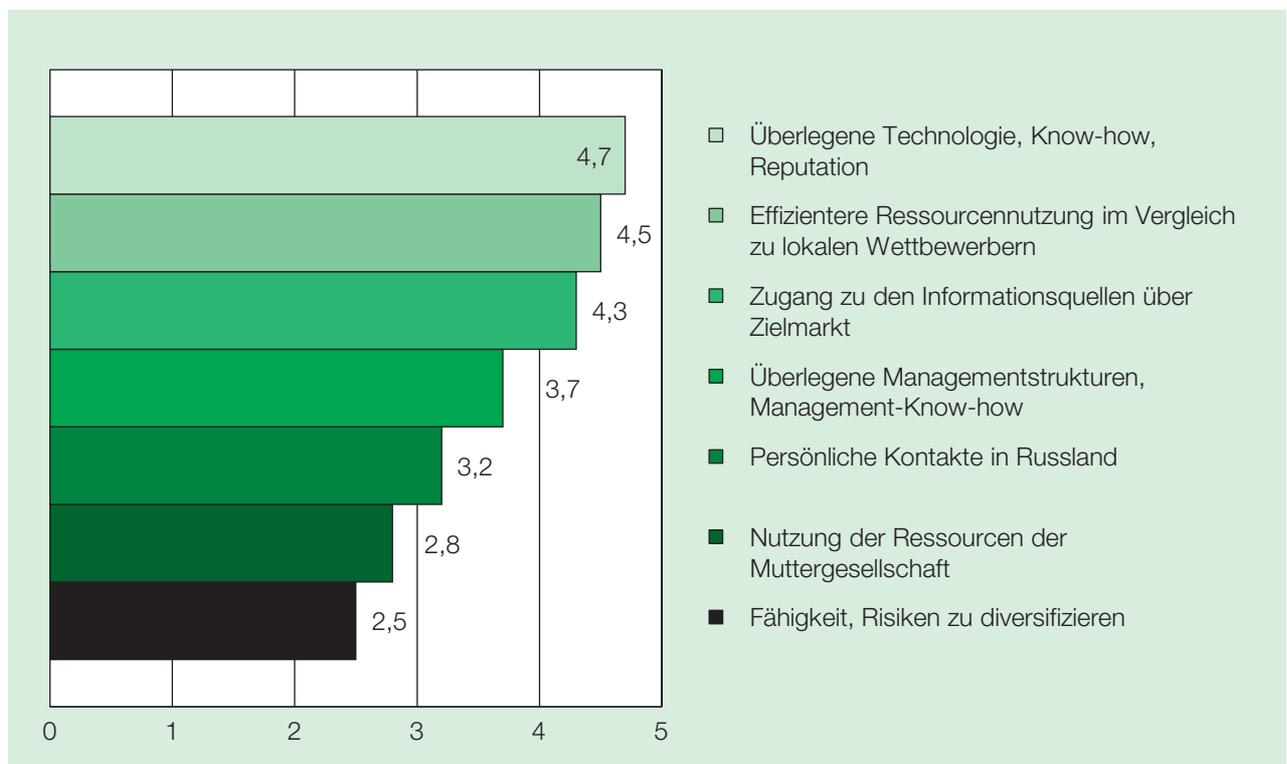
Die Antworten auf die Frage zu unternehmensinternen Vorteilen, die für die Wettbewerbsfähigkeit auf dem russischen Markt entscheidend sind (Punkt 2 im Fragebogen), wurden in Bezug auf drei Kriterien relativ homogen beantwortet. So schätzen alle Befragten die eigene Überlegenheit von Technologie und Reputation sowie die Fähigkeit, Ressourcen effektiver als lokale Konkurrenten zu nutzen, als „wichtig“ bis „sehr wichtig“ ein (vgl. Abb. 1). An dritter Stelle wird der Zugang zu Informationsquellen über den Absatzmarkt platziert, wobei drei Unternehmen diesen Punkt als „etwas wichtig“ und alle anderen als „wichtig“ bis „sehr wichtig“ betrachten. Hingegen fallen die Bewertungen anderer Faktoren widersprüchlich aus. Die Verfügung über das Management-Know-how sowie das Vorhandensein von persönlichen Kontakten in Russland scheinen für neun Teilnehmer für den Erfolg in Russland ausschlaggebend zu sein („wichtig“ bis „sehr wichtig“), während sechs Firmen diese als „weniger wichtig“ und drei als „überhaupt nicht wichtig“ bewerten. Demzufolge bekommen diese Kriterien im Ergebnis entsprechend 3,7 und 3,2 Punkte.

Die Fähigkeit zur vorteilhaften Nutzung der Ressourcen der Muttergesellschaft wird ebenfalls kontrovers eingeschätzt: Während sie für neun Unternehmen von entscheidender Bedeutung ist („wichtig“ bis „sehr wichtig“), geben ihr sechs Unternehmen den Wert von 1 („überhaupt nicht wichtig“) und von drei Unternehmen bekommt sie jeweils nur zwei Punkte („weniger wichtig“). Diese Unterschiede können auf die Unternehmensgröße zurückgeführt werden: Große Konzerne messen diesem Kriterium mehr Bedeutung bei als KMU. Dasselbe gilt für die Möglichkeit zur Risikodiversifizierung, etwa durch Aktivitäten in verschiedenen Märkten. Nur etwa ein Drittel der Befragten sieht sie als bedeutsam an, wobei aber die Intensität dieser Bewertung variiert (von „sehr wichtig“ bis „etwas wichtig“). Für die Mehrheit der Unternehmen hat Risikodiversifizierung hingegen keine besondere Bedeutung.

Des Weiteren bewerteten deutsche Unternehmen in Russland Motive, die sie zu einer Direktinvestitionsentscheidung in Russland bewogen haben (Punkt 3 im Fragebogen). Die Ergebnisse sind Abbildung 2 zu entnehmen.

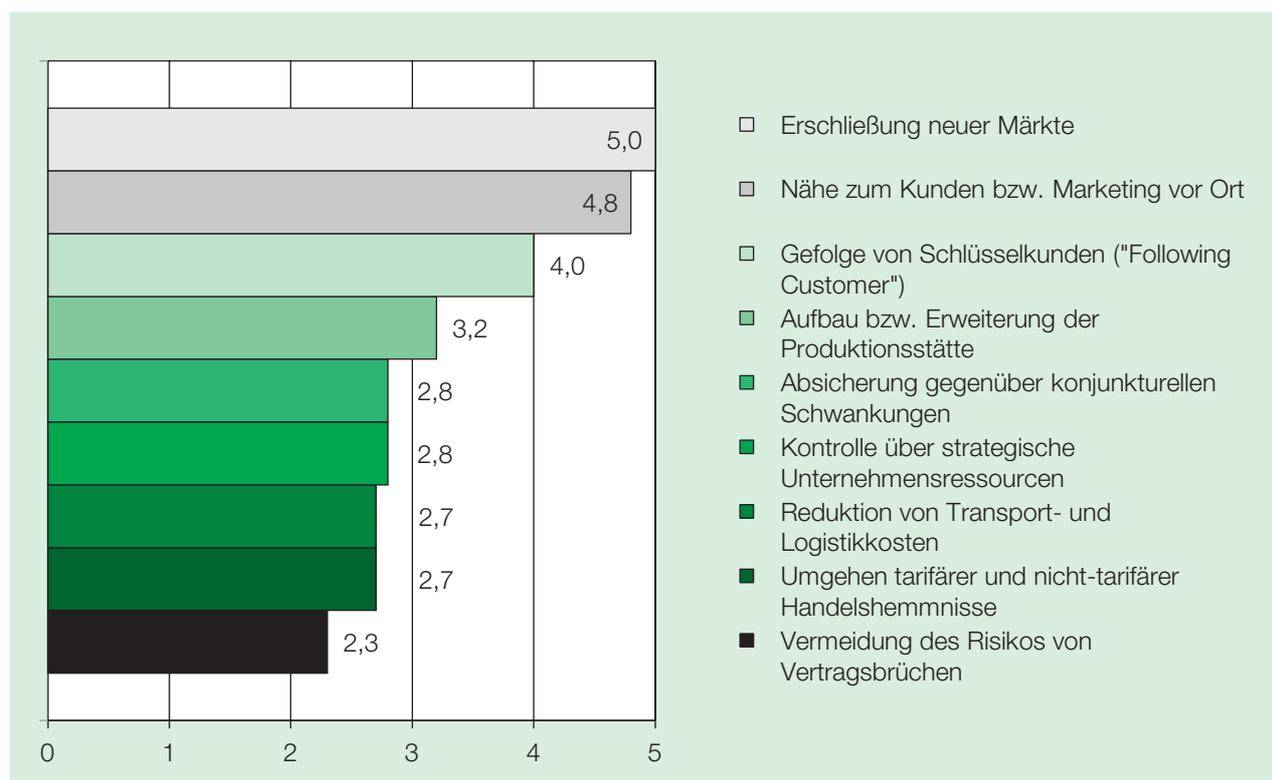
Die Befragung zeigt, dass das Motiv deutscher Unternehmen primär durch ein Marktmotiv (Absatzmotiv) geprägt ist. Die Erschließung neuer Märkte, der Bedarf eines adaptierten, vor Ort entwickelten Marketingkonzeptes sowie die Nähe zu Schlüsselkunden („Following

Abbildung 1: Welche internen Kapazitäten helfen Ihrem Unternehmen, auf dem russischen Markt konkurrenzfähig zu sein?



Quelle: Eigene Berechnungen.

Abbildung 2: Welche Motive bewegen Sie zur Direktinvestitionsentscheidung in Russland?



Quelle: Eigene Berechnungen.

Customer“) erweisen sich als bedeutsame Triebkräfte deutscher Direktinvestitionen in Russland und werden von allen Befragten als „sehr wichtig“ bis „etwas wichtig“ eingeschätzt. Auch die Möglichkeiten zum Aufbau bzw. zur Erweiterung von Produktionsstätten werden von immerhin 83 % aller an der Umfrage Beteiligten als wichtig („sehr wichtig“ bis „etwas wichtig“) angesehen. Hingegen werden die Absicherung gegenüber konjunkturellen Schwankungen, die Kontrolle über strategische Unternehmensressourcen, die Reduktion von Transport- und Logistikkosten, das Umgehen tarifärer und nichttarifärer Handelshemmnisse und die Vermeidung des Risikos des Vertragsbruches nur selten als Motive von Direktinvestitionen in Russland benannt.

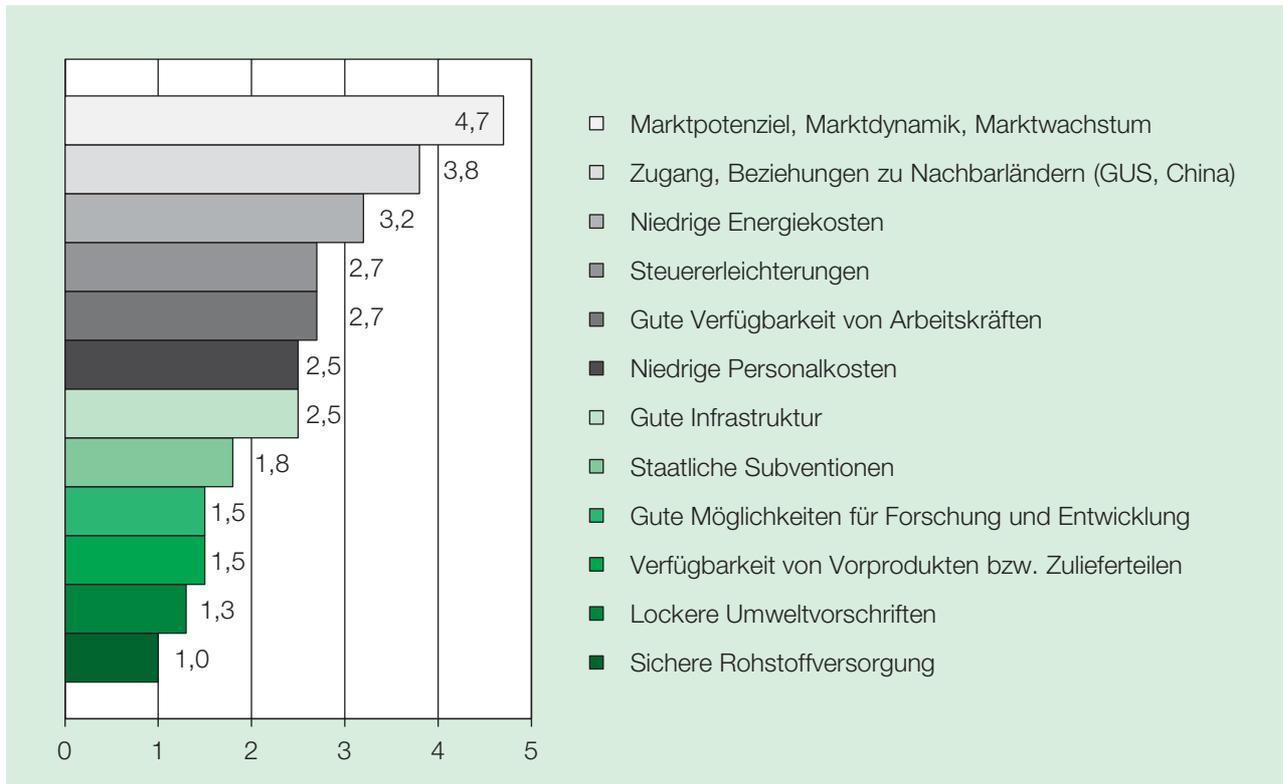
Entsprechend dem Forschungsziel der Unternehmensbefragung wurden potenzielle Standortvorteile in einem gesonderten Block zusammengefasst (Punkt 4 im Fragebogen). Ihre Präsenz in Russland wurde auf der 5er-Skala von 1 bis 5 (trifft gar nicht zu bis trifft völlig zu) abgefragt (vgl. Abb. 3).

Wie aus Abbildung 3 ersichtlich, entsprechen nur wenige Standortgegebenheiten in Russland den Vorstellungen der deutschen Investoren. Einstimmig werden nur marktbezogene Bedingungen als ein Standortvorteil für Russland eingeschätzt: Alle Befragten sehen eine positive Marktdynamik, ein hohes Marktpotenzial und ein

rasches Marktwachstum als bedeutsame Kriterien ihrer Standortentscheidung an, wobei dieses Kriterium im Vergleich zu allen anderen Faktoren mit 4,7 auf der Skala 1 bis 5 den höchsten Wert erreichte. Ihm folgt der ebenfalls zu den Markt- bzw. Absatzmöglichkeiten gehörende Vorteil des Zugangs zu Nachbarländern wie den GUS-Staaten oder China, welcher im Durchschnitt mit 3,8 Punkten bewertet wurde. Diese weiterführende Möglichkeit zur Erschließung neuer Absatzmärkte wird von drei Unternehmen als unzutreffend markiert, während sie von den restlichen Teilnehmern als bedeutsam benannt wurde („trifft zu“ oder „trifft völlig zu“). Des Weiteren lässt sich feststellen, dass niedrige Energiekosten als ein Vorteil des Standorts angesehen werden. Faktoren wie Steuererleichterung, gute Verfügbarkeit von Arbeitskräften, niedrige Personalkosten und gute Infrastruktur werden hingegen eher heterogen bewertet. Niedrige Werte erhielten die Merkmale staatliche Subventionen, sichere Rohstoffversorgung, Möglichkeiten für Forschung und Entwicklung sowie Umweltvorschriften.

Um einen Einblick darüber zu erhalten, wie deutsche Investoren staatliche Standortpolitik in Russland bewerten, wurden die Teilnehmer zu einzelnen politischen Maßnahmen befragt (Punkt 5 im Fragebogen). Dabei galt es herauszufinden, inwieweit diese Maßnahmen Druck auf die Unternehmen ausüben. Wie Abbildung 4 zu ent-

Abbildung 3: Welche Standortvorteile für Geschäftstätigkeit sehen Sie in Russland?



Quelle: Eigene Berechnungen.

nehmen ist, ist das Meinungsbild hier nicht eindeutig: Die Hälfte der Unternehmen beantwortete die Frage mit „schwer zu sagen“ und drei Unternehmen verneinten jeglichen politischen Druck. Allerdings stimmt ein Drittel der Befragten der Aussage zu, dass die russische Regierung diesbezüglich einen Druck ausübt und nennt dafür einstimmig hohe Zölle und Importrestriktionen als Hauptinstrumente.

Abschließend sollten die Unternehmen Hemmnisse und Risiken für ihre Geschäftstätigkeiten in Russland auf einer Skala von 1 bis 5 bewerten (Punkt 6 im Fragebogen). Wie in Abbildung 5 zu erkennen ist, rangieren Zölle als besonderes Hemmnis für deutsche Investoren weit oben auf dieser Liste. Des Weiteren sehen zwei Drittel der Befragten eine Gefahr in wettbewerbswidrigen Praktiken wie Korruption oder Plagiarismus. Eine hohe Heterogenität der Einschätzungen gibt es hinsichtlich des staatlichen Einflusses auf die Wirtschaft und der politischen und makroökonomischen Unsicherheit. Die beiden Kriterien wurden von „völlig zutreffend“ bis „gar nicht zutreffend“ bewertet. Über 80 % der Befragten sehen einen Nachteil im mangelhaften gewerblichen Schutz- und Urheberrecht, wobei dieser Faktor überwiegend als „eher zutreffend“ markiert wurde. Einhellig positiv wird hingegen die Steuerpolitik beurteilt; deutsche Investoren sehen keine Hemmnisse in hohen Steuersätzen.

Schlussbetrachtung

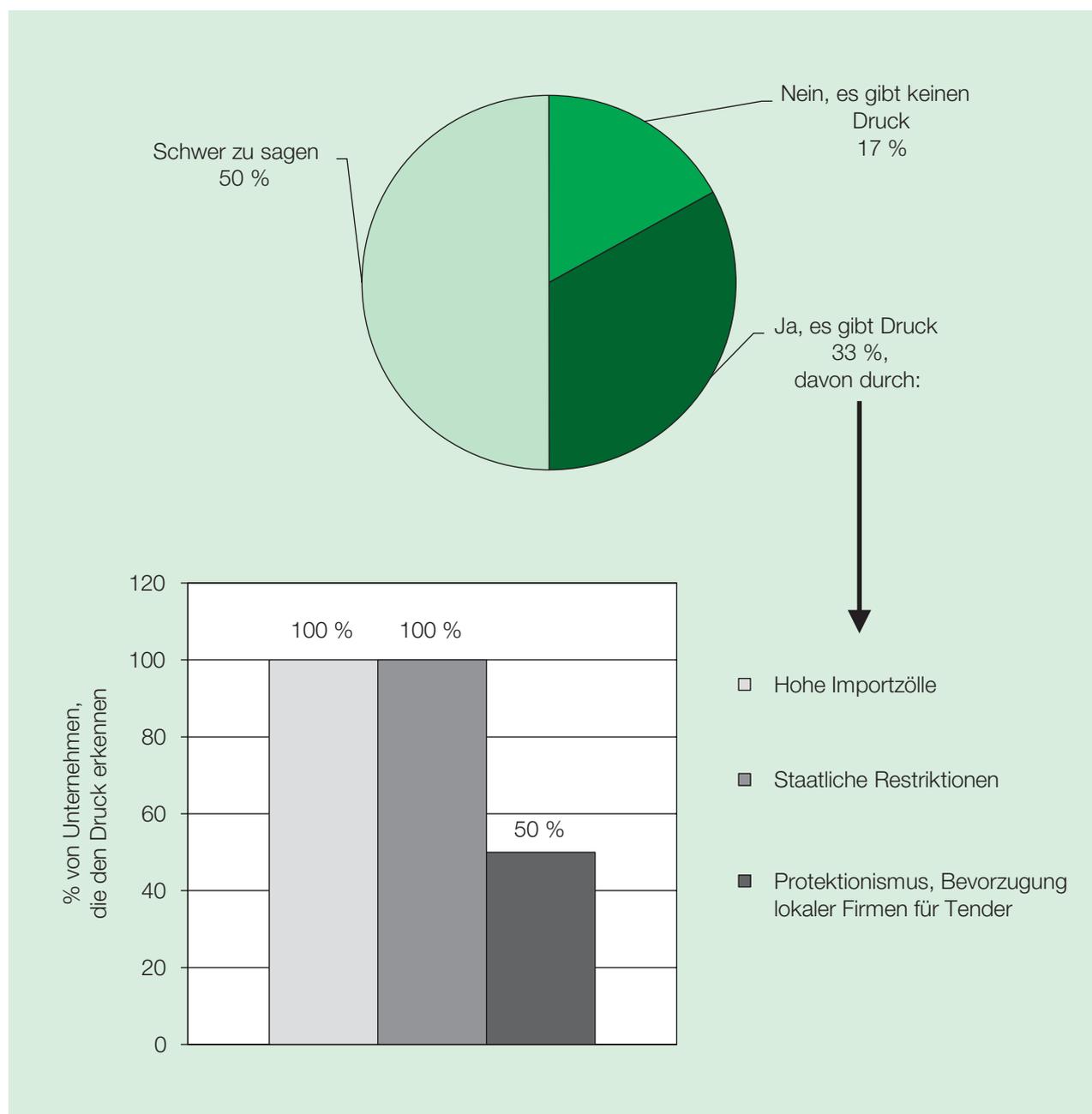
Im Folgenden wird ein Zusammenhang zwischen den Antworten der deutschen Unternehmen und der russischen Modernisierungspolitik hergestellt. Aus der Umfrage geht hervor, dass deutsche Investoren nach eigener Einschätzung über unternehmensspezifische Vorteile in Form von neuen Technologien in der Produktion und Expertisen hinsichtlich der Ressourceneffizienz verfügen. Wie in den Medien behauptet wird, strebt die russische Regierung im Rahmen der Modernisierungsoffensive an, den Transfer dieser „intangiblen Assets“ nach Russland zu stimulieren und zu fördern. Allerdings lässt sich aus den Umfrageergebnissen entnehmen, dass laut deutschen Firmenvertretern die Rahmenbedingungen dafür nicht geeignet sind. So wird der fehlende Freihandel als ein Haupthemmnis für die Geschäftstätigkeit in Russland angesehen, obwohl es Regierungsinitiativen gibt, diesen zu reformieren bzw. ausländischen Investoren Zollvergünstigungen und Vereinfachungen des Zollverfahrens angeboten werden. Somit sind die entsprechenden Modernisierungsmaßnahmen bis heute als wenig erfolgreich zu bewerten.

Das Risiko von wettbewerbswidrigen Praktiken wie Korruption und Plagiarismus sowie das von deutschen Investoren aufgezeigte Unbehagen bezüglich der Ga-

rantie von Urheber- und Schutzrechten zeugen von weiterer Ineffizienz in Bezug auf die Reformierung und Modernisierung der ökonomischen Institutionen. Diese institutionelle Schwäche kann auch die Tatsache erklären, dass die befragten Unternehmen keine günstigen Bedingungen für Forschung und Entwicklung in Russland sehen und an der Sicherheit der Rohstoffversorgung zweifeln. Daraus lässt sich schließen, dass ein Nachholbedarf an der Reform der poli-

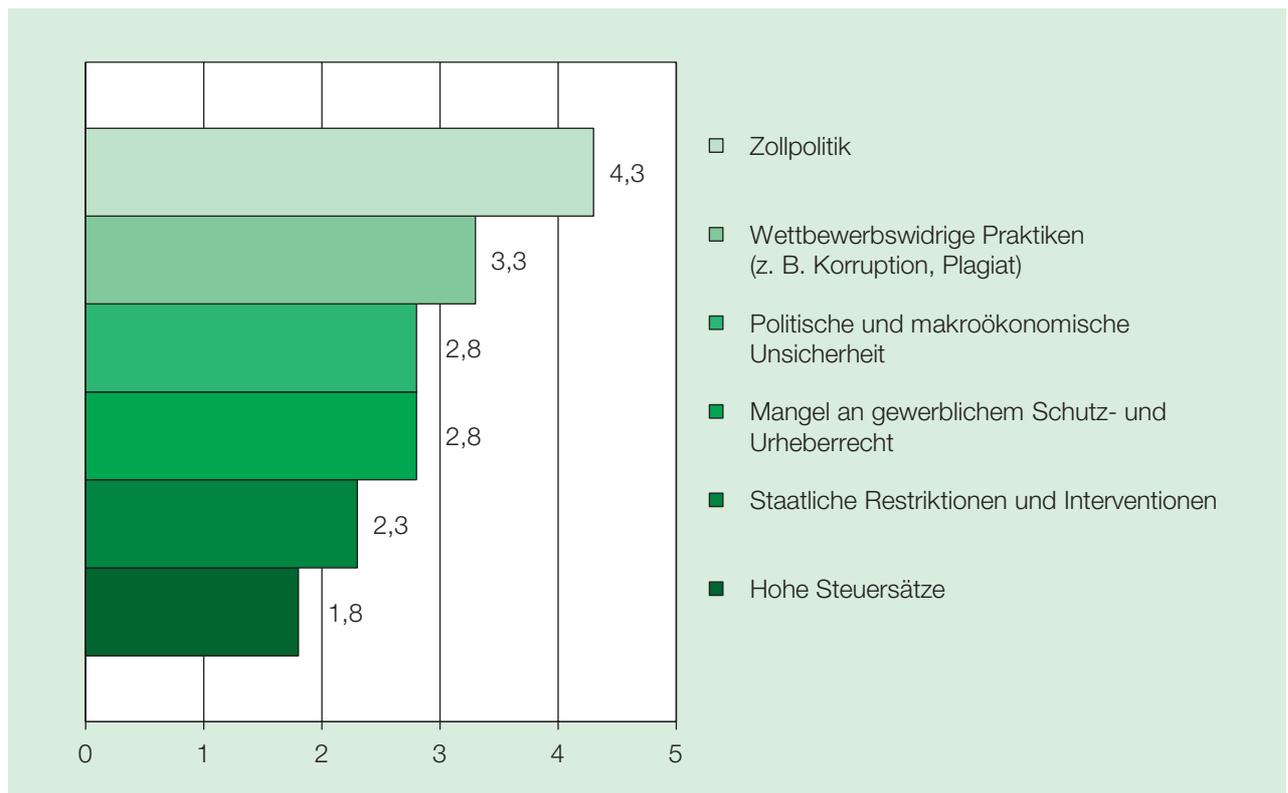
tischen und institutionellen Rahmenbedingungen in Russland weiterhin besteht. Aus Sicht der deutschen Unternehmen sind hingegen die Maßnahmen, die eine Stimulierung der Binnennachfrage und eine Stärkung des Marktwachstums zum Ziel haben, positiv zu beurteilen. Der dynamisch wachsende russische Markt ist der Hauptstandortvorteil und der wichtigste Anreiz für Investitionsvorhaben deutscher Unternehmen in Russland.

Abbildung 4: Gibt es Druck seitens der russischen Regierung, um Sie zum Investieren zu bewegen? Wenn ja, durch welche Mittel?



Quelle: Eigene Berechnungen.

Abbildung 5: Wo sehen Sie die Hemmnisse für Ihre Geschäftstätigkeiten in Russland?



Quelle: Eigene Berechnungen.

Literatur

- BROLL, U. und K. P. WONG (2006): Multinationals, Hedging and Capital Structure under Exchange Rate Uncertainty, In: *Open Economies Review*, Vol. 17, S. 103–114.
- DEUTSCH-RUSSISCHE AUSLANDSHANDELSKAMMER (AHK) (Hrsg.) (2010): *Mitgliederverzeichnis der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer*, Moskau.
- DUNNING, J. (2000): The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity, In: *International Business Review*, Vol. 9, S. 163–190.

- KESTRICH, I. und M. SCHNITZER (2010): Who is afraid of Political Risk? Multinational Firms and their Choice of Capital Structure, In: *Journal of International Economics*, Vol. 82, S. 208–218.
- KIRCHHOF, S. VON; KUHNT, S.; LIPP, P. und S. SCHLAWIN (2008): *Der Fragebogen*. VS Verlag für Sozialwissenschaften, 4. Aufl., Wiesbaden.

¹ Unser Dank gilt Herrn Dr. Liebl (Vertretung der sächsischen Wirtschaft in Russland).