

Zum Spannungsfeld zwischen staatlicher und privater Wirtschaft am Beispiel der postsowjetischen Staaten

Alexander Libman,
Institut für Ökonomie der Russischen Akademie der Wissenschaften
libman@rambler.ru

**Vortrag in Rahmen der Ringvorlesung „Konflikte in der Gegenwart und Zukunft“,
Philipps-Universität Marburg**

Juni 2006

1. Einleitung

Die Ergebnisse der wirtschaftlichen und politischen Transformation in den Ländern der ehemaligen UdSSR werden durch die Interaktion vieler Akteure mit unterschiedlichen Präferenzen und Zielen bestimmt, unter anderem derjenigen, die selbst im Laufe der Reform entstanden sind. Dazu gehören die Unternehmensgruppen, die in den 90er Jahren zu den einflussreichsten Spielern in postsowjetischen Ländern geworden sind; nicht ohne Grund hat sich in der gesellschaftlichen Diskussion der Begriff „Oligarchen“ zur Bezeichnung der bedeutendsten Unternehmer geprägt. Die Interaktion der Unternehmensgruppen und des Staates „has been left largely unconstrained due to either an unorganized society or highly underdeveloped social organizations“ (Grzymala-Busse, Luong, 2002, p.546) und konnte deswegen eine kritische Rolle in der Entwicklung der sozialen, wirtschaftlichen und politischen Ordnungen der postsowjetischen Staaten spielen.

In diesem Vortrag betrachten wir vor allem ein Thema, das für die Entwicklung der postsowjetischen Welt von einer wichtigen Bedeutung zu sein scheint: die Konflikte zwischen Staat und den Großunternehmen. Dabei stehen drei postsowjetische Länder im Vordergrund unserer Analyse: Russland, die Ukraine und Kasachstan (obwohl wir uns ab und zu auch mit anderen postsowjetischen Staaten beschäftigen werden; als „postsowjetische Region werden die zwölf Mitglieder der GUS behandelt, also, alle ehemaligen Republiken der UdSSR, ausgenommen Estland, Lettland und Litauen). In allen drei Ländern haben Konflikte zwischen Staat und Großunternehmen seit Ende der 90er Jahre die politische und wirtschaftliche Diskussion maßgeblich geprägt. Im Weiteren werden wir zunächst die Ausgangsbedingungen für die Konflikte behandeln (und zwar die Modelle der Interaktion zwischen Staat und Unternehmertum in der postsowjetischen Welt, die sich nach dem ersten Jahrzehnt der Reformen etabliert haben). Des Weiteren diskutieren wir die Ursachen, den Verlauf und die Folgen der Konflikte; dabei interessieren uns mehr die intendierten und unintendierten Einflüsse der Konflikte auf die Entwicklung der Ordnungen der postsowjetischen Staaten, als die eigentlichen „Gewinner“ und „Verlierer“ der individuellen Konfrontationen. Im letzten Abschnitt behandeln wir noch den Einfluss der Konflikte auf die „zweite Transformation“ (second transition).

2. Postsowjetische Wirtschaftsordnungen und Beziehungen zwischen Staat und Unternehmen

2.1. Vier Elemente der postsowjetischen Wirtschaftsordnungen

Die Analyse der Reformen in postsowjetischen Staaten verlief solange meistens aus Sicht der „wirtschaftlichen und politischen Transformation“, eines Übergangs von der Planwirtschaft zur Marktwirtschaft, und von der totalitären oder autoritären Organisation der Gesellschaft zur Demokratie westlicher Prägung. Seit einiger Zeit mehren sich aber die Stimmen der Beobachter, die betonen, dass die Zeit des „institutionellen Interregnums“ (Brockheimer, 1997) in der ehemaligen eigentlich schon vorbei ist; die Wirtschaft und Politik hat ein neues institutionelles Gleichgewicht erreicht, welches aber sich von den Erwartungen der Transformation stark unterscheidet. Statt des Übergangs vom Plan zu Markt ist die Transformation „vom Plan zu Klan“ erfolgt. In einigen Fällen wird von einer „längeren Transformation“ oder sogar einer „permanenten Transformation“ (steady state transition) gesprochen (Kapelyushnikov, 2001a und 2001b; Nikolaev, Tochilkina und Kalinin, 2005), was eigentlich auch auf Tatbestand der Existenz einer stabilen neuen Ordnung deutet.

Dabei könnte man die postsowjetischen Wirtschaftsordnungen generell aus Sicht von vier Merkmalen betrachten:

1. Dezentralisierung: zum Unterschied zu der alten sowjetischen Planwirtschaft geht es in den neuen unabhängigen Staaten um dezentrale Wirtschaftssysteme, die auf Privateigentum und individuellen Entscheidungsrechten begründet sind. Eigentlich wäre eine korrektere Aussage (Tambovtsev, 1999), dass der Staat die *Versuche* aufgegeben hat, das gesamte System „vom oben nach unten“ strickt zu steuern. Auch in der sowjetischen Wirtschaft war die hierarchische Steuerung nicht immer eindeutig erfolgreich und dominant; seit den 60er Jahren entwickelte sich in der UdSSR ein versteckter „administrativer Markt“ (Kordonskii, 2000), wo einzelne Akteure durchaus über informale Eigentumsrechte verfügten (Timofeev, 2000), die wirtschaftlichen Pläne meistens als iteratives Prozess geformt wurden (Naischul, 1991) und die zahlreichen Vetospieler fähig waren, die Entwicklung zu beeinflussen (siehe Libman, 2006a). Die Transformation hat im Grossen und Ganzen diese „informale Entwicklung“ legalisiert und formalisiert. Dabei geht es von der Auslagerung der wirtschaftlichen Entscheidungsrechte in die individuellen wirtschaftlichen Einheiten nicht nur bei privaten, sondern auch bei staatlichen Unternehmen, die einen hohen Grad der Autonomie genießen und sehr oft nur formal in staatlicher Hand sind und von verschiedenen Koalitionen der Beamten und Manager gesteuert werden. Aus dieser Sicht unterscheiden sich private und staatliche Grossunternehmen nur formal – bei beiden ist der staatliche Einfluss etwa gleich.

Die Dezentralisierung ist der wichtigste Grund, der die Aussage möglich macht, dass die postsowjetischen Staaten von der Planwirtschaft „weggegangen“ sind. Um zu verstehen, warum sie doch zu einer Marktwirtschaft westlicher Prägung nicht „gekommen“ sind, müssen drei weitere Merkmale betrachtet werden.

2. Defizit des Rechts: die Rechtssysteme der postsowjetischen Staaten sind nach wie vor ineffizient und komplex; außerdem besteht eine Lücke zwischen dem formalen Recht und der Rechtsimplementierung (enforcement) (Radygin, Entov, Mezherapus, 2002). Die bestehenden Regeln sind oft durch den so genannten „Pseudomorphismus“ charakterisiert, also eine Situation, wenn sich die formale Ausgestaltung und die Funktionsweise der Institutionen stark unterscheiden (Yevstigneev, 1997; Woodruff, 2000). Natürlich führt diese Situation zu einem Anstieg der Schattenwirtschaft in den postsowjetischen Staaten (Schneider, 2004 und 2004a). Wichtig ist zu betonen, dass es in den Ländern der ehemaligen UdSSR nicht um „zwei-Sektoren-Wirtschaft“ geht, wie sie etwa von de Soto (1989) für „merkantilistische“ Länder Lateinamerikas beschrieben wurde und die aus zwei unabhängigen Fragmenten – der legalen vermachteten Wirtschaft „behind the glass walls“ und der informalen marktwirtschaftlich organisierten Ökonomie besteht; eher könnte man von einer „zwei-Schichten-Wirtschaft“ sprechen, wo alle Akteure zugleich in die legale und illegale Tätigkeit eingewickelt sind; es gibt also kein „Weiß“ und „Schwarz“ in der postsowjetischen Welt, sondern eher verschiedene Kombinationen von „Grau“. Diese Situation wäre aber weniger problematisch (Schattenwirtschaft könnte ja sogar wachstumsfördernd wirken), falls das Rechtsdefizit durch das dritte Merkmal der postsowjetischen Wirtschaftsordnungen nicht ergänzt wäre – das Vertrauensdefizit.

3. Defizit des Vertrauens: in einigen Regionen der Welt (Südostasien ist, vielleicht, einer der besten Beispiele) wird der Defizit der Rechtsordnungen durch den hohen Vertrauenskapital kompensiert, der die wirtschaftlichen Transaktionen doch möglich macht. In den Ländern der ehemaligen UdSSR sind sowohl das vertikale (Vertrauen der Bürger zum Staat und des Staates zu den Bürgern), als auch das horizontale (Vertrauen zwischen den Menschen) Vertrauen sehr gering (Oleinik, 2005); „Vertrauensradius“ (Fukuyama, 1999) ist sehr klein. Dieser Tatbestand wird auch von mehreren Umfragen deutlich gemacht: nach dem World Value Survey (2002) ist der Anteil der Menschen, die den anderen Menschen generell vertrauen (percentage who trust people in general) in den meisten postsowjetischen Staaten geringer, als 30% (verglichen mit ca. 40% in Deutschland, Japan und den USA und mehr als

50% in China, Schweden, Norwegen und den Niederlanden). Bucar et al. (2003) zeigen, dass nach den Befragungen der russischen und US-amerikanischen Unternehmer nur 66% der Russen der Meinung sind, das menschliche Verhalten sei generell durch Regeln der Moral gesteuert (in den USA sind es 89%); nur 67% gehen davon aus, dass ihre Partner ehrlich sind (in den USA – 93%) (weitere Überlegungen zu diesem Thema sind in Raiser, 1997 und 1999 zu finden). Ergebnis dieser Situation ist ein „pessimistisches Gleichgewicht“: der soziale Vertrag in den postsowjetischen Staaten ist darauf begründet, dass „jeder von jedem einen Betrug erwartet“ (Oleinik, 2003). Nach Schätzungen der Weltbank (1997) ist das Niveau des Vertrauens zum Staat in den postsowjetischen Ländern das Geringste weltweit. Leipold (1997) betont, dass Vertrauen immer das knappste Gut in der Transformation ist; bei den postsowjetischen Staaten geht es aber offensichtlich um langfristige Vertrauensdefizite. Der Zerfall der Institution der Familie, der in starkem Maße schon durch die sowjetische Politik bestimmt wurde, trägt zu dieser Tendenz bei: in den postsowjetischen Staaten gibt es erstaunlich wenige Familienunternehmen; auch jetzt, wenn die „Unternehmer erster Generation“ zum Teil weg vom eigentlichen Geschäft gehen, ist es nicht zu merken, dass die Übergabe des Unternehmens zu den Kindern auch eher selten ist. Natürlich ist die Situation mit dem Vertrauen in den südlichen Ländern der GUS wesentlich besser, weil dort die traditionellen Klansysteme (in Kasachstan, z.B., die sog. *Zhusen*) erhalten geblieben sind; aber auch in diesen Ländern ist das Problem des Vertrauensdefizits immer bedeutender geworden (Moskovskaya, 2005).

Ergebnis der Kombination des Vertrauens- und Rechtsdefizits in den postsowjetischen Staaten ist ein sehr hohes Niveau der Transformationskosten; kürzerer Zeithorizont der Investitionsentscheidungen (Rozmarinskii, 2004), die dann die Mehrergiebigkeit der längeren Produktionsumwege nach *Böhm-Bawerk* nicht ausnutzen können, Dominanz des Gewaltunternehmertums (violent entrepreneurs) (Volkov, 2002) und hohe Rolle der Gewalt in wirtschaftlichen Beziehungen, sowie immense Möglichkeiten des Eingriffs durch die Beamten. Des Weiteren kommt es zu einer „Regionalisierung“ der postsowjetischen Wirtschaften, die sich in mehrere von einander unabhängige Segmente verteilen, weswegen die Ausnutzung der komparativen Kostenvorteile unmöglich wird (Tambovtsev, 1999; Erickson, 2000). Es geht nicht nur um geographische Regionen, sondern auch um andere Segmente der Wirtschaft, die von einander stark abgegrenzt sind. Außerdem führen Defizit des Rechts und Defizit des Vertrauens zu einem weiteren Merkmal der postsowjetischen Wirtschaftsordnungen, der auch mit dem sowjetischen Erbe zum Teil verbunden ist – starker Vermachtung der Wirtschaft.

4. Konzentration der wirtschaftlichen und politischen Macht: in den meisten postsowjetischen Staaten besitzen nur sehr wenige wirtschaftliche und politische Akteure die dominante Rolle in der Wirtschaft. Es geht weniger um Monopole (wobei es auch mehrere Märkte mit einer starken Konzentration gibt), als um Eigentumskonzentration in Händen von wenigen Magnaten. Konzentration der Macht bedeutet auch, dass der Staat ein einflussreicher Akteur im wirtschaftlichen Geschehen bleibt.

Die Beziehungen zwischen Staat und Großunternehmen sind in das beschriebene System natürlich integriert; es wäre sogar möglich zu sagen, dass sie in diesem System eine der zentralen Rollen spielen. Im nächsten Abschnitt werden die Gemeinsamkeiten und Unterschiede in den Beziehungen zwischen Staat und Unternehmen in drei postsowjetischen Staaten etwas näher erörtert.

2.2. Modelle der Beziehungen zwischen Staat und Unternehmen

Überraschenderweise gibt es in der heutigen politikwissenschaftlichen und ökonomischen Literatur sehr wenige Beiträge zu der vergleichenden Analyse der Struktur der Beziehungen zwischen Staat und Unternehmen in einzelnen Ländern des postsowjetischen Raumes. Eine der wenigen Ausnahmen bildet der Aufsatz von *Iwasaki* (2003), wo er zwischen drei Modellen unterscheidet: „order state“ (der für Staaten wie Belarus und Turkmenien typisch ist, wo die alte Planwirtschaft eigentlich auch weiter besteht), „punish state“ (der sich in den baltischen Ländern entwickelt hat, wo der Staat lediglich die Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Konkurrenz setzt) und „rescue state“ (das Modell, das sich in den meisten postsowjetischen Ländern findet, wo der Staat aktiv eingreift, um einzelne privilegierte Unternehmen zu unterstützen oder „Opponenten“ zu unterdrücken). In allen drei Ländern, die im Vordergrund der Diskussion in diesem Aufsatz stehen, besteht also das Rescue State-Modell. Es wäre also möglich, von einer Mehrzahl der Gemeinsamkeiten, aber auch von bedeutenden Unterschieden in der Organisation der Modelle der Beziehungen zwischen Staat und Unternehmen in Russland, in der Ukraine und in Kasachstan sprechen, die in diesen Ländern Ende der 90er Jahre bestanden. Dabei werden wir vor allem drei Elemente betrachten: (1) die wichtigsten Akteure auf der Seite der Politik und des Unternehmertums in den Interaktionsmodellen, (2) die Distribution der Verhandlungsmacht, die in Extremfällen zu einem „state capture“ oder „business capture“ führt¹ und (3) die Struktur der formalen und informellen Institutionen und Organisationen der Beziehungen zwischen Staat und Unternehmen.

Die wichtigsten **Gemeinsamkeiten** der postsowjetischen Modelle sind dann die folgenden:

1. Die Beziehungen zwischen Staat und Unternehmen werden nach wie vor sehr stark von den **Überresten des „administrativen Markts“** und seiner Logik beeinflusst; die modernen wirtschaftlichen Systeme der postsowjetischen Staaten sind eher durch Kontinuität, als durch Bruch mit diesem System gekennzeichnet (Hoffmann, 2000).

2. In den meisten postsowjetischen Staaten besteht ein klares **Macht-Eigentum-System** (power-property) (Nureev, 2002). Deswegen ist die Grenze zwischen Unternehmen und Staat in allen diesen Ländern undeutlich (was eigentlich die Aussagen dieses Aufsatzes einigermaßen relativiert). Bedeutende politische Akteure kontrollieren auch bedeutende Aktiva in dem wirtschaftlichen Bereich. In Russland und in Kasachstan ging es um „Familien“ der Präsidenten (*Jeltsin* und *Nasarbaev*), wobei in Kasachstan der Einfluss der Familie noch bedeutender war (Olcott, 2002). Nach einigen Einschätzungen stehen ca. 50-60% der Aktiva in Kasachstan unter Kontrolle der Familie des Präsidenten (Verk, 2004). Timur Kulibaev, Schwiegersohn des Präsidenten leitet die größte staatliche Erdöl- und – gasunternehmensgruppe. Ähnlicherweise war Schwiegersohn von *Kuchma*, *Victor Pinchuk*, einer der bedeutendsten ukrainischen Unternehmer und eine der reichsten Personen in Osteuropa (Ukrainiskaya Pravda, 05.08.2003). Außerdem sind in der Ukraine und in Russland

¹ „State capture“ wird meistens als „effort of firms to shape and influence the underlying rules of the game (i.e. legislations, laws, rules and decrees) through private payments to public officials“ (Hellman, Jones, Kaufmann, Schankerman, 2000, p.4) definiert. In diesem Beitrag benutzen wir eine breitere Definition, wonach „state capture“ alle Instrumente einschließt, die Unternehmen benutzen können, um sowohl Institutionen, als auch die Politiken zu beeinflussen. Es geht immer nur um eine kleine Gruppe der einflussreichen Unternehmen, die auch allen anderen wirtschaftlichen Akteuren gegenüber stehen. „Business capture“ bildet eigentlich den Gegenteil des „state capture“, wenn die Grossunternehmen unter Kontrolle einer kleinen Gruppe der Staatsbeamten sprechen ((Satarov, Parhomenko, 2001, p.70). In beiden Fällen bekommen die Unternehmen besondere Unterstützung des Staates; bei „business capture“ müssen sie aber noch eventuell die Bürden der staatlichen Politik tragen (z.B. „excessive employment“, die dann die Wahlunterstützung für Politiker erhöht, oder die FDI-Strategie im Ausland nach geopolitischen Interessen gestaltet ist).

die offiziellen staatlichen Anteile ziemlich groß; in Russland kontrollieren nach einigen Schätzungen sieben größte staatliche Konzerne, die unter einer direkten Kontrolle von zu *Putin* nahen Personen stehen, 37% des BIP (*Nezavisimaia gazeta*, 26.07.2005). In Kasachstan ist der formale staatliche Anteil (noch) viel geringer (*Marchenko*, 2005), dafür das informale Power-Property-System viel besser entwickelt. In beiden Ländern spielte noch das „Residual State Property“ eine wichtige Rolle: stark verteilte staatliche Aktienanteile an mehreren Unternehmen und zahlreiche private Unternehmen, die sich nach wie vor so benehmen, als ob sie im staatlichen Eigentum wären. Das Residual State Property verfügt über die typischen Nachteile des Staatseigentums (niedrige Effizienz), ist aber unfähig, Vorteile der staatlichen Konzerne (Skalenerträge durch zentralisierte Steuerung) zu verwirklichen (*Nureev und Runov*, 2002, S. 12-13).

3. Ein typisches Merkmal des Systems ist, wie gesagt, eine **sehr geringe Anzahl der Spieler auf Unternehmensseite und Politikseite, sowie sehr hohe Eintrittsbarrieren**, die vor allem mit „oligarchic-managerial form“ des Corporate Governance verbunden sind (*Andreff*, 2005). Nach einigen Schätzungen, produzieren, z.B., zehn größte russische Unternehmen mehr als 40% des BIP (im Vergleich zu 32% in Japan, 27% in den USA und 20% in Deutschland) (*Orlova*, 2003, S.17). Sogar ohne Berücksichtigung der größten staatlichen Unternehmen haben 20 private Unternehmensgruppen in Russland Mitte der 2000er Jahre einen höheren Anteil an Umsätzen und Beschäftigung gehabt, als alle anderen privaten Eigentümer zusammengerechnet. Zehn größte Unternehmen kontrollieren 60,2% der Aktienmarktkapitalisierung in Russland, was eigentlich einen der höchsten Konzentrationsniveaus weltweit kennzeichnet (in kontinentaleuropäischen Ländern – etwa 30%, in den USA und Großbritannien – weniger als 10%, in Indonesien – 58%, in Philippinen – 52%, in Thailand – 43% und in Südkorea – 37%) (*Guriev, Rachinsky*, 2005). Kasachstan und Ukraine weisen ähnliche Tendenzen auf.

4. Die Beziehungen zwischen Staat und Unternehmen durch **informale Institutionen und Korruptionsnetzwerke** beeinflusst werden. Das ist eigentlich auch damit verbunden, dass die Politik (*Gel'man*, 2003a) und das Unternehmertum als solche auch auf ähnliche Weise funktionieren. Zum Beispiel, waren nach einer Schätzung von *Standard & Poor's* 2004 Mehrheitseigentümer von 75% von 50 größten russischen privaten Unternehmen unbekannt (*Handelsblatt*, 16.11.2004). Wenn die beiden Systeme intransparent sind, dann könnte man kaum eine hohe Transparenz bei ihrer Interaktion erwarten (*Razuvaev*, 1999). Die informale Kontakte wurden, wie gesagt, durch zahlreiche Übergänge der Politiker in die Unternehmenssphäre und umgekehrt gestützt (*Pappe*, 2000, *Olcott*, 2002, *Chebotarev*, 2002). In allen drei Staaten gab es zahlreiche Versuche, formale Organisationen als Foren für die Interaktion zwischen dem Staat und den Unternehmen etablieren zu lassen (z.B. Räte für wirtschaftliche Kooperation und für Unternehmertum und Investitionen in Russland und Räte für ausländische Investitionen in Kasachstan und in der Ukraine), deren Rolle aber vollständig unbedeutend blieb.

Russland, die Ukraine und Kasachstan sind durch enorme Korruption charakterisiert: *Transparency International Corruption Perception Index* (2004) war in allen drei Ländern höher als der Durchschnitt weltweit und in den Transformationsländern. Nach Einschätzungen der Beobachter, war die Ukraine vor der Revolution etwas mehr korrupt, als Kasachstan; in Russland war Korruptionsniveau noch geringer. Die Umfrage der Weltbank BEEPS (1999) zeigt, dass der Grad der administrativen Korruption in Russland geringer ist, als der Durchschnitt für Transformationsökonomien, wobei dieser Indikator für die Ukraine und Kasachstan über dem Durchschnitt lag. Die multinationalen Konzerne in Kasachstan waren auch im starken Maße in die Korruptionsnetzwerke eingewickelt (*Bayulgen*, 2005); eine Studie der Weltbank (*Hellman, Jones, Kaufmann*, 2000) zeigt, dass die ausländischen

Investoren in den Volkswirtschaften mit einem hohen „State Capture“-Niveau dazu tendieren, hohe Bestechungsgelder zu zahlen. Außerdem spielten bei der Privatisierung in Kasachstan oft relativ kleine internationale Unternehmen mit einer zweifelhaften Reputation eine wichtige Rolle (Olcott, 2002); in allen drei Staaten wurden die ausländischen Investitionen von den Offshore-Jurisdiktionen von nationalen Unternehmen zur Steueroptimierung benutzt (z.B. Zypern für die Ukraine Kyevskiy Telegraf, 02.08.2004) und Russland (Cherniavskii, 2002, S.66).

5. Die **Koordination zwischen den Unternehmen** ist **sehr gering**. Im Laufe der ganzen postsowjetischen Geschichte war der Unternehmenssektor zersplittert und unfähig, eine gemeinsame Position in den Beziehungen zum Staat zu formulieren. Meistens versuchten einzelne Großkonzerne, Kontakte mit den Politikern und Beamten individuell zu ihren Gunsten zu gestalten. Anfang der 2000er veränderte sich die Situation einigermaßen. Die Unternehmensverbände haben an Bedeutung gewonnen (Frye, 2002), was ein Ergebnis der spontanen Selbstorganisation sein könnte (Ryterman und Recanatini, 2001); große Strukturen (Russische Union der Industriellen und Unternehmer oder OPORA) haben versucht, sich als formale Organisationen der Unternehmensvertretung gegenüber dem Staat zu etablieren und schienen sogar vom Staat anerkannt zu sein (Zudin, 2001; Peregudov, 2003). Die *Jukos*-Krise demonstrierte aber, dass die Kooperationsbereitschaft der Unternehmen doch sehr gering war (Yakovlev, 2005). Nach einigen Einschätzungen, hat Russland 2003 einen Bifurkationspunkt der Interaktion zwischen dem Staat und den Unternehmen verpasst, wenn ihre Beziehungen noch anders strukturiert werden konnten (Kliamkin, 2006); seitdem haben die Unternehmensverbände als politische Akteure an Bedeutung verloren. In Kasachstan wurde das Forum der Unternehmer von Kasachstan als Institution der Unternehmensvertretung gegründet; der Wettbewerb mit alternativen Organisationen hat aber sein Einfluss unbedeutend gemacht.

6. Die postsowjetischen Staaten liefern zum Teil kontroverse Evidenzen im Bezug auf die Machtbilanz zwischen den Unternehmen und dem Staat. Einerseits führte die Konzentration der wirtschaftlichen Macht zum Anstieg der politischen Macht von Unternehmen, die noch wegen der internen Gegensätze des Staates (etwa zwischen Zentrum und den Regionen oder zwischen verschiedenen Behörden) an Bedeutung gewinnen könnte. Wie es Kollontai (2002, p.225) betont, „strong oligarchic groups have crystallized that exert serious pressure on societal processes through their hold on the economy“. Andererseits leiden die meisten Unternehmen von dem sog. „doppelten Legitimationsdefizit“: ihre Eigentumsrechte (1) sind im Zuge eines halblegalen Privatisierungsprozesses erstanden und (2) von der Mehrheit der Bevölkerung nicht anerkannt werden. Deswegen sind ihre Handlungsspielräume gegenüber dem Staat begrenzt. Auch Unternehmen sind oft in zahlreiche Konflikte zwischen einander verwickelt (Zudin, 1999), was ihre Macht senkt. Wie es die Untersuchung der Weltbank BEEPS zeigt, die Unternehmen, die bedeutende Investitionen in Korruptionsaktivitäten tätigen, und diejenigen, die die Politik tatsächlich beeinflussen könnten, fallen sehr stark auseinander: die letzte Gruppe besteht meistens aus den alten staatlichen Konzernen mit guten Beziehungen zur politischen Elite (Hellman, Jones, Kaufmann, 2000b).

Um diesen Gegensatz analytisch zu erfassen, scheint uns die Formulierung **„Strategisches Business Capture beim taktischen State Capture“** zweckmäßig zu sein. Einerseits bleibt die staatliche Unterstützung beim Defizit des Rechts die zentrale Quelle der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen; die erfolgreiche wirtschaftliche Tätigkeit ist nur unter Unterstützung des Staates möglich, und kein einziges Unternehmen ist fähig, einem koordinierten Angriff seitens des Staates zu widerstehen (Pappe, 2000); das doppelte Legitimationsdefizit bildet die Grundlage für das „blackmail state“ (Darden, 2001). Andererseits können die Unternehmen in „taktischen“ Fragen der einzelnen

wirtschaftspolitischen Entscheidungen, vor allem derjenigen, die von der Wirtschaftselite nicht als strategisch bedeutend wahrgenommen werden, die staatliche Politik durchaus beeinflussen.

Die **Unterschiede** zwischen den postsowjetischen Modellen der Beziehungen zwischen Staat und den Unternehmen können wie folgt zusammengefasst werden:

1. Obwohl in allen Ländern die Wirtschaftssysteme stark vermachtet sind, unterscheiden sie sich dadurch, wer die **führenden wirtschaftlichen Akteure** sind. In **Russland** sind die meisten Unternehmensgruppen ursprünglich durch die Expansion der Banken entstanden (Belyaeva, Eskindarov, 1998, S.157-158); nach der Krise 1998 wurden sie überwiegend in Industriegruppen umgewandelt, vor allem mit Schwerpunkt in Erdöl, Erdgas und Metallurgie, wobei dieselben dominanten Eigentümer ihre Kontrolle behalten konnten (Eskindarov, 1999). Mitte der 2000er bestanden in Russland etwa zehn bis zwanzig industrielle Gruppen mit einer breiten wirtschaftlichen Präsenz; wegen der Informationsdefizite unterscheiden sich die Listen zum Teil drastisch (siehe Übersichten in Pappe, 2000, 2004, 2005; World Bank, 2004; Guriev, Rachinsky, 2005). Seit 2004 ist ein Trend zur Herausbildung von spezialisierten Unternehmensgruppen anstelle der breiten Konglomerate an Bedeutung gewonnen, wobei die Eigentumsstruktur nach wie vor stark konzentriert bleibt (Pappe, 2004 und Pappe, 2005). Die Banken waren dabei mit wenigen Ausnahmen in den Hintergrund getreten, wobei, wie die Listen der führenden Lobbyisten nach Experteneinschätzungen verdeutlichen (die z.B. von der *Nezhavisimay Gazeta* veröffentlicht werden), ihre politische Einflussnahme doch überproportional groß bleibt. Das könnte dadurch erklärt werden, dass die Bankenbranche mit einer geringeren Profitabilität (CMAKP, 2003) viel stärker von staatlicher Unterstützung abhängig ist.

Seit 2005 ist allerdings ein neuer Trend in Kraft getreten: die industriellen Gruppen als führende Akteure werden durch staatliche Unternehmen ersetzt. Die ersten Fälle der Verstaatlichung wurden bereits seit 2003 bemerkenswert (der bekannte *Jukos*-Fall ist dabei besonders hervorzuheben), bildeten allerdings eher Ausnahmefälle, die mit besonderen politischen Verhältnissen verbunden waren. Seit 2005 ist eindeutig der Trend zu sehen, dass die Verstaatlichungen massenweise durchgeführt werden und die Kontrolle des Staates über die Wirtschaft drastisch ansteigt (Pappe und Galukhina, 2006). Es geht sowohl um direkte Zukäufe (wie die Entscheidung von *Gazprom*, einen der größten privaten Ölproduzenten *Sibneft* zu akquirieren), als auch um indirekte Kontrollübernahmen (wie bei dem größten Autoproduzenten *Avtovaz*). Es wird immer öfter von dem Übergang vom „oligarchischen“ zum „bürokratischen“ Kapitalismus gesprochen (Menshikov, 2004a), wobei es unseres Erachtens eher um Verschiebungen innerhalb desselben Modells geht.

In **Kasachstan** spielen die ausländischen Investoren, vor allem die multinationalen Konzerne aus den Industrieländern die wichtigste Rolle. Nach einigen Einschätzungen kontrollieren sie ca. 40% des industriellen Potentials des Landes und 50% dessen Außenhandels (Akhmetova, 2002). Die ausländischen Investoren sind vor allem in den lukrativsten Sektoren der Volkswirtschaft, wie Erdöl, Metallurgie oder Stromversorgung vertreten. Die zweite führende Gruppe der wirtschaftlichen Akteure bilden die privaten Großunternehmen, die, ebenso wie in Russland, von wenigen „Oligarchen“ kontrolliert werden. Da Kasachstan die Krise 1998-1999 relativ gut überstanden hat, bilden die Bankengruppen (wie *TuranAlem* oder *Euroasiatische Bank*) nach wie vor die dominierende Gruppe der wirtschaftlichen Akteure, deren Positionen auch mit Rohstoffexport, zum Teil durch staatliche Konzerne, eng verbunden sind (Chebotarev, 2002). Die Beziehungen zwischen den „Oligarchen“ und dem Staat sind noch enger, als in Russland: obwohl es auch in Russland und in der Ukraine oft Fälle gab, wenn bedeutende Unternehmer hohe Positionen in der Regierung bekleiden konnten, haben in

Kasachstan, zum Unterschied zu diesen zwei Ländern, die *meisten* Oligarchen eine langjährige Erfahrung als Regierungsmitglieder oder Gouverneure (*Akymys*) (Furman, 2004). In den letzten Jahren sind auch in Kasachstan die Beziehungen zwischen der Regierung und den ausländischen Großkonzernen viel problematischer geworden. Auch in Kasachstan, wie in Russland, gibt es klare Bestrebungen zur Erhöhung des staatlichen Anteils an strategisch wichtigen Aktiva.

Zum Unterschied zu den stark zentralistisch organisierten Russland und Kasachstan (wo in beiden Fällen Rohstoffregionen und je zwei Hauptstädte (Moskau und St. Petersburg und Astana und Almaty) die führende Rolle spielen, ist die **Ukraine** ein Beispiel für eine relativ stark dezentralisierte Volkswirtschaft. Außerdem verfügt das Land nicht über Erdöl- und Erdgasreserven wie die östlichen Nachbarn. Deswegen spielen in der Ukraine die regionalen Unternehmensgruppen (Clans) eine zentrale Rolle. Es werden meistens drei Gruppen (Kiew, Dnipropetrowsk und Donetsk) unterschieden (Kowall, Zimmer, 2002; Piel, Schulze, Timmermann, 2005, p.363). Manchmal werden auch sechs „oligarchische“ Unternehmensgruppen genannt (Aslund, 2005), eine von denen den russischen Investoren gehört. Die wichtigsten Aktiva liegen in Bereichen Kohlenindustrie und Eisenmetalle. Im Laufe der 90er Jahre spielte außerdem die Möglichkeit der intransparenten Deals mit dem russischen Gas eine zentrale Rolle. Nach der Aussage von *Bakai*, dem Vorstandsvorsitzenden des staatlichen Erdgaskonzerns *Naftogas*, sind in der Ukraine alle großen Vermögen durch den Handel mit dem russischen Gas entstanden (zitiert nach Kosikova, 2001, S.13). Beispielhaft für diese Möglichkeiten sind die Einheitlichen Energiesysteme der Ukraine, die Unternehmensgruppe der späteren Ministerpräsidentin *Julia Timoschenko*, die zur Zeit ihrer Blüte der fünftgrößte Energiekonzern im postsowjetischen Raum war. Außerdem bilden die russischen Investoren eine wichtige Einflussgruppe in der ukrainischen Wirtschaft und Politik. In den frühen 2000er Jahren haben sie mehrere bedeutende Betriebe in der Ukraine akquiriert, vor allem im Bereich der Petrochemie, Benzinversorgung und Nicht-Eisenmetallen (Kosikova, 2002).

2. Innerhalb des Modells des „Strategischen Business Capture beim taktischen State Capture“ unterscheiden sich die **Machtbilanzen** der einzelnen postsowjetischen Staaten erheblich. Die stärkste Machtkonzentration auf Unternehmensseite wurde in der **Ukraine** zu Kuchmas Zeiten erreicht, wenn die einflussreichen Unternehmer eigene Fraktionen im Parlament kontrollieren konnten (Kowall, Zimmer, 2002, p.14-15) und Unternehmer direkt in der Politik partizipierten, obwohl eigentlich damals die Unterstützung des Präsidenten die wichtigste Machtquelle für die meisten Unternehmensgruppen blieb (Nezavisimaya Gazeta, 23.08.2002).

In **Kasachstan** dagegen war die Macht der Unternehmen wesentlich geringer, weil die Konzentration der politischen Macht unter dem Präsidenten viel höher war und die attraktivsten Aktiva unter Kontrolle der multinationalen Konzerne blieben. Auch in Kasachstan sind die meisten Regierungen (wie etwa von *Kazehegildin*, *Akhmetov* oder *Balgimbaev*) von bedeutenden Unternehmensgruppen unterstützt (der jetzige Ministerpräsident *Akhmetov* wird z.B. nach einigen Angaben durch die Unternehmensgruppe der *Euroasiatischen Bank* von *Mashkevich* unterstützt). Allerdings bleibt die Abhängigkeit der Großunternehmen vom Staat sehr hoch: selbst die Maßnahmen wie Amnestie des Kapitals wurde so ausgestaltet, dass sie eher den Beamteninteressen, als den Zielen der Unternehmer diene (Zlontinkov, Chebotarev, 2001).

Die Entwicklung in **Russland** könnte vereinfacht als ein Weg von dem ukrainischen Szenarium der 90er Jahre zu dem kasachischen in den 2000er Jahren beschrieben werden. Die einflussreichen „Oligarchen“ der 90er Jahre, die sich aktiv in die Wahlen des Präsidenten 1996 und der Staatsduma 1999 einmischten (Zudin, 1996) und starke Kontrolle über Politik

und Medien ausüben konnten (Menshikov, 2004; Belyaeva, 1999), scheinen unter *Putin* stark an Bedeutung verloren zu haben. Trotzdem wird es manchmal argumentiert, dass der wichtigste Unterschied weniger in der realen Einflussnahme besteht, sondern in dem Grad der Öffentlichkeit der Unternehmensgruppen – die öffentlichen „Oligarchen“ der 90er wurden durch anonyme Vertreter der Großkonzerne mit konkreten Zielen ersetzt (Kryshchanovskaya, 2002; Kryshchanovskaya, White, 2005). Der Einfluss der Großkonzerne scheint doch relativ signifikant zu sein (Peregudov, 2002; Yakovlev, 2003). Die staatlichen Manager der neuen Großkonzerne könnten außerdem eine neue Generation der Oligarchen bilden. Letztendlich bestehen in verschiedenen Regionen Russlands unterschiedliche Modelle der Beziehungen zwischen dem Staat und den Unternehmen, die sich zum Teil von einander stark unterscheiden ((Peregudov, Lapina, Semenenko, 1999; Zubarevich, 2002 und 2003; Slinko, Yakovlev, Zhuravskaya, 2005; Lapina, 2004; Lysenko, 2003´, Biryukov, 2000).

Im Fall **Kasachstans** gibt es außerdem einen Ausnahmebereich, wo das Modell des „strategischen Business Captures“ nur begrenzt anwendbar ist. Bis Mitte der 2000er Jahre waren die Beziehungen zwischen dem Staat und den multinationalen Konzernen eher durch „Strategische State Capture und taktisches Business Capture“ charakterisiert. Obwohl der Staat mehrmals versucht hat, die Geldströme zum eigenen Gunsten etwa durch Steuerpolitik oder Sozialverpflichtungen (CVEI, 2003, S.121) umzulenken, konnten die multinationalen Konzerne ihre Ziele meistens durchsetzen. Die Lage scheint sich jetzt zu ändern, und entwickelt sich eher Richtung des Standardmodells des „strategischen Business Captures“.

3. Letztendlich unterscheidet sich auch der **Grad der Kooperation der Unternehmensakteure**. In der Ukraine scheinen die Großkonzerne eher untereinander zersplittert zu sein, als in Russland und in Kasachstan (Gel'man, 2005); zum Unterschied zu den zwei letzten Ländern gab es in der Ukraine nicht einmal bedeutende Versuche, organisierte Unternehmenslobbys zu entwickeln.

Das bestehende System der Beziehungen zwischen dem Staat und den Unternehmen ist nicht nur direkt mit den allgemeinen Merkmalen des institutionellen Gleichgewichts verbunden, sondern trägt auch dazu bei, das existierende System zu stützen. Die Logik des ineffizienten Gleichgewichts aus Sicht der Beziehungen zwischen Staat und Unternehmen betrachten wir im nächsten Abschnitt.

2.3. Institutionelles Gleichgewicht und Reformblockaden

Um das institutionelle Gleichgewicht in den postsowjetischen Staaten zu analysieren, werden wir im Weiteren die Nachfrage und den Angebot auf dem Markt für Institutionen betrachten. Unser Ziel besteht darin, zu bestimmen, wie die Besonderheiten des Modells der Beziehungen zwischen dem Staat und den Unternehmen zum Fortbestehen des ineffizienten Gleichgewichts beitragen.

Das **Angebot der schlechten** (transaktionskostenineffizienten) **Institutionen** ist wesentlich einfacher zu erklären. In allen drei Staaten bestanden Anfang der 2000er Jahre halbautoritäre Regime (Gel'man, 2003, Olcott and Ottaway, 1999, Levitsky und Way, 2002), die durch eine Imitation der demokratischen Entscheidungsfindung gekennzeichnet sind, wobei die demokratischen Prozeduren unfähig sind, die laufenden politischen Entscheidungen zu beeinflussen oder zum Machtübergang zu der Opposition beizutragen. Dabei besteht ein System der permanenten Interventionen der herrschenden Elite in den Verlauf der demokratischen Entscheidungsfindung (von der einfachen Falsifizierung der Ergebnisse von Wahlen bis zur Schaffung der „Pro-Forma“-Opposition, die zu der Regierung loyal ist). Die „echte“ Opposition ist von den politischen Entscheidungen ausgeschlossen, auch wenn sie im

Parlament vertreten ist. Deswegen hat der Staat zahlreiche Möglichkeiten, die Machtmonopol zum Rent- und Macht-Seeking auszunutzen. Der Tatbestand, dass die intransparenten Institutionen und Korruptionsnetzwerke Instrument als Instrument der Rentenaneignung durch politische Eliten dienen können, benötigt kaum einer weiteren Diskussion (Aslund, 1999, Andreff, 2004, Oleinik, 2005a). Die Rolle der Macht in der Entwicklung des ineffizienten Gleichgewichts scheint etwas komplexer zu sein. Dabei steht die Kontroverse zwischen der *Konzentration der wirtschaftlichen Macht* und dem *Legitimationsdefizit der Regierung* im Vordergrund.

Für alle drei Länder, die in diesem Aufsatz behandelt werden, war im Laufe der frühen 90er Jahren eine stärkere Konzentration der wirtschaftspolitischen Entscheidungsrechte bei der Regierung, als der Entscheidungsrechte in sonstigen Politikbereichen typisch. In Russland bekam bereits Anfang der 90er Jahre der Präsident mit „besonderen Rechten zur Durchführung der radikalen politischen Reform“ von dem Höheren Rat (Verkhovnyi Sovet). Ähnlicherweise hat in der Ukraine Kuchma einen ähnlichen Sonderstatus von der Höheren Rada (Verkhovanya Rada) bekommen. In allen drei Ländern haben die Präsidenten durch die Verfassungsänderungen, formale und informelle Politik ihre Macht im Laufe der Reformen wesentlich erhöht (Frye, 1997).

Andererseits war diese Ballung der politischen und wirtschaftlichen Macht mit einem starken Legitimationsdefizit verbunden. Generell können dabei zwei Quellen des Defizits unterschieden werden. In Russland bestand das wichtigste Problem für die herrschende Gruppe in der Entwicklung der einflussreichen Oppositionsbewegung, deren potentieller Erfolg auch eine Gefahr für physische Sicherheit und Wohlstand der Incumbents bildete (Vasiliev, Kukushkin, Tkachenko, 2002, S.23). In Kasachstan, wo die Opposition wesentlich schwächer war, bestand das Problem eher in der Suche nach einer „internationalen Legitimität“: das Land musste seine Fähigkeit prüfen, als eine unabhängige politische Einheit erfolgreich funktionieren zu können. In der Ukraine waren beide Probleme zugleich vorhanden; dazu kam noch, dass *Kuchma* eine wesentlich engere persönliche Beziehung zu den einflussreichen Industriellen hatte. Die Ausgestaltung der Reformen in beiden Ländern war deswegen darauf orientiert, die Legitimationsprobleme durch Ausnutzung der wirtschaftspolitischen Macht zu beseitigen. Es ging also um eine *Delegierung der wirtschaftlichen Macht als Gegenleistung für politische Unterstützung*. Vor allem geht es um die Privatisierung (siehe Anhang), aber auch um die Dezentralisierung, Liberalisierung und Reform der natürlichen Monopolen.

In **Russland** bestand der Schwerpunkt der Reformen in den Verhandlungen mit dem alten Direktorat und in der Schaffung einer neuen Gruppe der einflussreichen Unternehmer (Nureev, 2001; Black, Kraakmann, Tarassova, 2000, p. 1746-1747). **Kasachstan** zielte eher auf darauf, ausländische multinationale Konzerne anzulocken; dabei versuchte die Regierung, eine möglichst breite Präsenz von Unternehmen aus verschiedenen Ländern zu schaffen (Kolchin, 1998), was sicherlich zu einer breiteren internationalen Anerkennung führen würde. Besorgnisse für internationale Akzeptanz waren auch in rein symbolischen politischen Entscheidungen sehr wichtig: zum Beispiel, als Kasachstan in der westlichen Presse für Defizite der Demokratie stark kritisiert wurde, hat die Regierung eine Anzahl der Publikationen in den führenden internationalen Zeitungen bezahlt (Nezavisimaja Gazeta, 10.11. 2004), um das Image des Landes zu erhöhen. Auch moderne Cluster Initiative wird so ausgestaltet, dass sie international Anerkennung findet. In der **Ukraine** wurde die Privatisierung wesentlich später angefangen, als in Russland und in Kasachstan (INION, 2003), was zahlreiche Möglichkeiten zur Schaffung von einflussreichen Unternehmensgruppen auf dem intransparenten informalen Wege gab, die dann die dominierende Rolle in der späteren Großprivatisierung spielen konnten. Diese „Selbst-

Privatisierung“ war auch für andere Staaten charakteristisch (Kryshtanovskaya, 2002), spielte aber eine etwas geringere Rolle,

Andererseits versuchten aber die Regierungen, die Delegation der Macht mit „eingebauten“ Machtbegrenzungen zu verbinden, um *die neuen wirtschaftlichen Akteure von sich abhängig zu machen*. Deswegen wurde die Privatisierung so ausgestaltet, dass sie zu einem „doppelten Legitimationsdefizit“, diesmal auf Unternehmensseite, geführt hat. Außerdem wurden zahlreiche Restriktionen und Regulierungen eingeführt, die die Geschäftstätigkeit ohne staatliche Unterstützung fast unmöglich gemacht haben (Radaev, 1998a). Selbstverständlich war es für die politischen Akteure nicht immer möglich, die beiden Ziele parallel zu verfolgen. In Kasachstan, zum Beispiel, ist es ganz deutlich an der Entwicklung der letzten Jahre zu sehen: die Regierung hat, wie gesagt, ihre Präsenz in der Wirtschaft erhöht und die Lage der internationalen Konzerne wesentlich komplizierter gemacht (Wall Street Journal, 02.06.2005; Vremia Novostei, 06.10.2005). Offensichtlich ist in diesem Fall die Machtlogik wichtiger, als die Suche nach der internationalen Legitimität.

Das entstandene System führte auch dazu, dass sich seitens der Unternehmen auch eine **Nachfrage nach schlechten Institutionen** entwickelt hat. Dabei spielten die Merkmale der Modelle der Beziehungen zwischen Staat und Unternehmen eine nicht unwesentliche Rolle. Durch die hohe Konzentration der wirtschaftlichen Macht und Rechtsdefizit bestanden zahlreiche Möglichkeiten, ineffiziente Institutionen als Instrument der **Umverteilung** auszunutzen. Die Konzentration der wirtschaftlichen Macht gab den größten Unternehmensgruppen gute Möglichkeiten, Umverteilungsprozess zu gestalten; als „Sieger der unvollendeten Reformen“ (Hellman, 1998) sahen sie gerade in der „Steady State Transition“ bessere Möglichkeiten, Renten anzueignen. Außerdem führt die starke Konzentration der wirtschaftlichen Macht dazu, dass der staatliche Schutz der Eigentumsrechte und Verträge weniger attraktiv wird, als privater Schutz, der dazu noch exklusive Wettbewerbsvorteile gibt (Sonin, 2003; Polishchuk und Savvateev, 2004).

Diese „Ökonomik der unendlichen Umverteilung“ (Sonin, 2005) führte zum Entstehen einer **adversen Selektion**: da die Investitionen in politische Lobby-Tätigkeit und Umverteilung größere Erträge gebracht haben, als die produktive Tätigkeit, wurden immer mehr Unternehmen dazu gezwungen, sich auf Umverteilungsaktivitäten zu konzentrieren, was wiederum die Lage für diejenigen Unternehmen, die keine Umverteilungsinvestitionen tätigten, noch verschlechterte und dadurch den Prozess des Anstiegs der Umverteilungsaktivitäten selbstverstärkend machte. Gaddy und Ickes (2001) liefern eine etwas formalere Analyse dieses Prozesses in Rahmen des Konzepts von „R-D-Space“. Zahlreiche empirische Studien belegen, dass die Unternehmen, die mehr in staatliche Unterstützung und Umverteilung investiert haben, um so besser im Vergleich zu anderen Unternehmen sind, je höher das Niveau der Korruption und Umverteilungstätigkeit in der Wirtschaft ist (Radaev, 1998; Hellman, Jones, Kaufmann, 2000a und 2000b; Slinko, Yakovlev, Zhuravskaya, 2005). Dadurch kam es bei der Privatisierung zur Schaffung der „schlechten Lobbyisten“ (Schnitzer, M. „Die Transformation braucht gute Institutionen“, Neue Züricher Zeitung, 01.12.2002) und zum Übergang der attraktivsten Aktiva zu den ineffizienten Eigentümern (Black, Kraakman und Tarsova, 2000).

Der doppelte Legitimationsdefizit kombiniert mit einem sehr geringen Vertrauensniveau in der Gesellschaft führte zum Entstehen der **sozialen Dilemmata**, wo die Unternehmen alle existierenden Institutionen unterstützten, weil von beliebigen Reformen eher negative Konsequenzen erwarteten. Auf ähnliche Weise unterstützten sie auch die existierenden politischen Systeme, weil beliebige politische Änderungen als hohe Risiken betrachtet wurden.

Die **internen Konflikte** zwischen den Unternehmen haben auch dazu beigetragen, die Nachfrage nach schlechten Institutionen zu erhöhen. Wie es *Bryntsalov*, Vorstandsvorsitzende des Pharmakonzerns *Ferein* betonte, sind es die Wettbewerber, und nicht der Staat, die die Kontrolle über die Unternehmen übernehmen wollen (Kommersant, 17.02.2004). Ineffiziente Institutionen wurden dann als Eintrittsbarrieren für Wettbewerber und Kampfmittel benutzt.

Die Nachfrage nach „schlechten Institutionen“ ist selbstverständlich nicht absolut, was mit den Versuchen, das doppelte Legitimationsdefizit zu entgehen, unintendierten Folgen intendierten Handelns und Veränderungen der Motivation der Akteure verbunden ist, wobei es eindeutig ist, dass der potentielle Verbesserungs- und Entwicklungsprozess nicht unproblematisch verläuft und dass die Evidenzen gemischt sind (Polishchuk, 2002; Kliamkin und Timofeev, 2000; Runov, 2003). Allerdings kommen noch dazu hohe **Lernkosten** für die ineffizienten Institutionen, die eine Art QUERTY-Effekte schaffen. Wir könnten es am Beispiel unseres Interviews mit einem russischen mittelständischen Unternehmer beschreiben: nach einer Mitteilung, dass der Staat die Regulierungen in seinem Tätigkeitsfeld wesentlich verschärft hatte, sagte er überraschenderweise, dass es für ihn eine gute Nachricht sei: er habe bereits alle Kontakte zu den Beamten und alle Erlaubnisse bekommen, für die Wettbewerber werde die Lage jetzt viel schwieriger sein.

Die Entwicklung des Angebots und der Nachfrage nach schlechten Institutionen hängt auch von den „**weichen Faktoren**“ außerhalb des Rational Choice Ansatzes ab, wie z.B. Pfadabhängigkeit, mentale Modelle, informelle Regeln und Verhaltensroutinen, die wir aber in diesem Aufsatz nicht weiter behandeln werden.

3. Konflikte zwischen Staat und Unternehmen

3.1. Ursachen der Konflikte

Im Abschnitt 2 haben wir gezeigt, dass die postsowjetischen Staaten einen Zustand des institutionellen Gleichgewichts erreicht haben. Deswegen ist aber auch verwunderlich, dass in den letzten Jahren alle drei Länder mit einer immer steigenden Zahl der Konflikte zwischen Staat und Unternehmen konfrontiert sind. Es entsteht die Frage nach den Ursachen der Konflikte, die sich in strukturelle Faktoren und Kontextfaktoren zu unterteilen lassen.

Strukturelle Faktoren der Konflikte zwischen dem Staat und den Unternehmen sind in gewisser Hinsicht ein direktes Ergebnis der Organisation des ineffizienten Gleichgewichts. Die Abhängigkeit der Unternehmen vom staatlichen Einfluss führt dazu, dass beliebige Strategie, die sie in Beziehungen zum Staat verfolgen, früher oder später zu einer Konfliktsituation führt. Falls die Unternehmen auf eine *Loyalitätsstrategie* zu ihren „politischen Patronen“ setzen, entstehen die Konflikte mit anderen Gruppen der politischen Akteure als Ergebnis der internen politischen Gegensätze, wo die Unternehmen als Teil der „feindlichen“ Gruppe betrachtet werden. Ein aktiver *Wettbewerb* mit anderen Unternehmensgruppen führt auch unausweichlich zur Auseinandersetzung mit ihrer politischen Unterstützung. Letztendlich ist selbstverständlich ein (möglicher) Versuch, Bedingungen für *Nachfrage nach guten Institutionen* zu schaffen ein klarer Konfliktfaktor, weil auf diese Weise die Macht- und Rent-Seeking-Basis der herrschenden Elite erodiert wird. Die „Ökonomik einer unendlichen Umverteilung“ impliziert ja wiederholte Umverteilungsrunden, die auch mit Konflikten zwischen Staat und Unternehmen verbunden sind.

Wie sich konkret die Konflikte strukturieren und wann sie entstehen, hängt im entscheidenden Maße von den **Kontextfaktoren** ab. Der Anstieg der Unsicherheit im politischen und wirtschaftlichen System führt dazu, dass die Akteure sich an den Konflikten beteiligen, um

ihre neue Stelle im System zu identifizieren und Wissen über ihre neue Position im System zu schaffen. Deswegen machen verschiedene Machtbilanzverschiebungen Konflikte zwischen Staat und Unternehmen eher wahrscheinlich. Generell geht es vor allem um die „Nachfolgerproblematik“, die in den halbautoritären Systemen (zum Unterschied zum „echten“ Autoritarismus) immer mit den Unruhen verbunden ist (Levitsky, Way, 2002). Sonstige Faktoren der Verschiebung des Gleichgewichts sind zum Beispiel Konsolidierung der politischen Elite (wie es in Russland beim Übergang von *Jeltsin* zu *Putin* passiert ist), Wirtschaftswachstum oder wirtschaftliche Krisen, Internationalisierung der Unternehmenstätigkeit oder Fusionen und Akquisitionen im Unternehmenssektor.

Wie es *Satarov* und *Parhomenko* (2000) zeigen, verlaufen die Beziehungen zwischen dem Staat und den Unternehmen in der postsozialistischen Welt drei Etappen: zuerst dominiert das Business Capture, weil die Unternehmen staatliche Unterstützung suchen; in der zweiten Phase, die Russland in späten 90er Jahren und die Ukraine in frühen 2000er Jahren erreicht haben, dominiert das State Capture. Die dritte Phase ist durch eine Unklarheit in den Beziehungen zwischen Staat und Unternehmen gekennzeichnet, die zu verschiedenen Szenarien führen kann: (1) Einführung der transparenten Spielregeln, (2) „rückläufige Entwicklung“ zur Verstaatlichung und Deliberalisierung und (3) State Capture oder (4) Business Capture. Es wäre möglich zu sagen, dass die Konflikte, die im nächsten Abschnitt behandelt werden, gerade mit dieser Unsicherheitsphase verbunden sind.

3.2. Verlauf der Konflikte

In diesem Abschnitt werden einige bedeutende Konflikte zwischen Staat und Unternehmen in Russland, in der Ukraine und in Kasachstan kurz vorgestellt. Dabei versuchen wir, die allgemeinen Tendenzen abzuleiten, die dann für die weitere Analyse der Folgen der Konflikte relevant sind. Es werden vor allem die bedeutendsten Konflikte in drei Ländern diskutiert.

In **Russland** geht es vor allem um die Konflikte von *Beresovskii* und *Gusinskii* in den Jahren 2000-2001, sowie um Jukos-Konflikt (*Khodorkovskii*) in 2003-2006. Die ersten zwei Konflikte zeigen sehr gut, wie ähnliche strukturelle und Kontextfaktoren zu Konflikten führen, unabhängig davon, welche Strategien die Unternehmer wählen. Die Wurzeln der Konflikte sind in dem Wahlkampf 1999 zu sehen, wenn *Gusinskii* und *Beresovskii* als zwei einflussreichste „Oligarchen“ mit einer sehr breiten Medienpräsenz unterschiedliche Elitengruppen in ihrem Kampf um den Nachfolgerstatus unterstützt haben. *Gusinskii* orientierte sich vor allem auf die Gruppe, die den politischen Kampf verloren hat (*OVR*), was selbstverständlich einen Konflikt mit dem Sieger unausweichlich gemacht hat. 2000 wurde *Gusinskii* kurz verhaftet, danach aber schnell in Folge des starken Mediendrucks befreit und gezwungen, Russland zu verlassen. Es wäre möglich zu sagen, dass der Konflikt in gewisser Hinsicht kein „reiner“ Gegensatz zwischen dem Staat und den Unternehmen war, sondern eher eine wirtschaftliche Fortsetzung der politischen Konfrontation. 2001 erfolgte die Übernahme der Medienunternehmen von *Gusinskii* durch den staatlichen *Gazprom*. Zu derselben Zeit war aber auch *Beresovskii* gezwungen, nach England auszureisen, wonach die Klagen durch die Staatsanwaltschaft folgten. Es ist möglich zu behaupten, dass die politische Bedeutung von *Beresovskii*, sowie seine Teilnahme an der öffentlichen Politik und die Betrachtung von ihm als „Symbol“ der Unternehmensmacht durch die breiten Schichten der Bevölkerung ihn zu einem Konflikt gegen politische Incumbents in jedem Fall gebracht hätte. Der Fall *Khodorkovskii* benötigt wenig Diskussion, weil er am meisten durch internationale Medien diskutiert wurde. Zum Unterschied zu *Gusinskii* und *Berezovskii*, geht es dabei um einen „reinen“ Fall des Konflikts zwischen Staat und Unternehmen, weil seine politischen Aktivitäten doch relativ gering waren (z.B. finanzierte er Gruppen der Staatsduma-

Abgeordneten in Wahllisten aller führenden Parteien). Als eigentlicher Auslöser des Konflikts diente die Ankündigung der Fusion zwischen *Jukos* und einem der größten privaten Ölkonzerne *Sibneft*; ebenso wie in anderen Fällen wurde die Staatsanwaltschaft als Instrument des Konflikts verwendet. Einen zusätzlichen Druck auf *Jukos* hat das Verhalten von *Sibneft* ausgeübt, die die Fusion gekündigt hat und auch Klagen gegen *Jukos* erhoben hat. *Khodorkovskii* wurde verhaftet, und da er schon über eine sehr geringe Medienpräsenz verfügte, blieb er, zum Unterschied zu zwei seinen Vorläufern im Gefängnis. 2005 wurde er zu einer Freiheitsstrafe verurteilt; die attraktivsten Aktiva von *Jukos* wurden durch ein intransparentes Schema durch staatliche *Rosneft* übernommen.

Die Betrachtung dieser drei Konflikte zeigt bereits gewisse Grundtendenzen, die sich auch im Weiteren fortsetzen. Erstens, nutzt der Staat bei den Konflikten das „doppelte Legitimationsdefizit“ der Unternehmen aus: die Klagen der Staatsanwaltschaft sind oft mit alten staatlichen Darlehen oder mit Privatisierungsverfahren verbunden, die bereits am Anfang der Existenz der Unternehmensgruppen dubios waren, jetzt aber selektiv gegen einzelne Konzerne verwendet werden. Die gesellschaftliche Unterstützung der Unternehmer blieb unbedeutend. Zweitens, fielen die meisten Konflikte mit internen Gegensätzen im Unternehmenssektor überein: *Gazprom* und *Sibneft* haben einen bedeutenden Beitrag zum Niedergang der Imperien von *Gusinskii* und *Khodorkovskii* geleistet und dabei noch die Natur der Konflikte als Gegensätze zwischen Staat und Unternehmen „versteckt“. Drittens, spielte die Medienpräsenz eine wichtige Rolle, weil sie die Möglichkeiten des Staates, Gewaltinstrumente auszunutzen, limitierte. Ergebnis der Konflikte in Russland ist im Grossen und Ganzen der Anstieg des staatlichen Einflusses und die Stabilisierung des ineffizienten politisch-ökonomischen Gleichgewichts. Der staatliche Druck auf die Wirtschaft hat sich erhöht und die Reformen der frühen 2000er Jahre wurden geblockt. Nach den Schätzungen von INDEM (2005) ist der Markt für Unternehmenskorruption zwischen 2001 und 2005 von 33,5 Mrd. US\$ auf 316 Mrd. US\$ gestiegen. Auch Transparency International zeigt, dass die Korruption in Russland (ebenso wie in Kasachstan) im Laufe der Zeit höher wird.

Die **ukrainischen** Konflikte zwischen Staat und Unternehmertum verliefen nach einem etwas anderen Muster. Der repräsentative Fall ist der von *Julia Timoschenko* und deren Energiekonzern „Einheitliche Energiesysteme der Ukraine“. Anfang der 2000er wurde Timoschenko zum stellvertretenden Ministerpräsidenten in der Regierung *Juschtschenko*; 2001 wurde sie von der Staatsanwaltschaft wegen der alten Affären der Einheitlichen Energiesysteme angeklagt und für einige Wochen verhaftet. Nach der Befreiung, die auch einem starken Mediendruck folgte, wurde sie aber nicht gezwungen, ihre Aktiva in der Ukraine zu verkaufen oder das Land zu verlassen. Im Gegenteil, setzte sie ihre aktive politische Karriere fort, die dann mit ihrer führenden Rolle in der „Orangenkoalition“ in der Revolution 2004 und dem Amt des Ministerpräsidenten 2005 krönte. Generell könnte man sagen, dass die Revolution 2004 im starken Maße durch die Konflikte der Großunternehmer geprägt wurde, wobei sie natürlich nicht die einzige Kraft dabei waren. *Aslund* (2004) beschreibt die Revolution als ein „revolt of the millionaires against the billionaires“ (Weekly Standard, 27.12.2004), also, ein Aufstand der erfolgreichen Unternehmer ohne politische Unterstützung gegen die mächtigen Oligarchen. In der Tat befanden sich die führenden Unternehmer auf beiden Seiten der politischen Auseinandersetzung oder versuchten sogar, die Intermediärrolle wahrzunehmen (Financial Times, 25.11.2004). Dasselbe gilt für russische Investoren (Financial Times, 03.03.2005). Unseres Erachtens ist die Aussage von *Aslund* nur zum Teil korrekt: es geht nicht um Gegensatz der „guten“ und der „schlechten“ Unternehmer, weil alle einflussreichen Akteure Teil des System des ineffizienten Gleichgewichts. Obwohl die Perspektiven der „zweiten Transformation“ in der Ukraine nicht eindeutig sind und das Land nach wie vor zwischen „westlichen Erwartungen und östlicher Realität“ schwankt

(Schularick, 2005), hat die Revolution zumindest eine Möglichkeit des Ausgangs aus dem ineffizienten politisch-ökonomischen Gleichgewicht eingeräumt (siehe Trenin, 2005). Also, haben in diesem Fall Konflikte zwischen dem Staat und den Unternehmen eher eine positive Rolle aus Sicht der sozioökonomischen Entwicklung gespielt.

Die Konflikte zwischen Staat und Unternehmen in **Kasachstan** wurden etwas früher wirtschaftlich und politisch bedeutend, als in Russland und in der Ukraine, was mit einem generell stabileren Verlauf der politischen Entwicklung und größerer Machtkonzentration verbunden sein konnte (Furman, 2004). Die repräsentativen Konfliktfälle sind diejenigen von *Kazhegildin* (1997-1999), *Abliazov* und *Zhakianov* (2002). In allen Fällen ging es eher um „versteckte“ Konflikte zwischen Staat und Unternehmen, wie in der Ukraine, aber anders, als in Russland: alle genannten Unternehmer haben zum Zeitpunkt des Konfliktausbruchs hohe Positionen in der Politik bekleidet (sogar des Ministerpräsidenten, wie *Kazhegildin*). Der Verlauf der Konflikte folgte aber eher dem russischen, als dem ukrainischen Vorbild. Der ehemalige Ministerpräsident *Kazhegildin* sollte nach dem Rücktritt aus dem Amt in die Schweiz ausreisen, seiner Partei war der Zugang zu Wahlen geblockt bzw. die Ergebnisse der Wahlen wurden stark manipuliert. *Abliazov* und *Zhakianov* wurden verhaftet und zu einer Gerichtsstrafe verurteilt. Eine Besonderheit von Kasachstan bildete eine viel aktivere Ausnutzung der Gewalt, unter anderem der sog. „dritten Kraft“, die sich in die Konflikte einmischte, um die Opposition zu verfolgen. Im Jahr 2005 startete Staatspräsident *Nazarbaev* einen neuen Angriff gegen die einflussreichen Oligarchen, vor allem gegen die Konglomerate, die eine große Anzahl der Wirtschaftssektoren kontrollieren (*Nezavisimaya gazeta*, 02.02.2005). Allerdings sind auch die Ergebnisse der Konflikte in Kasachstan nicht eindeutig: die politische Elite demonstriert ihre Bereitschaft, friedliche Beziehungen mit den Oppositionsführern wiederherzustellen. So wurde *Abliazov* von der Gerichtsstrafe befreit und 2005 zum Vorsitzenden des Aufsichtsrates von *TuranAlem*, einer der größten Banken in Kasachstan gewählt. *Furman* (2004) behauptet, dass die Konflikte zu einer relativen Entmachtung der herrschenden Elite geführt haben und generell das ineffiziente Gleichgewicht (zum Unterschied zu Russland) eher destabilisiert haben, wobei aber keine positiven Veränderungen wie in der Ukraine (noch) erreicht wurden.

3.3. Ergebnisse der Konflikte

Die oben skizzierte Entwicklung bringt uns zu einer zentralen Frage, die wir in diesem Abschnitt behandeln werden: wie beeinflussen die Konflikte das ineffiziente Gleichgewicht in der Wirtschaft und Gesellschaft? Es ist offensichtlich, dass sich die Ergebnisse sehr stark unterscheiden können. Natürlich bilden alle Konflikte „Bifurkationspunkte“ in der Entwicklung der Gesellschaft, die dann zu unvorhersagbaren Ergebnissen führen. Es ist, unseres Erachtens, trotzdem möglich, eine Anzahl der Variablen zu identifizieren, die die Konfliktergebnisse beeinflussen.

Im Weiteren werden wir zwischen drei direkten Variablen und sechs indirekten Variablen unterscheiden. Die direkten Variablen haben einen unmittelbaren Einfluss auf die Konfliktergebnisse:

- Instrumente des Konflikts
- Intensität des Konflikts
- Motivation der Akteure.

Wahl der Instrumente und Intensität des Konflikts hängen im starken Maße von dem Machtgleichgewicht in der Wirtschaft und Gesellschaft. Dabei sind wir schon bei der ersten

indirekten Variable, die auch durch andere fünf indirekte Variablen beeinflusst wird, zu denen die Folgenden gehören:

- Konsolidierung der Politik und des Unternehmenssektors
- Internationalisierung der Unternehmen
- Externe Unterstützung des Staates
- Schattenwirtschaft und
- Lerneffekte

Lerneffekte spielen nicht nur für Machtgleichgewicht, sondern auch für die Motivation der Akteure eine wichtige Rolle.

Die **Motivation der Akteure** wird von vielen Beobachtern als eine zentrale Variable betrachtet. Dabei werden die Hoffnungen vor allem auf Veränderung der Motivation und der Interessen von Großunternehmen gesetzt. Der Vorteil der ökonomischen Sichtweise liegt gerade darin, dass es keine Notwendigkeit gibt, Erklärungen dieser Art zu verwenden. Aus Sicht des *Hayekianischen* Ansatzes entstehen die sozialen Ordnungen als „unintendierte Folgen intendierten Handelns“. Knight (1992) zeigt, dass die Institutionen nur ein Beiprodukt der Konflikte sind, wo die Gegensätze zwischen egoistischen Akteuren zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Natürlich ist das Handeln der politischen und wirtschaftlichen Unternehmer auch durch Institutionen kanalisiert (Baumol, 1990). Wichtig ist allerdings, dass auch egoistische Akteure, die vor allem Interessen der eigenen Macht- und Wohlstandsmaximierung verfolgen, durch ihre Konflikte zu Verbesserung des institutionellen Gleichgewichts führen können. Da die eigentliche Motivation der Akteure nie oder nur selten bekannt ist (was generell das zentrale Problem der Sozialwissenschaften konstituiert), ist diese Sichtweise unseres Erachtens sehr hilfreich, um die Entwicklungen in postsowjetischen Ländern analysieren zu können.

Instrumente des Konflikts sind in diesem Kontext, unseres Erachtens, die wichtigste Variable, die für die Ergebnisse der Konflikte beeinflussen. Es sind zwei Gruppen der Instrumente zu unterscheiden: „traditionelle“ Instrumente des „Hidden Bargainings“ und die „neuen“ Instrumente, die sich vor allem auf Wahlbeteiligung, Gerichtsbarkeit oder auch Mobilisierung der Massen wie in der Ukraine zielen. Wichtig ist dabei, dass die Gegensätze nicht mehr wie auf dem sowjetischen „administrativen Markt“ „hinter den geschlossenen Türen“ gelöst werden, sondern durch transparente Prozesse die sich an die Gesellschaft richten. Die erste Gruppe der Instrumente unterstützt eher das ineffiziente Gleichgewicht (wie es *Yakovlev* (2005) in seiner Analyse des *Jukos*-Konflikts zeigt), die fördert die Veränderungen. Dabei sind die wichtigsten Beiprodukte der Ausnutzung von alternativen Instrumenten die Folgenden:

- Es entstehen die neuen Verhaltensroutinen, weil sich die Akteure an die neuen Instrumente gewöhnen, Investitionen in ihr Erlernen tätigen und dadurch die Nachfrage nach „schlechten Institutionen“ minimieren.
- Die Institutionen wie Gerichtsbarkeit oder Wahlen verbessern sich wegen der Wissensakkumulation im Laufe des „Trial and Error“ Prozesses.
- Obwohl es nicht eindeutig klar ist, könnte vermutet werden, dass die Massenunterstützung wie in der Ukraine zusätzliche Begrenzungen für die Möglichkeiten des Rent-Seeking-Verhaltens schaffen. Zum Unterschied zu den postsowjetischen Systemen, die erfolgreich den Übergang zur Demokratie und

Marktwirtschaft imitieren konnten, wird von den neuen Regimen gerade erwartet, dass sie von der Imitation zur Realität übergehen.

Der Einfluss der **Intensität der Konflikte** ist ziemlich einleuchtend: bei der stärkeren Konfliktintensität ist die Wahrscheinlichkeit der Veränderungen höher. Dabei ist es noch keineswegs eine Aussage über die Richtung der Veränderungen.

Machtgleichgewicht ist die erste indirekte Variable, die wir betrachten werden. Wie es im zweiten Abschnitt gezeigt wurde, bestehen innerhalb des allgemeinen Modells des „strategischen Business Capture“ in den postsowjetischen Staaten bedeutende Unterschiede in Machtstrukturen, die für die Wahl der Konfliktinstrumente wichtig sind. Alternative Instrumente sind riskant (oder werden als riskant wahrgenommen) und scheinen deswegen für relativ mächtigere Akteure attraktiv zu sein. Es könnte auch eine alternative Hypothese formuliert werden, dass die alternativen Instrumente eine stärkere „Vergesellschaftlichung“ der Konflikte implizieren, die gerade für schwächere Akteure attraktiv ist (Schattenschneider; 1960). Die Erfahrung zeigt allerdings, dass gerade die erste Hypothese für die postsowjetischen Staaten eher typisch ist. Gerade die Ukraine, wo die Unternehmen am mächtigsten waren, war dadurch gekennzeichnet, dass sie bereit waren, sich in der offenen Politik aktiv zu machen; die Gerichtsbarkeit spielte in dem politischen Übergang 2004 eine kritische Rolle (Priban, 2004). In Kasachstan und Russland blieben die Großunternehmer bei identischen Situationen eher beim traditionellen „Hidden Bargaining“.

Eine umgekehrte Situation ist in Russland zu beobachten. Mehrere empirische Untersuchungen zeigen, dass es gerade der (mächtigere) Staat war, der in den frühen 2000er Jahren die Gerichtsbarkeit aktiv ausnutzte und „Nachfrage nach dem Recht“ etablierte. In einem halbautoritären Regime kann die „Macht des Gesetzes“ nur insoweit zugelassen werden, dass sie die Interessen der politischen Akteure nicht begrenzt. Die Stabilisierung und Konsolidierung des Regimes in den 2000er Jahren gab ihm die Möglichkeit, die rechtlichen Prozeduren stärker auszunutzen. Die positiven Effekte sind einleuchtend; trotzdem hat diese Variante der Veränderungen auch bedeutende negative Konsequenzen, weil sie zu einer stärkeren Konzentration auf Unternehmensseite führte, die ein „Machtgleichgewicht“ mit dem Staat anstrebte, und das Vertrauen in die Gerichtsbarkeit als reduzierte (Yakovlev, 2003a). Deswegen scheint uns die Ausnutzung der alternativen Instrumente durch die Unternehmen eher viel versprechend aus Sicht des Ausgangs aus dem ineffizienten Gleichgewicht zu sein.

Konsolidierung der Konfliktparteien (des Staats und der Großkonzerne) hat einen wichtigen Einfluss auf Machtgleichgewicht. Wie es im Abschnitt 3.2 diskutiert wurde, beeinflussten die internen Konflikte zwischen den Unternehmen nicht unwesentlich die Gegensätze zwischen den Unternehmen und dem Staat. Wenn die Collective Action Probleme unvermeidlich sind, erhöht sich die Nachfrage nach einem (staatlichen) Intermediär in den Unternehmenskonflikten, was dem Staat zusätzliche Machtmöglichkeiten gibt. So erklärt Fortescue (2002) dadurch den Niedergang des Einflusses von *Beresovskii*. Andererseits kann auch die politische Elite mehr oder weniger integriert sein: in der Ukraine war sie relativ stark zersplittert (Way, 2005), wobei in Kasachstan die Situation umgekehrt war und Russland sich von dem ukrainischen zum kasachischen Szenarium entwickelte (Yakovlev, 2005). Außerdem tragen die internen Konflikte in der Politik und der Wirtschaft zur Intensität der Konflikte zwischen dem Staat und den Unternehmen bei, sowie schaffen die „Transmissionseffekte“, wenn die Unternehmenskonflikte in die politische Sphäre übertragen werden und umgekehrt (wie es etwa in der Ukraine 2004 war (Gel'man, 2005) oder heute nach einigen Schätzungen in Kasachstan der Fall ist (Nezavisimaya Gazeta, 26.04.2005)), wo das bestehen des Macht-Eigentums-Systems die zentrale Rolle spielt.

Internationalisierung der Unternehmenstätigkeit ist einer der wichtigsten Faktoren für das Fortbestehen des Machtgleichgewichts. Seit 2000 waren in allen drei analysierten Staaten bedeutende Trends zum Anstieg der internationalen Tätigkeit (wie z.B. IPO oder Direktinvestitionen) zu sehen. Russland als das größte Land mit starken Unternehmen ist dabei insbesondere im Vordergrund (Pappe, 2004, 2005), aber auch Ukraine ist sehr erfolgreich (Shkrapova, Dubogryz, 2005); auch in Kasachstan erhöhen mehrere Unternehmen, vor allem die Banken, ihre internationale Präsenz (Panorama, 25.02.2005). Die wichtigsten Effekte der Internationalisierung sind:

- Anstieg der Verhandlungsmacht der Unternehmen (Yakovlev, 2005) durch stärkere Einbettung in internationale Wirtschaft, Vernetzung mit ausländischen Akteuren und Ausnutzung neuer Profitmöglichkeiten, die nicht mehr im direkten Zusammenhang mit der Staatsunterstützung stehen.
- Erhöhung der Möglichkeiten, die ausländische Unterstützung der einheimischen Politik zu beeinflussen.
- Veränderung der Motivation der Unternehmer: Umstellung auf transparente Unternehmensorganisation und gutes Corporate Governance, die dann die Nachfrage nach „guten Institutionen“ wichtiger machen (Heinrich, 2003). Auch wenn die Motivation unverändert bleibt, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit der Ausnutzung von „alternativen“ Instrumenten des Konflikts.

Natürlich ist die Internationalisierung der Unternehmenstätigkeit nicht unproblematisch. Erstens, ist der Anstieg der Nachfrage nach guten Institutionen vor allem mit der internationalen Tätigkeit in Industrieländern verbunden; postsowjetische Investitionen in der GUS führen nicht (oder nicht immer) zu vergleichbaren Effekten (Libman, 2006). Zweitens, ist die Internationalisierung ein direktes Ergebnis des wirtschaftlichen Wachstums in den postsowjetischen Staaten, der mit der günstigen Lage auf den Rohstoffmärkten verbunden ist. Von diesem Wachstum profitieren aber nicht nur Unternehmen, sondern auch der Staat, der seine Verhandlungsmacht erhöht und die Popularität bei der Bevölkerung dazu ausnutzt, die einst delegierte wirtschaftliche Macht zurückzunehmen. Zum Unterschied zu Unternehmen, deren Lage zweideutig ist (einerseits streben sie internationale Anerkennung an, andererseits verlieren sie die alten Vorteile des ineffizienten Gleichgewichts), ist die Position des Staates dabei viel eindeutiger und klarer. Die Vermischung der idealistischen und realistischen Motivation in einer Umwelt des Defizits des Vertrauens führt dann zu einer geringeren Konsolidierung der Unternehmen in Konflikten gegen den Staat. Also, ist der Staat oft fähig, die internationale Tätigkeit der Unternehmen zu begrenzen oder zu lenken (Vahtra und Liuhto, 2004; UNCTAD, 2005, p.77; Piel, Schulze, Timmermann, 2005). Letztendlich sind, wie gesagt, auch die internationalen Unternehmen oft in effiziente Korruptionsnetzwerke eingebunden und eher an der politischen Stabilität, als an den Reformen und Demokratisierung interessiert. Trotzdem ist die Internationalisierung unseres Erachtens eher als ein positives Phänomen einzuschätzen.

Die Entwicklung der **Schattenwirtschaft** verfolgt eigentlich denselben Zweck der größeren Unabhängigkeit von staatlicher Kontrolle. Allerdings folgen die postsowjetischen Staaten, wie gesagt, kaum der Logik von „zwei Wirtschaften“ nach de Soto. Die Verbreitung der Schattenwirtschaft macht die Problemen des doppelten Legitimationsdefizits höher und führt dazu, dass eher die Verhandlungsmacht des Staates ansteigt, der in den letzten Jahren die privaten Gewaltunternehmer erfolgreich vertrieben hat (Volkov, 2002).

Die Gegenseite zur Internationalisierung der Unternehmen bildet die **internationale (externe) Unterstützung der Regierungen**. Für die meisten postsowjetischen Systeme (mit

wenigern Ausnahmen, wie Weißrussland oder Turkmenistan) ist eine starke Integration der politischen Eliten in die internationalen Netzwerke typisch, was unter anderem mit der Suche nach internationaler Legitimität, aber auch mit persönlichen Vorteilen verbunden ist. Die Integration ist zweideutig: wie es *Grinberg* (2005) beschreibt, die postsowjetischen Eliten wollen es sehr, Integration mit dem „Westen“ zu verfolgen, wollen es aber nicht, nach den „westlichen“ „Spielregeln“ zu funktionieren; umgekehrt, mögen sie sehr die russischen und postsowjetischen Spielregeln, sind aber nicht willig, postsowjetische Integration zu unterstützen. Allerdings kann auch in diesem Kontext der externe Einfluss die Entscheidungsspielräume der Regierung im Kampf gegen die Opposition begrenzen, wie es offensichtlich im Fall der „farbigen Revolutionen“ war (Ryabchuk, 2004). Andererseits fangen die postsowjetischen Staaten an, nach alternativen Instrumenten der internationalen Legitimierung zu suchen, wie z.B. der postsowjetischen Integration (Libman, 2005a).

Die **Lerneffekte** scheinen eine selbstverständlich wichtige Variable zu sein; trotzdem ist ihr Einfluss etwas komplizierter zu bewerten und zu analysieren. Erstens, können die Erfahrung der früheren Konflikte und die Logik der strukturellen und Kontextfaktoren einander widersprechen. Deswegen spricht *Dmitrii Furman* (Moskovskie Novosti, 4.07.2003) von den Konflikten zwischen Unternehmen und Staat als von der „Motte, die zur Kerze fliegt“: trotz der eindeutigen Erfahrung, dass die Unternehmen die Konflikte gegen den Staat verlieren, kommt es immer wieder zu neuen Konfliktsituationen. Zweitens, gibt es zahlreiche Verzerrungen, die das Lernen beeinflussen. Beispielsweise zeigt Furman (1995, 2004), dass die postsowjetischen Akteure die sowjetische Propaganda-Karikatur der kapitalistischen Wirtschaft und Politik für „wahre Münze“ nehmen und gerade sie ins Leben implementieren. Kulturelle Faktoren und Pfadabhängigkeit können die Wahrnehmung der Fakten ändern.

Aber auch unter diesen Bedingungen sind die Lerneffekte sehr wichtig, um die Strategien und die Instrumente der Akteure zu beeinflussen. Die GUS ist aus dieser Sicht als seine Art „informale Region“ zu sehen, wo die Akteure verschiedener Länder von einander Erfahrungen sammeln können. Die Erfahrung der GUS ist allerdings in der letzten Zeit etwas zweideutig. Einerseits gab es (wie in der Ukraine) Beispiele der erfolgreichen Opposition, die von Großunternehmen unterstützt wurde. Andererseits sind die Ergebnisse der Revolutionen für Unternehmen nicht eindeutig positiv. Wichtig sind dabei weniger *tatsächliche Prozesse*, als ihre *Wahrnehmung*: im Presse- und Medienspiegel in Russland führen die Revolutionen zur Deprivatisierung (Ukraine), Massenverhaftungen der Unternehmer (Georgien) oder sogar zu Plünderungen der Geschäfte (Kirgizstan). Das Verhalten der Unternehmen ist außerdem von dem „doppelten Legitimationsdefizit beeinflusst“: z.B. hat Ukraine im Winter 2004, wenn die Chancen für Juschtschenkos Wahlsieg realistischer wurden, einen enormen Kapitalabfluss, deren Bekämpfung zusätzliche Restriktionen seitens der Nationalbank erforderlich machte (NewsInfo, 30 November 2004). Die Regierungen lernen ja auch voneinander: die Veränderungen der russischen Politik 2005 oder die Kritik von *Nazarbaev*, die gegen die Oligarchen gerichtet ist, können als Beispiele der Versuche betrachtet werden, den Machtniedergang zu vermeiden.

Zusammenfassend könnte gesagt werden, dass die erfolgreiche Veränderung des ineffizienten Gleichgewichts *ceteris paribus* wahrscheinlicher ist, wenn das politische Regime schwächer ist, interne Konflikte intensiv sind, alternative Instrumente des Konflikts benutzt werden, Unternehmen stark internationalisiert sind und die externen Restriktionen für den Staat deutlicher sind. Dann kommt der *Hayekianische* Prozess der spontanen Evolution durch „unintendierte Folgen intendierten Handelns“ in Kraft. Alle fünf Kriterien waren in der Ukraine präsent; in Kasachstan scheinen sie stärker ausgeprägt zu sein, als in Russland, vor allem weil sich das politische Regime Richtung einer Abschwächung entwickelt, die allerdings von einer wesentlich höheren Machtkonzentration anfängt.

4. Konflikte und die zweite Transformation

Wie es im zweiten Abschnitt gezeigt wurde, führte die erste Transformation in der postsowjetischen Welt zu einem Übergang vom Plan zur Klanwirtschaft (Stark und Bruszt, 1998). Deswegen wird heute immer öfter von der „zweiten Transformation“ – dem Übergang von der Klanwirtschaft zum Markt (Andreff, 2004a; Libman, 2006b) und von den halbautoritären politischen Systemen zu demokratischen Ordnungen. Aus Sicht der Interdependenz der politischen und wirtschaftlichen Ordnungen sollte auch diese Transformation als „triple transformation“ (Offe, 1991) verlaufen, wo sowohl die politischen, als auch die wirtschaftlichen Verhältnisse verändert werden. Die „farbigen Revolutionen“ sind deswegen nur ein Anfang der „zweiten Transformation“, der dessen Ergebnisse nicht garantiert, allerdings die Veränderungen möglich macht. In diesem Abschnitt behandeln wir kurz den Einfluss der Konflikte zwischen dem Staat und den Unternehmen auf die zweite Transformation.

In allen postsowjetischen Staaten, die eine „farbige Revolution“ erlebt haben, ist dadurch zu einer neuen Generation der Konflikte zwischen Staat und Unternehmen gekommen. In der **Ukraine** geht es um eine große Zahl der Auseinandersetzungen zwischen dem Staat und den Großkonzernen im Zuge der Deprivatisierungsversuche der Regierung *Timoschenko* im Frühjahr und Sommer 2005. Generell wurde die Deprivatisierungspolitik oft wegen der Intransparenz und höheren Unsicherheit kritisiert (repräsentativ ist der Aufsatz von *Aslund* „Betraying the Revolution“ (Washington Post, 18.05.2005); viele Maßnahmen sollten angeblich lediglich eine Umverteilung zugunsten gewisser ukrainischer oder russischer Unternehmen sein. Sogar die internationalen Investoren aus den EU-Staaten wurden durch einige Maßnahmen der neuen Regierung negativ betroffen (wie der Konflikt mit der deutschen RSJ Erste Beteiligungsgesellschaft (Berliner Zeitung, 21.07.2005) und Abschaffung der Sonderinvestmentzonen. In der ersten Hälfte 2005 sanken die Investitionen um 14,4%.

Zwei Episoden dieser Konflikte sind besonders interessant: im Mai 2005 hat die Regierung versucht, die russischen Ölkonzerne, die die Benzinproduktion in der Ukraine kontrollieren, unter Monopolbeschränkungen zu setzen und die Preiserhöhung zu stoppen. Die Konzerne haben in dieser Situation Benzinversorgung der Ukraine gestoppt, was die Volkswirtschaft negativ beeinflusste. Präsident *Juschtschenko* hat sich in dieser Situation entschieden, Restriktionen für die Konzerne, die durch die Regierung eingeführt worden waren, abzuschaffen. Es kam zum ersten öffentlichen Konflikt zwischen dem Präsidenten und der Ministerpräsidentin. Im Spätsommer 2005 kam es zu einem neuen Konflikt, der durch den Versuch der Verstaatlichung der Aktiva einiger ukrainischen Oligarchen verursacht wurde. Als Ergebnis hat der Präsident die Regierung *Timoschenko* aufgelöst. Alle Konflikte wurden durch intransparentes Bargaining gelöst.

Auch in anderen Ländern nach der farbigen Revolution waren die Probleme nicht unbedeutend. **Georgien** hat auch nach der Revolution eine Reihe von intensiven Konflikten erlebt. Dabei hat sich der Staat zum Teil auch fragwürdige und intransparente Methoden benutzt: die Unternehmer wurden verhaftet und gezwungen, größere Geldsummen freiwillig in Staatshaushalt oder parafiskalische Einrichtungen einzuzahlen. In **Kirgizstan** endete die Revolution mit einer neuen Runde der Eigentumsumverteilung.

Aus dieser Sicht entstehen zwei Dilemmas, die für die zweite Transformation wichtig sind. Erstens, ist es ein Vertrauenskonflikt (Oleinik, 2005b): um das ineffiziente wirtschaftliche

System zu reformieren, müssen die wirtschaftlichen Machtzentren abgeschafft werden (Goldman, 2003); andererseits muss die neue Regierung Eigentumsrechte schützen, und alle Maßnahmen gegen die Oligarchen können eine noch höhere Unsicherheit in der Gesellschaft schaffen (Aslund, 2005). Inwieweit die Regierung das Problem lösen kann, hängt von dem Vertrauenskapital ab, das die Regierung im Zuge des politischen Übergangs kumuliert hat. Allerdings, wenn das Vertrauen zu der Regierung hoch ist, eröffnen sich für die politische Spitze größere Entscheidungsspielräume, die wieder (wie im Laufe der ersten Transformation) zur Aneignung von Renten benutzt werden können. Wirtschaftliche Reformen führen außerdem unausweichlich zu einem Popularitätsverlust. Ähnliche Situation besteht auch in Beziehungen zu den ausländischen Investoren: sie sind zwar in das ineffiziente Korruptionssystem involviert (Libman, 2005, 2005a), die Abschaffung der staatlichen Garantien bedeutet aber die Verschlechterung des Investitionsklimas.

Das zweite Problem ist damit verbunden, dass die „zweite Transformation“ nicht zu einer neuen Umverteilungsrunde wird. Aus dieser Sicht ist es wichtig, dass die Interessengruppen unfähig sein müssen, die Umverteilung durchzusetzen. Das Problem besteht darin, dass die Chancen des politischen Übergangs dann höher sind, wenn die Machtbilanz zugunsten der Unternehmen verschoben ist, aber gerade die mächtigen Großkonzerne für die zweite Transformation gefährlich sind.

Die Entwicklung der Konflikte zwischen Staat und Unternehmen im Laufe der „zweiten Transformation“ kann einigermaßen als „*Robustness Test*“ der neuen wirtschaftlichen und politischen Ordnungen betrachtet werden. Sobald in den Konflikten wiederum alte intransparente Bargaining-Methoden aufgegriffen werden oder der Staat versucht, neue Umverteilungsrunden zu betrachten, könnten sie die zweite Transformation problematisch machen. Wenn allerdings durch die Konflikte die neuen Entscheidungswege und Mechanismen gestützt werden, könnten sie positive Auswirkungen aus Sicht der Transformation haben, wobei es vor allem um unintendierte Folgen intendierten Handelns geht. Der Fall Georgien und Ukraine ist in dieser Hinsicht sehr interessant. Wie gesagt, waren viele Entwicklungen in der Ukraine eher fragwürdig: außer der Deprivatisierung und des Konflikts mit den russischen Ölkonzernen kann z.B. die Lösung des Gaskonflikts im Winter 2006d durch ein intransparentes Schema genannt werden. Allerdings bleiben die Unternehmer auch aktive Spieler in der öffentlichen Politik, was offensichtlich positive Ergebnisse mit sich bringt, wie es die Parlamentswahlen 2006 gezeigt haben. Hale (2005) zeigt, dass gerade Erfolg der von Großunternehmen gestützten Opposition die wichtigste Chance der Ukraine auf den Übergang vom ineffizienten politischen Gleichgewicht ist; ansonsten setzt sich die Runde der anscheinend mehr oder weniger autoritären politischen Systeme fort. In Georgien dagegen scheint die Lage nicht so positiv zu sein. Obwohl Reformfortschritte nicht unerheblich und in vielerlei Hinsicht viel versprechend sind (siehe Khantadze, 2006), spielen gerade die Gegensätze zwischen Staat und Unternehmen eine eher negative Rolle, weil sie meistens mit den alten Gewaltinstrumenten gelöst werden und die Neigung des Staates zur Umverteilung eher erhöhen.

5. Fazit

Im vorliegenden Vortrag haben wir uns mit der Entwicklung der Konflikte zwischen dem Staat und den Großunternehmen in postsowjetischen Staaten beschäftigt. Die Ergebnisse der Konflikte unterscheiden sich stark, und als Folge der Konflikte kann es zu multiplen Gleichgewichten kommen. Die Konflikte können das ineffiziente institutionelle Gleichgewicht unterstützen, oder aber dazu beitragen, dass die „zweite Transformation“ fortschreitet. Die Ergebnisse der beliebigen wirtschaftlichen Transformation werden in einem

„Trial and Error“ Prozess bestimmt (Oberender, Fleishmann, 2005); selbst der Tatbestand, dass eine „zweite Transformation nötig sein wird, war bis zu letzt unklar. Trotzdem haben wir versucht, eine Anzahl der Faktoren zu identifizieren, die die Entwicklung der Konflikte beeinflussen und das Verhalten und die Ziele von wirtschaftlichen und politischen Akteuren steuern.

Die Konflikte zwischen den Unternehmen und dem Staat in Rahmen der „zweiten Transformation“ schaffen zwei allgemeine Alternativen der weiteren institutionellen Entwicklung. Einerseits kann in den postsowjetischen Staaten zum Fortbestehen der halbautoritären politischen Systeme kommen, wo die Revolutionen lediglich einen Übergang von einem Regime zum anderen identischen Regime markieren (Furman, 2005). Dabei bleiben das ineffiziente Gleichgewicht und die Wirtschaft der unendlichen Umverteilung bestehen, was (wie es im Fall Lateinamerika in 20. Jahrhundert zu beobachten war) zu einer permanenten wirtschaftlichen Unterentwicklung führt. Eine Alternative bildet das Szenarium, in welchem die politische Transformation auch zum wirtschaftlichen Übergang führt. Dabei könnte man eine langfristige Reformenentwicklung „im Schatten“ der alten Klanwirtschaft erwarten. Erfahrung der europäischen Länder und der USA, wo die Wirtschaft Anfang des 20. Jahrhunderts nach wie vor von den „Robber Barons“ dominiert wurde (DeLong, 2002), zeigt allerdings, dass auch unter diesen Umständen eine erfolgreiche Transformation möglich ist.

Generell könnten drei allgemeine Empfehlungen für die zweite Welle der wirtschaftlichen und politischen Reformen in den postsowjetischen Staaten gemacht werden. Erstens, spielt dabei die Entwicklung der Institutionen als allgemeinen und abstrakten Spielregeln eine wesentlich wichtigere Rolle, als die punktualistischen Interventionen. Es ist gerade das Ziel der zweiten Transformation, neue transparente Spielregeln zu schaffen. Zweitens, ist die Kommunikation mit der Bevölkerung für die Vertrauensbildung kritisch. Drittens, könnte die Unterstützung von kleinen und mittelständischen Unternehmen als second-best Alternative zu Konflikten mit den Großkonzernen eine interessante Lösung sein, das Dilemma des Vertrauens zu überwinden.

Literatur

- Akhmetova, G. (2002): *Korrupsiia v Neftedobyvaiushikh Stranakh*, Almaty, Kulzhahan
- Andreff, V. (2004): Rosskiiskaia Privatizatsiia: Podhody i Posledstviia, *Voprosy Ekonomiki*, (6), 57-78
- Andreff, V. (2004a): Would a Second Transition Stage Prolong the Initial Period of Post-Socialist Economic Transformation into Market Capitalism?, *European Journal of Comparative Economics*, 1, 7-31
- Andreff, V. (2005): Corporate Governance Structures in Post-Socialist Economies: Toward a Central Eastern Model of Corporate Control?, *EACES Working Paper No. 4*
- Aslund, A. (1999): Why Has Russia's Economic Transformation Being so Arduous?, mimeo
- Aslund, A. (2005): Comparative Oligarchy: Russia, Ukraine and the United States, *CASE Studies and Analyses* 296.
- Baumol, W.J. (1990): Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive, *Journal of Political Economy*, 98, 893-921
- Bayulgen, O. (2005): Foreign Capital in Central Asia and the Caucasus: Curse or Blessing? *Communist and Post-Communist Studies*, 38, 49-69
- Belyaeva, I. (1999): *Integratsiia Korporativnogo Kapitala i Formirovaniie Finansovo-Promyshlennoi Elity*, Moskau, Finanzakademie bei der Regierung der Russischen Föderation
- Belyaeva, I., und Eskindarov, M. (1998): *Kapital Finansovo-Promyshlennykh Korporativnykh Struktur: Teoriia i Praktika*, Moskau, Finanzakademie bei der Regierung der Russischen Föderation
- Biriukov, V. (2000): Mekhanizmy Upravleniia Ekonomikoi Regiona Kak Sostavnaia Chast Instrumentaria Regional'noi Politicheskoi Vlasti, *Vestnik Moskovskogo Universiteta, Seria 18*, (4)
- Black, B., Kraakman, R., und Tarassova, A. (2000): Russian Privatization: What Went Wrong? *Stanford Law Review*, 52, 1731-1808
- Brockheimer Th. (1997): *Wettbewerb und Unternehmertum in der Systemtransformation – Das Problem des institutionellen Interregnums im Prozess des Wandels von Wirtschaftssystemen*, Stuttgart, Lucius & Lucius
- Bucar, B., Glas, M., und Hisrich, R.D. (2003) Ethics and Entrepreneurs: An International Comparative Study, mimeo
- Chebotarev, A. (2002): Bankovskie Lobbi v Respublike Kazakhstan, mimeo
- Cherniavskii, S.P. (2002): *Mezhdunarodnyi Offshornyj Bisnes i Banki*, Moskau, Finansy i Statistika
- CMAKP (2003): *Tendenzii Ratsvitiia Bankovskoy Sistemy v 2002 godu*, Moskau, CMAKP
- CVEI (2003): *Ekonomishekie Strategii SNG i Rossiia*, Moskau, RUDN Press
- Darden, K. (2001): Blackmail as a Tool of State Domination: Ukraine under Kuchma, *East European Constitutional Review*, 10, 67-71
- DeLong, B.J. „Robber Barons“, in: *Ocherki o Mirovoi Ekonomike*, Moskau, Gendalf
- De Soto, H. (1989): *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, New York, Harper & Row
- Erickson, R.E. (2000): The Post-Soviet Economic System: An Industrial Feudalism, *BOFIT Online*, 8
- Eskindarov, M. (1999): *Razvitie Korporativnykh Otnoshenii v Sovremennoi Rossiyskoi Ekonomike*, Moskau, Respublika
- Fortescue, S. (2002): Pravil li Rossiiei Oligarhiia? *POLIS*, 5, 64-73
- Fukuyama, F. (1999): Social Capital and Civil Society, mimeo
- Frye, Th. (1997): Politics of Institutional Choice: Post-Communist Presidencies, *Comparative Political Studies*, 30, 523-552
- Frye, Th. (2002): Capture of Exchange? Business Lobbying in Russia, *Euro-Asian Studies*, 54, 1017-1036
- Furman, D. (1995): Perevernutyi Istmat, *Svobodnaya mysl*, (3), 12-25
- Furman, D. (2004): Postsovetskii Politicheskii Rezhim Kazakhstana, *Bericht des Europa-Instituts Nr. 142*

- Furman, D. (2005): Demokratische Revolucii v Stranakh Central'noi Azii I Kavakaza: Vslgliad iz Rossii, *Ekskulsiv*, (9)
- Gaddy, C., und Ickes, B.W. (2001): Stability and Disorder: an Evolutionary Analysis of Russia's Virtual Economy, in Bonnell, V.E. und Breslauer, G. (Hrsg.): *Russia in the New Century: Stability or Disorder*, Boulder, Westview
- Gel'man, V. (2003): Post-Soviet Transitions and Democratization: Towards Theory-Building, *Democratization*, 10, 87-104
- Gel'man, V. (2003a): Institucional'noe Stroitel'stvo i Neformal'nye Instituty v Sovremennoi Rossiiskoi Politike. *POLIS*, 4, 6-25
- Gel'man, V. (2005): Uroki Ukrainskogo, *POLIS*, 1, 36-49
- Goldman, M. (2003): *The Piratization of Russia: Russian Reform Goes Awry*, London, Routledge
- Grzymala-Busse, A., und Jones Luong, P. (2002): Reconceptualizing the State: Lessons from Post-Communism, *Politics and Society*, 30, 529-554
- Guriev, S., und Rachinsky, A. (2005): Oligarchs: The Past or the Future of the Russian Capitalism, *Journal of Economic Perspectives*, 19, 131-150
- Hale, H.E. (2005): 'Interpreting the Colored Revolutions and Prospects for Post-Soviet Democratization: Breaking the Cycle, policy memo for the Program on New Approaches to Russian Security series.
- Heinrich, A. (2003): Globale Einflüsse und die Corporate Governance des russischen Erdöl- und Erdgassektors, *Arbeitspapiere der Forschungsstelle Osteuropa Bremen Nr. 46*
- Hellman, J.S. (1998): Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions, *World Politics*, 50, 203-234
- Hellman, J.S., Jones, G., Kaufmann, D., und Schankerman, M. (2000): Measuring Governance, Corruption, and State Capture: How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies, *World Bank Policy Research Working Paper No. 2312*
- Hellman, J.S., Jones, G., und Kaufmann, D. (2000): Are Foreign Investors and Multinationals Engaging in Corrupt Practices in Transition Economies, *Transition*, May-Juni-July, 4-7
- Hellman, J.S., Jones, G., und Kaufmann, D. (2000b): Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition, *World Bank Policy Research Working Paper No. 2444*
- Hellman, J.S., Jones, G., und Kaufmann, D. (2000a): Beyond the 'Grabbing Hand' of Government in Transition: Facing up to 'State Capture' by the Corporate Sector, *Transition*, May-June-July, 1-4
- Hoffmann, Ch. (2000): Vom administrativen Markt zur virtuellen Ökonomie – Russlands scheinbare Transformation, *Arbeitspapiere Osteuropa-Institut der Freien Universitaet Berlin No.26/2000*
- INDEM (2005): Diagnostika Rossiiskoi Corrupcii: 2001-2005, http://www.anti-corr.ru/indem/2005diagnost/2005diag_present.ppt, 01.03.2006
- INION (2003): *Privatizatsiia v Rossii i Drugikh Stranakh SNG*, Moskau, INION
- Iwasaki, I. (2004): Evolution of the Government-Business Relationships in the Former Soviet States – Order State, Rescue State, Punish State, *Economics of Planning*, 36, 223-257
- Kapelyushnikov, R. (2001): Gde Nacahlo Togo Perekhoda (KVoprosu ob Okonchanii Perekhodnoho Perioda v Rossii, *Voprosy Ekonomiki*, (1), 138-156
- Kapelyushnikov, R. (2001a): 'Institucional'naya Priroda Perekhodnykh Ekonomik: Rossiiskiy Obyt', in Zaslavskaya, T. (Hrsg.) *Kto i Kuda Stremitsya Vesti Rossiyu? Aktory Marko-, Mezo- i Mikrourovney Sovremennogo Transformacionnogo Prozessa*, Moskau, MVShSEN
- Khantadze, D. (2006): Transformationsprobleme in Georgien – eine Hayekianische Perspektive, mimeo
- Kliamkin, I. (2006): Prikaz i Zakon: Problema Modernisatsyi Rossii, mimeo
- Kliamkin, I., und Timofeev, L. Tenevoi Obraz Zhysni: Sociologicheskii Avtoportret Rossiiskogo Predprinimatelia, *POLIS*, (4) und (5)
- Knight, J. (1992): *Institutions and Social Conflict*, Cambridge, Cambridge University Press

- Kolchin, S. (1998): Neft' i Gaz Kaspiiia: Strategicheskie Interesy Rossii, *Mirovaia Ekonomika i Mezhdunarodnye Otnosheniia*, (3), 97-103
- Kollontai, V. (2002): The "New" Political Economy (A View from Russia), *American Journal of Economics and Sociology*, 61, 217-232
- Kordonskii, S. (2000): *Rynki Wlasi: Administraivnye Rynki SSSR i Rossii*, Moskau, OGI
- Kosikova, L. (2001): *Rossiisko-Ukrainskie Economicheskie Otnosheniia v Postsovetskii Period*, Moskau, IMEPI
- Kosikova, L. (2002): Privatizatsiia Ukrainskoi Promyshlennosti i Rol' Rossiiskikh Kompanii v Etom Protse, in Vardomskii, L. (Hrsg.): *Globalizatsiia i Regionalizatsiia na Postsovetskom Prostranstve*, Moskau, IMEPI
- Kowall, T., und Zimmer, K. (2002): Der politische Einfluss von Wirtschaftseliten in der Ukraine, *Arbeitspapiere der Forschungsstelle Osteuropa Bremen No. 42*
- Kryshtanovskaya, O. (2002): Bisnes-elita i Oligarhi: Itogi Desyatiletii, *Mir Rossii*, (4), 3-60
- Kryshtanovskaya, O., und White, S. (2005): The Rise of the Russian Business Elite, *Communist and Post-Communist Studies*, 38, 239-307
- Lapina, N. (2004): Bisnes i Vlast' v Rossiiskih Regionah: Voprosy Vzaimodeistviia, *Rossii i Sovremennyi Mir*, (4), 56-67
- Leipold, H. (1997): Der Zusammenhang zwischen gewachsener und gesetzter Ordnung: Einige Lehren aus den postsozialistischen Reformierungen, in Cassel, D. (Hrsg.): *Institutionelle Probleme der Systemtransformation*, Berlin, Duncker&Humblott
- Levitsky, S., und Way, L.A. (2002): The Rise of Competitive Authoritarianism, *Journal of Democracy*, 13, 51-65
- Libman A. (2005a), 'Vsaimodeistvie Gosudarstva i Biznesa na Postsovetskom Prostranstve: Vosmozhnosti i Riski', *Obshchestvennye Nauki i Sovremennost'*, (4), 63-74
- Libman, A. (2005), Bottom-Up and Top-Down Integration in the Post-Soviet Space, *paper presented at the CSGR/CIGI/UNU-CRIS Conference on "Regionalisation and the Taming of Globalisation"*, Warwick, UK, October 28
- Libman, A. (2006): Ex Ante and Ex Post Institutional Convergence: Case of the Post-Soviet Space, *Paper presented at the ESNIE 2006*
- Libman, A. (2006a): „Human Action, but not Human Design“: Entstehung und Zerfall des (post)sowjetischen administrativen Marktes. *Aufsatz für den Hayek-Essay-Wettbewerb 2006*
- Libman, A. (2006b): Different Paths of the Second Transition in the Post-Soviet World: A Political-Economic Analysis. *Paper prepared for the EACES Annual Conference, Brighton, UK, September*
- Lysenko, V. (2003): Vzaimodeistvie Vlasti i Biznesa v Regionakh: Rossiiskaia Versiia, *Federalism*, (4)
- Marchenko, A. (2005): Interview für die Zeitschrift *Vestnik NAUFOR*, (5), 25-30
- Menshikov, S. (2004): *Anatomiia Rossiiskogo Kapitalisma*, Moskau, Mezhdunarodnye Otnosheniia
- Menshikov, S. (2004a): Nash Kapitalizm: Meshdu Oligarhicheskim i Biurokraticheskim. *Svobodnaia Mysl*, (10), 25-32
- Moskovskaya, A. (2005): Puti Ekonomicheskoi i Social'noi Transformacii Stran SNG, in Glinkina, S., und Chebotareva, T. (Hrsg.): *Modeli Sistemnoi Transformacii i Social'naya Tsena Reform*, Moskau, IMEPI
- Naishul, V. (1991): Vysshiaia i Posledniaia Stadiia Socialisma, in: *Porguzhenie v Triasinu*, Moskau
- Nureev, R. (2001): Sozialnye Subiekty Postsovetskoy Rossii: Istoriiia i Sovremennost', *Mir Rossii*, (3), 3-66
- Nureev, R., und Runov, B. (2002): Nazad k Chastnoi Sobstvennosti ili Vpered k Chastnoi Sobstvennosti? *Obshchestvennye Nauki i Sovremennost'*, (5)
- Nikolaev, I., Tochilkina, O., und Kalinin, A. (2005): *Dolgii Perekhod k Rynku*. Moskau: FBK
- Oberender, P., und Fleischmann, J. (2005): Zur Notwendigkeit eines „starken“ Staates im Transformationsprozeß, in Leipold, H., und Wenzel, D. (Hrsg.): *Ordnungsökonomik als aktuelle Herausforderung*, Stuttgart, Lucius & Lucius

- Olcott, M.B. (2002): *Kazakhstan: Unfulfilled Promise*, Washington, Carnegie Endowment for International Peace
- Olcott, M.B., und Ottaway, M. (1999): Challenge of Semi-Authoritarianism, *Carnegie Paper No. 7*
- Oleinik, A. (2003): Konstitutsia Rossiiskogo Rynka: Soglasie na Osnove Pessimizma? *SOCIS*, (9)
- Oleinik, A. (2005): A Distrustful Economy: An Inquiry into Foundations of the Russian Market, *Journal of Economic Issues*, 39, 53-74
- Oleinik, A. (2005a): Transfer of Institutions: Actors and Constraints -The Russian Case in a Global Context, *HWWA Discussion Paper 320*
- Oleinik, A. (2005b): Preface: Institutional Traps in the Post-Privatization Development of the Russian Economy, in Oleinik, A. (Hrsg.): *Institutional Economics of Russia's Transformation*, Aldershot, Hants, England, Burlington, VT, Ashgate
- Offe, K. (1991): Capitalism bz Democratic Design? Democratic Theory Facing the Triple Trabsition in East Central Europe. *Social Research*, 58 (4)
- Orlova, N. (2003): Undermining Business Confidence is Dangerous for Reform' *Alfa Bank Monthly Market Outlook*, (11), 15-17
- Pappe, Y. (2000): 'Oligarhi': *Ekonomicheskaja Khronika 1992-2000*, Moskau, Hochschule für Wirtschaft
- Pappe, Y. (2004): *Rossiyskii Krupnyi Bisnes: Sobytiia i Tendenzii v 2003 godu*, Moskau, CMAKP
- Pappe, Y. (2005): *Rossiyskii Krupnyi Bisnes: Sobytiia i Tendenzii v 2004 godu*, Moskau, CMAKP
- Pappe, Y., und Galukhina, Y. (2006): *Rossiyskiy Krupnyi Bisnes: Sobytiya i Tendencii v 2005 Godu*, Moskau: CMAKP
- Peregudov S. (2002): Corporativnyi Capital i Instituty Vlasti: Kto v Dome Hosiaian?, *POLIS*, 5, 74-85
- Peregudov, S. (2003): *Korporazii, Obshestvo, Gosudarstvo*, Moskau, Nauka
- Peregudov, S., Lapina, N., und Semenenko, I. (1999): *Gruppy Interesov I Rossiiskoe Gosudarstvo*, Moskau, URSS
- Piel, E., Schulze, P., und Timmermann, H. (2005): *Die offene Flanke der Europäischen Union: Russische Föderation, Belarus, Ukraine und Moldau*, Berlin, BWV Berliner Wissenschafts-Verlag
- Polishchuk, L. (2002): Evolving Demand for Institutions in Transition Economies, mimeo
- Polishchuk, L., und Savvateev, A. (2004): Spontaneous (Non)emergence of Property Rights, *Economics of Transition*, 12, 103-127
- Priban, J. (2004): A Taste of the Orange Revolution: Ukraine and the Spirit of Constitutionalism, mimeo
- Radaev, V. (1998): *Formirovaniie Novykh Rossiiskikh Rynkov: Transaktsionnye Izdershki, Formy Kontroliia I Delovaia Etika*, Moskau, CPT
- Radaev, V. (1998a): 'Nekotorye Institutziional'nye Usloviia Formirovaniia Rossiyskikh Rynkov, *Soziologicheskii Zhurnal*, (3-4), 57-85
- Radygin, A., Entov, R., Mezherapus, I. (2002): Problemy Pravpprimeniia (Informsenta) v Sfere Zashity Prav Akcionerov. Moscow: IET
- Raiser, M. (1997): Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflection of a Neglected Dimension, *EBRD Working Paper No. 25*
- Raiser, M. (1999): Trust in Transition, *EBRD Working Paper No. 39*
- Razuvaev, V. (1999): Krupnyi Bisnes Vne Sfery Vidimosti, *Pro et Contra*, 4, 84-94
- Rozmarinski, I. (2002): Osnovnye Kharakteristiki Semeino-Klanovogo Kapitalisma v Rossii na Rubezhe Tysyacheletii, *Ekonomicheskii Vestnik Rostovskogo Unversiteta*, (1)
- Runov, A. (2003): Izmenenie Sprosa na Prava Sobstvennosti: Neoinstitucional'nyi Analiz Privatizacii, in: Nureev, R. (Hrsg.): *Ekonomicheskie Subiekty Postsovetskoi Rossii (Institutcional'nyi Analiz)*, Band 2, Moskau, MONF
- Ryabchuk, M. (2004): Mozhno Li Poshatnut' Shantazhistskoe Gosudarstvo, *Neprikosnovennyi Zapas*, (1)

- Ryterman, R., und Recanatini, F. (2001): Disorganization or Self-Organization: The Emergence of Business Associations in a Transition Economy, mimeo
- Satarov, G., und Parhomenko, S. (2001): Raznoobrazie Stran i Raznoobrazie Korrupzii (Analiz Sravnitel'nykh Issledovaniy), Moskau, Indem
- Schattenschneider, E. (1960): The Semisovereign People: A Realist's View of Democracy in America, Hinsdale, Dryden
- Schneider, F. (2004): *Arbeit im Schatten*, Wiesbaden, Dr. Th. Gabler
- Schneider, F. (2004a): The Size of the Shadow Economy in 145 Countries from 1999 to 2003, mimeo
- Schularik, M. (2005): Ukraine: Der weite Weg nach Westen, *Deutsche Bank Research Aktuelle Themen*
- Shkrapova, E., und Duborgryz, E. (2005): Pan-Evropeici, *Galickie Kontakty*, (42)
- Slinko, I., Yakovlev, E., und Zhuravskaya, E. (2005): Laws for Sale: Evidence from Russia, *American Law and Economics Review*, 7, 284-318
- Sonin, K. (2003): Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights, *Journal of Comparative Economics*, 3, 715-731
- Sonin, K. (2005): Institucional'naya Ekonomika Beskonechnogo Peredela, *Voprosy Ekonomiki*, (7), 4-18
- Stark, D., und Bruszt, L. (1998): *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Tambovtsev, V. (1999): Ekonomicheskie Instituty Rossiyskogo Kapitalisma, in Zaslavskaya, T. (Hrsg.) Kuda Idet Rossiya? Krizis Institucional'nykh Sistem, Moskau, Logos
- Timofeev, L. (2000): Pravo Sobstvennosti v SSSR: Kommunisticheskaia Doktrina i Tenevaia Real'nost', *Rossia i sovremennyi mir*, (4), 50-70
- Transparency International (2004): *Corruption Perception Index*, Press Release, 20. Oktober
- Trenin, D. (2005): Vneshnee Vmeshatelstvo v Sobytiia na Ukraine i Rossiisko-Zapadnye Otnosheniia. *Moscow Carnegie Center Briefing*, Februar
- UNCTAD (2005): *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of the R&D*
- Vahtra, P. and Liuhto, K. (2004): Expansion or Exodus? Foreign Operations of Russia's Largest Corporations, Turku School of Economics and Business Administration, Pan-European Institute Working Paper No. 2004/8.
- Vasiliev, A., Kukushkin, V., und Tkachenko, A. (2002): *Privatizatsiia: Rossia, Zentral'naia Azia, Arabskie Strany*, Moskau, Vostochnaia Literatura
- Verk, V. (2004): Oligarkhi v Kazakhstane: Sushestvuiut Li Oni i Kto Oni? *Politon Analytical Review*, 20, Juli
- Volkov, V. (2002): *Silovoe Predprinimatel'stvo*, St. Petersburg, Letnii Sad
- Way, L.A. (2005): Rapacious Individualism and Political Competition in Ukraine, 1992-2004, *Communist and Post-Communist Studies*, 38, 191-205
- Woodruff, D.M. (2000): Rules for Followers: Institutional Theory and the New Politics of Economic Backwardness in Russia, *Politics and Society*, 28, 437--82
- World Bank (1997): *World Development Report 1997: The State in a Changing World*
- World Bank (2004): *From Transition to Development, A Country Economic Memorandum for the Russian Federation*
- Yakovlev A. (2003): Interaction of Interest Groups and Their Impact on Economic Reforms in Contemporary Russia, *Arbeitspapiere der Forschungsstelle Osteuropa Bremen Nr. 51*
- Yakovlev, A. (2003a): Vozmozhnye Strategii Ekonomicheskikh Agentov po Otnosheniiu k Institutam Korporativnogo Upravleniia, in Yakovlev, A. (Hrsg.), *Razvitie Sprosa na Pravovoe Regulirovanie Korporativnogo Upravleniia v Chastnom Sektore*, Moskau, MONF
- Yakovlev, A. (2005): Evoluciia Strategii Vzaimodeistviia Bisnesa i Vlasti v Rossiiskoi Ekonomike, *Rossiiskii Zhurnal Menedzhmenta*, 3, 27-52

- Yevstigneev V. (1997): *Valutno-finansovaia integraciia v ES i SNG: Sravnitel'nii semanticheskii analiz*, Moskau, Nauka
- Zlotnikov, S., und Chebotarev, A. (2001): Legalizatsiia Kapitalov v Respublike Kazakhstan, *K obshchestvu bez korrupsii*, (2), 16-21
- Zubarevich, N. (2002): Prishel, Uvidel, Pobedil? (Krupnyi Bisnes I Regional'naya Vlast') *Pro et Contra*, 7, 107-119
- Zubarevich, N. (2003): Izmenenie Roli i Strategii Krupnogo Bisnesa v Regionakh Rossii, in: *Regional'nye Prozesy v Sovremennoi Rossii*, Moskau, INION
- Zudin, A. (1996): Bisnes i Politika Presidentskikh Vyborov 1996 goda, *Pro et Contra*, 1, 46-60
- Zudin, A. (1999): "Oligarhia" Kak Politicheskaia Problema Rossiiskogo Postkommunizma, *Obshchestvennye Nauki i Sovremennost'*, (1), 45-65
- Zudin, A. (20001): Neokorporativizm v Rossii, *Pro et Contra*, 6(4)

Anhang: Vergleichende Privatisierung in Russland, Kasachstan und in der Ukraine

Jahr	Russland	Kasachstan	Ukraine
1989	Spontane Privatisierung zu Gunsten der Nomenklatura		
1990			
1991			
1992	Massenprivatisierung mit "Vouchers" (Privatisierungsschecks), die jedem Bürger Russlands kostenlos zugeteilt wurden mit einer freien Voucherzirkulation. Privilegien für Direktoren. Akkumulation von Vouchers als Grundlage für das Entstehen der Unternehmensgruppen.	Privatisierung von kleinen und mittelständischen Unternehmen zu Gunsten ihrer Mitarbeiter (und de-facto ihres Managements), erste Konzessionen für ausländische Investoren	Privatisierung von kleinen und mittelständischen Unternehmen, Pacht- und Mietverträge, "Schattenprivatisierung" zu Gunsten regionaler Clans.
1993		Gleichzeitige Benutzung von drei Privatisierungsmechanismen: (1) Massenprivatisierung von grossen Unternehmen mit Privatisierungscoupons (PIC), (2) Privatisierung von kleinen Unternehmen für Geld und Coupons und (3) Privatisierung von grössten Unternehmen auf Basis von individuellen Projekten: grosse Möglichkeiten für Offshore-Gesellschaften wegen der niedrigen Informationsanforderungen zu den Investoren	
1994			
1995	"Loans for sale" als Instrument der Privatisierung von grössten Unternehmen (Erdöl und Metallurgie): meistens ausgenutzt bei einer kleinen Gruppe der privilegierten Banken (<i>UNEXIM, Menatep</i>), die durch die Unterbewertung der Unternehmen einen günstigen Zugang zu ihren Akriwa bekommen haben.		Massenprivatisierung mit den Privatisierungszertifikaten und Kompensationszertifikaten für die Einlagen bei den Sparkassen aus den sowjetischen Zeiten, die durch die Inflation verlorengegangen sind, Auktionsverfahren. Nur wenige Unternehmen privatisiert.
1996	Privatisierung einzelner Unternehmen durch ein Auktionsprozedura, viele Fälle der Unterstützung von privilegierten Gruppen (<i>Sviazinvest, Slavneft</i>)	Ausgewählte Privatisierungsprojekte zu Gunsten von multinationalen Konzernen und Offshore-Unternehmen	
1997			
1998			
1999		Privatisierung von einzelnen Unternehmen nach Restrukturierung der Bilanzen und Reduktion der Verschuldung	
2000			Privatisierung von grössten Unternehmen für Geld; zahlreiche Ausnahmen und Begünstigungen für privilegierte Unternehmen
2001			
2002			
2003			
2004	Der Fall <i>Jukos</i>		
2005	Systematische Erhöhung der staatlichen Präsenz in der Wirtschaft	Erhöhung der staatlichen Präsenz in den Schlüsselindustrien	Einzelne grosse Auktionen mit einem hohen Transparenzniveau, Deprivatisierungsgefahr
2006			

Quelle: INION, 2003, eigene Angaben