

PROFIL DES FORSCHUNGSPROJEKTES

PROJEKTLEITER: Prof. Dr. Elmar KULKE
BEARBEITUNG: Dipl.-Geogr. Daniel KRÜGER
Projektzeitraum: ab 01/2003
PROJEKTFINANZIERUNG: Eigenmittel

PRODUKTIONS- UND WARENKETTEN IN DER KUBANISCHEN LEBENSMITTELWIRTSCHAFT

Seit der Wende im Jahre 1989/90 in den mittel- und osteuropäischen Ländern des sozialistischen Staatenbündnisses befindet sich Kuba in der schwierigsten binnen- aber auch außenwirtschaftlichen Krise seit der Revolution von 1959. Mit der politischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Transformation der ehemaligen Mitgliedsländer des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RgW) änderten sich auch für Kuba schlagartig die Rahmenbedingungen. Das Wegbrechen der für das Land wichtigsten Absatz- und Beschaffungsmärkte und die nicht von den anderen Staaten des RgW eingehaltenen Liefer- und Handelsverträge mit Kuba führten quasi über Nacht zum Zusammenbruch der kubanischen Wirtschaft. Die Regierung Fidel CASTROS aber hielt auch in den Krisen Jahren am *socialismo tropical* und am Prinzip der Egalität fest, obwohl zeitgleich einige, aber staatlich sehr stark kontrollierte privatwirtschaftliche Tätigkeiten (Arbeit auf eigene Rechnung) zugelassen und Reformen angestrengt wurden. Der folgende Beitrag soll eine kurze Einführung über bestehende Warenketten landwirtschaftlicher Produkte in Kuba und deren Verbindung zum kubanischen Einzelhandel geben. Weiterhin soll er als eine kurze Beschreibung eines beginnenden Dissertationsvorhaben zu Warenketten und deren Verflechtungen verstanden werden, wobei die Ausführungen erste Gedanken des Projektes darstellen.

Theoretische Ansätze

Wirtschaftliche Prozesse werden zunehmend komplexer und immer mehr Akteure sind an der Erstellung eines Produktes von der Konzeption bis zur Endabnahme beteiligt. In westlichen Industriegesellschaften haben sich die räumlich sehr stark begrenzten Produktionsketten durch die Modernisierung der Landwirtschaft, bessere Konservierung und gesunkene Transportkosten aufgelöst (vgl. BERTHOLD 1993, S. 151). In Entwicklungsländern sind die Warenketten im Bereich der Lebensmittelwirtschaft aufgrund ungünstiger ökonomischer Rahmenbedingungen räumlich sehr stark begrenzt. Der Anbau landwirtschaftlicher Produkte, die Aufbereitung und Verarbeitung sind auf die Versorgung lokaler und regionaler Konsumenten ausgerichtet.

Zur Analyse der Warenketten werden zwei theoretische Ansätze verwendet, welche Prozesse und Transaktionen von der Primärveredelung bis zum Absatz der Waren untersuchen. Dazu gehören der französische *Filière*-Ansatz und der angelsächsische *Commodity-Chains*-Ansatz. Beide verwendeten Theorien analysieren die gesamten Produktionsketten, sind aber nicht nur geographisch unterschiedlichen Ursprungs, sondern auch politisch, zeitlich und theoretisch verschieden. Während der Ansatz der *Commodity Chains* primär für industrielle Warenketten gilt, ist das *Filière*-Konzept ein agrarwirtschaftlicher Ansatz, welcher in erster Linie für Beispiele in Entwicklungsländern angewendet wurde und Verflechtungen zwischen der Transformation landwirtschaftlicher Güter, der Zwischenlagerung, dem Transport und der Kommerzialisierung aufzeigt. Beide Ansätze unterstreichen jedoch, dass die Wertschöpfungsketten durch Schlüsselinstitutionen (Handelskonzerne, Großhandelsbetriebe) determiniert werden, welche das Umfeld ausrichten und die internen Regeln festlegen. Diese Machtposition gegenüber den anderen Teilnehmern innerhalb der gesamten Warenkette drückt sich in der Art und Weise des strategischen Verhaltens hinsichtlich diverser Wettbewerbsparameter, wie z.B. die Ausrichtung des Produktionssystems, das Setzen von Qualitätsstandards, das Durchsetzen von Produktstandards, die Kontrolle über Markennamen und die Gestaltung der Kundenbeziehungen bzw. des Marktes, aus. Des Weiteren existieren zwischen den Ketten-

gliedern Verflechtungen materieller und immaterieller Art. Materielle Verflechtungen sind über den Austausch von Gütern bzw. Vorprodukten definiert, immaterielle Beziehungen drücken sich hingegen über die Verhandlungsmacht bzw. den Bewegungsspielraum jedes einzelnen Akteurs der Warenkette bzw. durch Informationen zwischen den partizipierenden Einheiten aus.

Warenketten landwirtschaftlicher Produkte in Kuba

Struktur des primären Sektors Kubas

Allgemein unterscheidet man drei Gruppen landwirtschaftlicher Produktionsformen auf Kuba: den Staatssektor, den Kollektivsektor und den privatbäuerlichen Sektor. Durch die Agrarreformen aus den Jahren 1959 und 1963 entstand ein bedeutender staatlicher Landwirtschaftssektor, der einen Großteil der Nutzfläche auf sich konzentrierte. Diese gegründeten Staatsfarmen (*granjas estatales*) waren große, ausgedehnte Landwirtschaftsbetriebe, die überwiegend Monokulturanbau oder Viehzucht betrieben.

Parallel zu diesen Betriebsformen setzte zu Beginn der 1970er Jahre ein Kooperativierungsprozess ein. Im Unterschied zu anderen Ländern des RgW gab es auf Kuba nie eine Zwangskollektivierung, weshalb immer auch ein privatbäuerlicher Bereich bestehen blieb. Eine Kooperativform sind die *Cooperativas de Créditos y Servicios* (CCS). Die CCS vereinen die Anbauflächen unabhängiger Privatbauern in gemeinschaftlichen Zusammenschlüssen, wobei die Bewirtschaftung weiterhin eigenverantwortlich erfolgt. Das Ziel ist es, Bewässerungssysteme oder Maschinen bzw. Finanzmittel gemeinsam zu nutzen. Anders als bei den CCS sind die *Cooperativas de Producción Agropecuaria* (CPA) auch Eigentümer der Anbauflächen, welche durch die ehemaligen Bauern eingebracht wurden. Diese waren fortan als Kooperativgutarbeiter beschäftigt. Beklagenswert bleibt festzustellen, dass die Ausstattung der Kooperativen mit nötigen Anlagen und Betriebsmitteln nie ausreichte und die Erwartungen hinter der Entwicklung zurückblieben.

Aufgrund der binnenwirtschaftlichen Probleme seit 1990 erachtete es die kubanische Regierung als notwendig, die hochsubventionierten *granjas estatales* mit ihren stetig sinkenden Flächenerträgen in kleinere, überschaubare Produktionseinheiten umzuwandeln. Die 1993 geschaffenen *Unidades Básicas de Producción Cooperativa* (UBPC) erlaubten einen gezielten Einsatz der begrenzten Betriebsmittel sowie eine gezielte Ausrichtung der Produktion. Sie besitzen zudem mehr Selbstbestimmungsrechte bezüglich der Arbeitsorganisation, sind jedoch weiterhin abhängig von den staatlichen Agrarbetrieben. Ähnlich den CCS- und CPA-Kooperativen ist die Produktpalette diversifizierter. Die beabsichtigten Ziele, wie z.B. die Agrarproduktion des Landes zu festigen und einen Großteil der Lebensmittelimporte durch eine eigene Produktion zu substituieren, sind mit der Schaffung der neuen Kooperativen bislang nur z.T. umgesetzt worden. Dazu bedarf es einer Fortführung des Prozesses der Entstaatlichung und Dezentralisierung der Entscheidungsbefugnisse.

Wegen des Zusammenbruchs der traditionellen Landwirtschaft aufgrund der Nicht-Verfügbarkeit von Produktionsmitteln wie Treibstoff, Düngemittel und Maschinen zur Bearbeitung großer, ausgedehnter Flächen auf der einen Seite und zum Transport der agraren Güter in die Städte auf der anderen Seite wurden ab 1994 ungenutzte Flächen innerhalb urbaner Gebiete auch zum Anbau landwirtschaftlicher und gärtnerischer Produkte genutzt (vgl. KRÜGER 2001, S. 78). Die Notwendigkeit zur Integration landwirtschaftlicher Produktion in die Städte bestand wegen der hohen Effektivitätsverluste im primären Sektor Kubas, den daraus resultierenden Produktionsausfällen in der traditionellen Landwirtschaft und wegen der gravierenden Transportprobleme und Lagerungsmöglichkeiten bzw. -technologien. Neben der Bewirtschaftung urbaner Parzellen in den Wohngebietszentren kubanischer Städte durch Individualproduzenten forcierte die kubanische Regierung zeitgleich die Schaffung von Erwerbsgartenbaubetrieben in den Städten. Diese Bewirtschaftungstypen (*organopónicos*, *huertos intensivos*) sind Teil einer landwirtschaftlichen Kooperative oder sind dem staatlichen Sektor bzw. dem Militär zugeordnet.

Verbindungen zum kubanischen Einzelhandel

Landwirtschaftliche Produkte für den nationalen Verbrauch werden in Kuba zum einen von den Staatsfarmen und zum anderen von den Kooperativen (UBPC, CPA, CCS) und freien Bauern produziert. Der Verkauf der Nahrungsmittel erfolgt an staatliche Betriebe des kubanischen Landwirtschaftsministeriums: der *Empresa de Acopio* und der *Empresa de Frutas Selectas* (siehe Abbildung). Der staatliche Betrieb *Empresa de Acopio* ist verantwortlich für den Aufkauf landwirtschaftlicher Güter der traditionellen Landwirtschaft. Diese sind bestimmt für den nationalen Konsum oder für die Weiterverarbeitung in der kubanischen Lebensmittelindustrie. Höherwertige Produkte

wie Obst werden durch den Betrieb *Empresa de Frutas Selectas* zur Versorgung des Tourismussektors Kubas zentral vermarktet, ein anderer Teil ist für den Export vorgesehen.

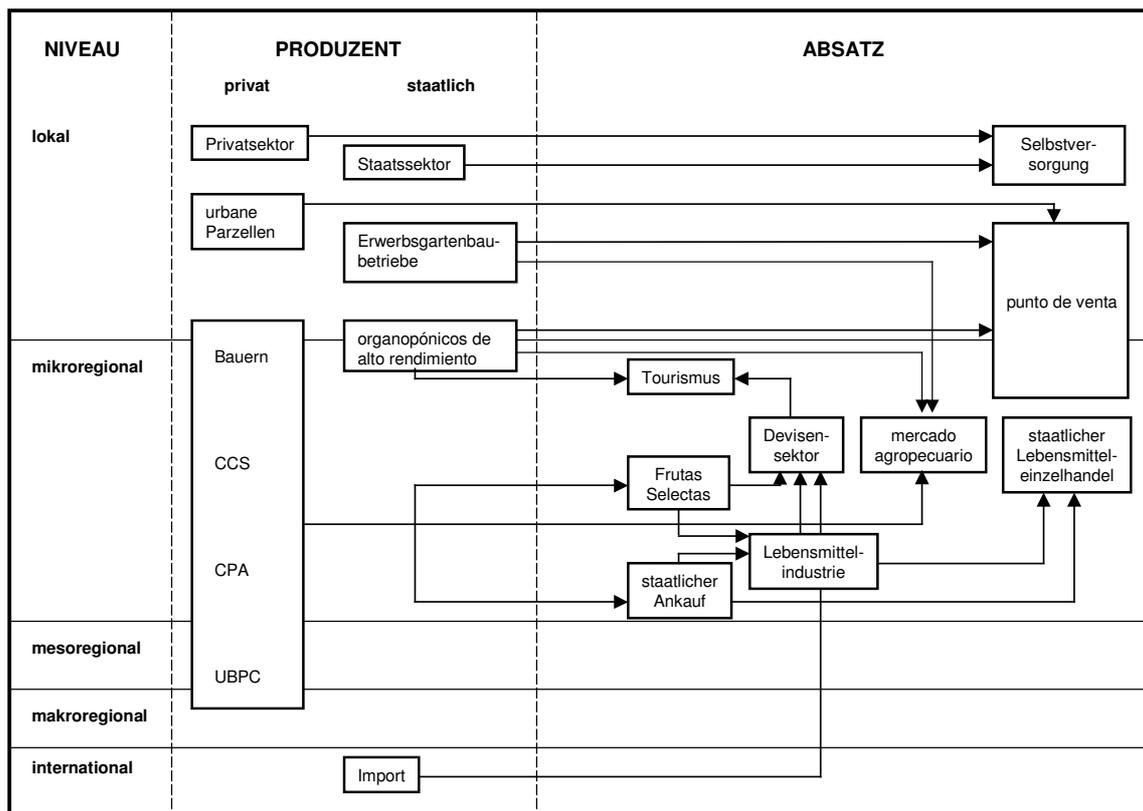
Die aus dem staatlichen, gemeinschaftlichen und privaten Produktionsbereich stammenden Waren werden nach der industriellen Aufbereitung und Verarbeitung dem staatlichen Lebensmitteleinzelhandel und dem Devisensektor zugeführt oder werden auf den freien Bauernmärkten an die kubanische Bevölkerung verkauft. Seit der Einführung einer zweiten Währung, des US-Dollars, im Jahre 1993 ist das kubanische Einzelhandelssystem dichotom. Parallel zum staatlichen Verteilungs- und Rationierungssystem existiert der auf dem US-\$ basierende Einzelhandel.

Der *mercado normado* ist eine Betriebsform des staatlichen Verteilungssystems für rationierte Güter. Die Verteilung erfolgt dabei über ein dichtes Netz kleiner staatlicher Verkaufsstellen, in denen die Bevölkerung Kubas über Rationierungs- oder Lebensmittelkarten (*libreta*) Waren des alltäglichen kurzfristigen Bedarfs zu stark subventionierten Preisen erhält. Die Rationierungsquote im staatlichen Lebensmitteleinzelhandel deckt zu keiner Zeit die Bedürfnisse der Bevölkerung ab. Bis zur Krise in den 1990er Jahren konnten mit der *libreta* nur ca. 70% der Waren des kurzfristigen Bedarfs bezogen werden (vgl. NÖTHEN 1999, S. 25), in der folgenden Sonderperiode zu Friedenszeiten (ab 1990 bis heute) verringerte sich dieser Wert drastisch. Dennoch stellt der rationierte Einzelhandel derzeit einen unverzichtbaren Teil der Versorgung zur Befriedigung der Grundbedürfnisse dar.

Neben dem *mercado normado* trägt der *mercado paralelo* seit 1973 einen nicht zu vernachlässigenden Teil zur Versorgung der Kubaner bei, in dem importierte Waren ohne staatlich subventionierte Preise angeboten werden. Ziel dieser Betriebsform des kubanischen Einzelhandels war eine Verbesserung der Versorgungssituation der Menschen ohne den Staatshaushalt aufgrund der Subventionierung des Systems weiter zu belasten.

Die Verschlechterung der Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln, insbesondere in den Jahren 1993/ 94, veranlasste die Regierung im Oktober 1994 zur Wiedereröffnung freier Bauernmärkte, die 1986 verboten wurden. Auf den *mercados agropecuarios* dürfen neben staatlichen Landwirtschaftsbetrieben auch Kooperativen, Genossenschaften und freie Bauern ihre Waren verkaufen. Die Bauernmärkte, auf denen der Preis durch Marktmechanismen entsteht, funktionieren ausschließlich über die nationale Währungseinheit, den kubanischen Peso. Auch wenn der kubanische Staat durch die Lizenzvergabe, die Erhebung von Steuern oder die Auflage von Hygienestandards eine stark regulative Position besetzt, bedeuten die *mercados agropecuarios* ein klares Eingeständnis marktwirtschaftlicher Grundregeln.

Der staatliche Deviseneinzelhandel wird fast ausschließlich über staatliche Geschäftsketten abgewickelt. Diese, in Form von Aktiengesellschaften organisierten Einheiten agieren nicht im Wettbewerb. Das Angebot zwischen den jeweiligen Ketten weist deutliche Überschneidungen auf. Die Preisbildung erfolgt mittels staatlicher Vorgaben, wobei bislang noch unklar ist, welche staatliche Institution federführend ist. Die Waren werden sowohl in Fachgeschäften und Supermärkten nach westeuropäischem und US-amerikanischem Vorbild wie auch in großflächigen Kaufhäusern vertrieben (vgl. NÖTHEN 1999, S. 36). Zielgruppen sind insbesondere ausländische Touristen und Kubaner, welche durch Familienzugewandungen über US-\$ verfügen. Derzeit bedeutet der staatliche Deviseneinzelhandel eine unverzichtbare Devisenquelle für den kubanischen Staat.



Produktions- und Warenketten in der kubanischen Lebensmittelindustrie (KRÜGER 2001, S. 100)

Mit der Konzentration auf eine städtische Selbstversorgung traten neue Absatzverflechtungen hinzu. Je nach Betriebsform (staatlich, kooperativ, individuell) und Bewirtschaftungstyp (organopónico, huerto intensivo) der städtischen Produktion erfolgt der Absatz landwirtschaftlicher Produkte auf unterschiedliche Art und Weise. Die Produktion der Individualproduzenten ist zum überwiegenden Teil zur Befriedigung der eigenen Bedürfnisse bestimmt. Parallel dazu versorgen sich die staatlichen Einrichtungen und Institutionen durch den Anbau von landwirtschaftlichen und gärtnerischen Produkten auf den eigenen Betriebsflächen selbst. Lediglich überschüssige Produktionsmengen werden über Verkaufsstände (*punto de venta*) direkt an die lokale Bevölkerung verkauft. Erwerbsgartenbaubetriebe liefern ihre Nahrungsmittel wie Obst und Gemüse an die jeweiligen staatlichen Landwirtschaftsbetriebe oder verkaufen einen Teil auf den freien Bauernmärkten.

Vorstellung der Projektidee

Das Ziel des Dissertationsvorhabens ist es, unterschiedliche Merkmalstypen von Produktions- und Warenketten in der kubanischen Lebensmittelwirtschaft zu identifizieren und zu beschreiben. Ausgehend von der Typisierung der *commodity chains* soll es gelingen, die Konfiguration der Ketten zu erklären. Die dabei von hoher Relevanz erachteten Dimensionen sind zum einen die input-output-Struktur der Produktionsketten, das räumliche System der Standortentscheidungen, die Macht- und Entscheidungsstrukturen innerhalb der Warenketten sowie die institutionellen Rahmenbedingungen. Mögliche Fragestellungen könnten in diesem Zusammenhang folgende sein:

- Welche Typen von Produktions- und Warenketten der Lebensmittelwirtschaft Kubas lassen sich voneinander abgrenzen?
- Welche fokalen Unternehmen oder Institutionen beeinflussen die Organisation der Warenketten?
- Welche Art und Intensität der Verkettung besteht zwischen dem Hersteller-, Transport-/Logistik- und Handelssegment?

- Welche lokalen Anbieter sind in das Sortimentsspektrum der Devisen erwirtschaftenden Einzelhandelsbetriebe integriert und welche in den auf der nationalen Währung basierenden staatlichen Einzelhandel eingebunden?
- Welche Zutrittsbarrieren schließen eine Partizipation kleiner, unabhängiger Produzenten aus?
- Welchen Machteinfluss haben die landwirtschaftlichen Produzenten, die gewerblichen Hersteller und die Händler innerhalb der Produktions- und Warenkette?
- Commodity Chains lassen sich u.a. nach der geographischen Standortentscheidung differenzieren. Welche räumlichen Eigenschaften weisen die Warenketten hinsichtlich der Produktions- und Organisationsprozesse in Kuba auf?

Mit Hilfe der input-output-Struktur lassen sich materielle Verflechtungen (quantitative Ebene) zwischen den Kettengliedern aufzeigen. Als empirische Arbeitsmethode scheint hier die Untersuchung der Preisrelationen nach ausgewählten Warengruppen ein geeignetes Instrument. Dabei steht nicht nur eine Analyse der Preise im Einzelhandel im Vordergrund, sondern zudem auch die Auswertung dieser in den einzelnen Zwischenstufen der Aufbereitung und Verarbeitung der Waren.



Exemplarische Produktions- und Warenkette

Zur Beurteilung der immateriellen Verflechtungen (qualitative Dimension) ist die Durchführung von leitfadengestützten Experteninterviews mit den staatlichen, kooperativen und freien Produzenten, den staatlichen Betrieben wie der *Empresa de Acopio* und den staatlichen Großhandelsbetrieben sowie den verantwortlichen Ministerien notwendig. Diese Gespräche dienen der Beurteilung der Machtstellung innerhalb der Produktionskette. Des Weiteren soll in Erfahrung gebracht werden, ob die höherrangigen Zwischenglieder Einfluss auf die Wahl der Produkte bzw. auf die Ausrichtung des Produktionssystems nehmen.



Kubakarte

Nachdem eine Typisierung der auf Kuba existierenden Produktions- und Warenketten vorgenommen wurde, schließt sich eine Untersuchung der räumlichen Strukturen an. Aufgrund der Vermutung, dass räumlich unterschiedlich geschlossene Marktsysteme (lokale, regionale und nationale Maßstabsebene) existieren, wird die Untersuchung in der Zentralregion Havanna, in der sub-peripheren Region *Pinar del Río* und in einer peripheren Region im Zentrum bzw. Osten des Landes erfolgen (siehe Abbildung Kubakarte).

In einem letzten Schritt sollen die Besonderheiten der Produktions- und Warenketten in der Lebensmittelwirtschaft Kubas herausgestellt werden. Diese dienen einem Vergleich mit den Strukturen in anderen noch auszuwählenden Ländern.

Literatur

BERTHOLD, A. (1993): Die hessischen Kelterein – Erhaltung regionaler Produktionsketten durch regionaltypische und alternative Nahrungsmittel. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, Jg. 37, Heft 3-4, S. 151-158.

KRÜGER, D. (2001): Städtische Landwirtschaft auf Kuba – Strukturen, Entwicklungen und Perspektiven untersucht am Fallbeispiel Havanna, Berlin. (unveröffentlichte Diplomarbeit)

NÖTHEN, S. (1999): Räumliche Strukturanalyse des Einzelhandels in Havanna am Beispiel ausgewählter Stadtteile, Berlin. (unveröffentlichte Diplomarbeit)

Dipl.-Geogr. Daniel KRÜGER, Humboldt-Universität zu Berlin, Geographisches Institut, Abt. Wirtschaftsgeographie, Sitz: Chausseestr. 86, Unter den Linden 6, 10099 Berlin, Tel: +49-(0)30-2093 6859, Email: daniel.krueger.1@rz.hu-berlin.de