

Stefanie Harter

**Wirtschaftliche Transformation in
Rußland**

Ein Netzwerkansatz

5_{/1997}

Osteuropa-Institut

der Freien Universität Berlin

Arbeitspapiere des Bereichs Politik und Gesellschaft

Stefanie Harter

**Wirtschaftliche Transformation in
Rußland**

Ein Netzwerkansatz

Heft 5/1997

Wirtschaftliche Transformation in Rußland: Ein Netzwerkansatz

Juni 1997

1 Einführung

Während der wirtschaftlichen Transformationsphase in der Russischen Föderation haben Netzwerke in Form von 'vertikalen Strukturen', wie Korporationen oder Holdings, eine wichtige Rolle in der Überlebensstrategie vieler Unternehmen gespielt. Sie wurden entweder auf der Grundlage der früheren Branchenministerien etabliert oder neu geschaffen, und schlossen neben Unternehmen und Forschungseinrichtungen auch staatliche Verwaltungsabteilungen ein. Die Mitgliedschaft in einem solchen Netzwerk ermöglichte es, Subventionen, vergünstigte Kredite oder Lobby-Unterstützung zu erhalten. Außerdem wurde den Netzwerkteilnehmern Hilfestellung im Bereich von Marketing oder Außenhandelsaktivitäten geleistet. Hingegen waren horizontal organisierte Assoziationen ohne staatliche Beteiligung im Rahmen neu aufgebauter Wirtschaftsbeziehungen zunächst weniger verbreitet¹.

Obleich frühere (d.h. aus der sowjetischen Zeit stammende) formale oder informelle Beziehungen zwischen Unternehmen und staatlichen Organen auch weiterhin bestehen, wurden sie während der Transformation leicht modifiziert und existieren nun parallel zu den sich entwickelnden marktorientierten ökonomischen Netzwerken. Zusätzlich gewinnen regionale Wirtschaftsbeziehungen, zum einen wegen steigender Transportkosten, zum anderen wegen der Interessen regionaler Verwaltungen, zunehmend an Bedeutung².

Sowohl in kapitalistischen wie auch in sozialistischen und post-sozialistischen Ökonomien sind Netzwerke wesentliche Elemente, die die wirtschaftliche Entwicklung beeinflussen. Netzwerke können definiert werden als bilaterale oder multilaterale Beziehungen zwischen Akteuren, in welchen Austauschmuster, wechselseitig abhängige Ressourcenströme und reziproke Kommunikationslinien betont werden³. Die Analyse solcher Netzwerke steht im

¹Vgl. Dolgopiatova 1997:3ff.

²Ibid.:10ff.

³Vgl. Powell 1990:296. In der Soziologie wird ein Netzwerk im weitesten Sinne als ein „spezifischer Beziehungstyp (definiert S.H.), der einen bestimmten Personenkreis, Objekte oder Ereignisse miteinander verbindet. Verschiedene Beziehungstypen kennzeichnen verschiedene Netzwerktypen, selbst wenn sie auf eine identische Elementemenge auferlegt werden“ (Knoke und Kuklinski 1991:175). Die Definition eines 'ökonomischen Netzwerkes' wirft ähnlich viele Probleme auf wie die Definition eines 'Marktes', sie darf weder

Mittelpunkt der ökonomischen Netzwerktheorie. Der speziell auf Netzwerke ausgerichtete Blickwinkel bietet sich für eine Transformationsökonomie insofern an, als dort marktwirtschaftliche Institutionen noch nicht vollständig entwickelt sind und durch alternative Mechanismen, unter anderem durch Netzwerke, ersetzt werden. Netzwerke können die Entstehung von neutralen Institutionen hemmen, wenn Regelungen und Normen, die zunächst von den Netzwerkteilnehmern entworfen wurden, als Verhaltensanweisung allgemein akzeptiert, durchgesetzt und sanktioniert werden.

Ökonomische Netzwerke können unter zwei weiteren Gesichtspunkten untersucht werden. Neben ihrer *institutionellen* Funktion sind sie sowohl für regionale Wirtschaftsentwicklung als auch für den Innovationsprozeß von Relevanz. Auf *regionaler* Ebene können formale und informelle Beziehungen zwischen einzelnen Wirtschaftsakteuren (zum Beispiel Unternehmungen, Banken, staatliche Wirtschaftsförderungsgesellschaften oder Privatisierungsagenturen) besonders ausgeprägt sein und damit zu überdurchschnittlichem regionalen Wirtschaftswachstum beitragen. *Innovationstätigkeiten* können durch gezielte Zusammenarbeit zwischen Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen und Technologieanwendern unterstützt werden, indem der Informations- und Erfahrungsaustausch entweder von den Netzwerkteilnehmern selbst oder aber von externen, zumeist staatlichen, Einrichtungen kanalisiert wird.

Die Analyse von regionalen, technologischen und institutionellen Netzwerken bietet sich an, um einen Einblick in personenbezogene, organisationsinterne und interorganisatorische Kommunikation und Ressourcenaustausch in der Sowjetunion und Rußland zu gewinnen. Dies kann zu einem besseren Verständnis der unterschiedlichen regionalen wirtschaftlichen Entwicklungsmuster beitragen. Unter der Annahme, daß die Ursprünge, Zielsetzungen und externen Variablen von Netzwerken für deren unterschiedliche Ausprägungen verantwortlich sind, sollten aber nicht nur ihre bloße Existenz, sondern ihre Art, ihre Form und ihre Effekte auf die Wirtschaft als Ganzes als Untersuchungsobjekt im Vordergrund stehen⁴.

Während wirtschaftliche Netzwerke in einer Marktwirtschaft als vorteilhaft betrachtet werden, da sie Flexibilität, Innovationsaktivitäten und die Verteilung von Informationen und

zu weit noch zu eng gefaßt sein, um aussagekräftig zu bleiben. Wie ein Markt könnte ein Netzwerk theoretisch die gesamte Ökonomie umfassen: In einem Markt kann jedes Gut potentiell gegen ein anderes eingetauscht werden. In einem Netzwerk ist jede Wirtschaftseinheit auf irgendeine Art und Weise direkt oder indirekt mit jedem anderen verbunden (vgl. Tirole 1988:12 für die Definition eines Marktes). Ein ökonomisches Netzwerk beinhaltet immer auch politische und soziale Netzwerkelemente und eine klare Abgrenzung kann nur schwer gezogen werden. Dennoch: Wenn der Schwerpunkt der Untersuchung auf den Beziehungen zwischen ökonomischen Akteuren wie Banken oder Unternehmungen liegt, kann durchaus von einem ökonomischen Netzwerk gesprochen werden.

Wissen fördern, können Wirtschaftsnetzwerke in Rußland – wie im folgenden aufgezeigt werden soll – durchaus gegenteilige Auswirkungen haben und die gesamtwirtschaftliche Leistung negativ beeinflussen. Viele (aber natürlich nicht alle) in der russischen Ökonomie existierenden Netzwerke waren während der Transformationsphase von ihrem sozialistischen Erbe beeinflusst, was zur Folge hatte, daß sich die *Art* dieser Netzwerke (zum Beispiel Verkettungen der Teilnehmer im Produktionsprozeß, Vereinigungen von Unternehmungen) nicht so schnell änderte wie die sie bestimmenden Umweltfaktoren.

Dementsprechend gestalteten sich die *Effekte*, die Netzwerke auf das makroökonomische Umfeld (zum Beispiel Geldstabilität, Umstrukturierung und Modernisierung der Produktionsmittel) und die wirtschaftliche Leistung des Landes ausübten. Zudem ist die russische Wirtschaft heute durch die gleichzeitige Existenz verschiedener Netzwerkformen (zum Beispiel eng verzahnte, stark regulierte Netzwerke oder lose verknüpfte wirtschaftliche Kontakte) gekennzeichnet. Die Geschwindigkeit, mit der vormals existierende Netzwerke transformiert wurden und noch immer werden, ist ein maßgeblicher Einflußfaktor für zukünftige ökonomische Arrangements.

2 Theoretische Wurzeln des Netzwerkansatzes

Die Netzwerktheorie wurde ursprünglich in der Sozialpsychologie und Kulturanthropologie entwickelt und anschließend vor allem von der Soziologie für ihre eigenen Zwecke angepaßt. Eine der ursprünglichen Fragestellungen konzentrierte sich auf das Problem, wie individuelles Handeln und Gruppenverhalten von der jeweiligen Gruppenstruktur beeinflusst werden. Methodische Fortschritte und der Einsatz von Computern erlaubten in der Folge die Analyse von Eliten, gemeinnützigen und freiwilligen Zusammenschlüssen oder organisatorischen Feldern⁵. Ein wesentliches Ergebnis dieses Forschungszweiges war, daß Positionen in einer sozialen Struktur auf wiederholt auftretenden Interaktionen zwischen den Akteuren basieren und weniger auf das soziale Konstrukt innerhalb einer bestehenden kulturellen Ordnung zurückzuführen sind.

Sowohl die Politikwissenschaft als auch die Ökonomie haben Anleihen bei dieser Forschungsrichtung gemacht. Politikwissenschaftler haben zunehmend erkannt, daß weder Pluralismus noch Korporatismus in Reinform empirisch vorzufinden sind, sondern daß Mischformen oder Strukturen, die außerhalb dieses simplifizierten Schemas liegen, ein

⁴Vgl. Pratt 1997:124.

⁵Vgl. Galaskiewicz und Wasserman 1993:4-10.

wesentlich häufigeres Phänomen darstellen. Ökonomen versuchten, Erklärungen für regional unterschiedliche Entwicklungspfade oder technologische Diffusion zu finden, die mit Hilfe des Musters 'Zentrum-Peripherie' nicht erfaßt werden konnten. Weder die regionalökonomische Theorie noch die Dichotomie zwischen Markt und Hierarchie konnten zufriedenstellende Erklärungen bereitstellen⁶. Netzwerke wurden jedoch nicht als Element eines 'Pluralismus-Korporatismus'- oder 'Markt-Hierarchie'-Kontinuums betrachtet, sondern als Organisationsmuster *sui generis*⁷.

Insbesondere in der Ökonomie wurden Netzwerke als unabhängige Form der „governance“ betont, da der Ansatz sich als eine Antwort auf Williamsons Transaktionskostentheorie⁸ verstand. Weder strukturelle noch verhaltensgeprägte Bedingungen, so wurde kritisiert, hätten in Williamsons 'theory of the firm' hinreichend Berücksichtigung gefunden. Die gleichsam ausgeprägte Opposition zur neoklassischen Theorie hat jedoch zu einer etwas übersteigerten Konzentration auf nicht-ökonomische Attribute ökonomischen Handelns geführt. Obschon die grundlegenden Konzepte wie begrenzte Rationalität (*bounded rationality*), Spezifika der Produktionsmittel (*asset specificity*), Unsicherheit, sich wiederholende Transaktionen und Verhandlungen zwischen wenigen Teilnehmern sowohl der Transaktionskostentheorie als auch dem Netzwerkansatz zu eigen sind, definierte sich die Netzwerktheorie als der Theorie des sozialen Handelns nahestehend.

Anstelle von Opportunismus wurde Vertrauen als eine wesentliche Grundlage ökonomischer Transaktionen hervorgehoben, was einen ersten wesentlichen Unterschied zur Transaktionskostentheorie ausmachte. Ein weiterer Unterschied bestand in der Betonung bereits lange existierender und stabiler Austauschbeziehungen auf Märkten, wohingegen Williamson solche Beziehungen lediglich in einer hierarchischen Organisation anerkannte (siehe Tabelle 1).

Die Aussage, daß Netzwerke ein neues Paradigma bedeuten, wird heute zunehmend durch die bescheidenere Meinung ersetzt, daß Netzwerke zwar ein nützliches Konstrukt sind, um die in der Theorie vorherrschende künstliche Trennung zwischen Unternehmung und Umwelt zu überwinden und einen neuen Blick auf verschiedene wirtschaftliche Phänomene zu ermöglichen, daß sie aber kein eigenständiges Gebilde darstellen, sondern in ein vorgegebenes Wirtschaftssystem eingebettet sind⁹. In der Tat verdeutlichen Netzwerke in einer Transformationsökonomie, daß einige der in der ökonomischen Netzwerktheorie

⁶Vgl. Tödtling 1991:216; Jordan und Schubert 1992:10.

⁷Vgl. Thorelli 1986:37; Powell 1990:298-9.

⁸Vgl. zum Beispiel Williamson 1975.

vorausgesetzten Bedingungen ein marktwirtschaftliches Umfeld von vornherein implizieren. Von einer eigenständigen Organisationsform jenseits von Markt oder Hierarchie kann daher keine Rede sein.

Tabelle 1: Vergleich des Transaktionskosten- und des Netzwerkansatzes

	Transaction costs approach	Network approach
Theoretical affiliation	<ul style="list-style-type: none"> lies firmly in the neo-classical framework, focusing on conditions for stable equilibrium 	<ul style="list-style-type: none"> benchmark models of markets and organizations are not used. Markets are characterized by relations and interactions within a system; organizations are not pure hierarchies boundaries of individual organizations are unclear; close to social exchange theory
Aim of explanation	<ul style="list-style-type: none"> wants to explain institutional governance structures 	<ul style="list-style-type: none"> wants to describe and analyse dynamic aspects of industrial systems and strategies pursued by firms.
Basic characteristics	<ul style="list-style-type: none"> opportunistic behaviour; bounded rationality; uncertainty; small number bargaining; high frequency of transactions 	<ul style="list-style-type: none"> trust; bounded rationality is an implicit assumption; uncertainty; small number bargaining; high frequency of transactions
Asset specificity	<ul style="list-style-type: none"> high degree of asset specificity leads to vertical integration 	<ul style="list-style-type: none"> heterogeneity, mutual adaptation, market assets are result of interaction with interorganizational relations. High degree of asset specificity is a rule rather than the exception and therefore hardly can explain vertical integration
Nature of relationship	<ul style="list-style-type: none"> 'bilateral governance' is not considered as being a lasting institutional form. Such relationships only exist in hierarchies 	<ul style="list-style-type: none"> lasting among firms, because of cost reduction, knowledge development, and change. Firms do get some control over each other. Development of mutual orientation
Role of contracting	<ul style="list-style-type: none"> recognition of tension between ex-ante and ex-post bargaining and the impossibility to account for all contingencies in a contract. Emphasis lies on inter-temporal contracting 	<ul style="list-style-type: none"> the role of contracts is neglected. Alternative modes of governance, such as trust, reputation and historical memory have replaced contracts

Quelle: Johanson and Mattson (1987:43-7)

Ronald Burt, Mark Granovetter und Walter Powell waren die Vorreiter, die netzwerktheoretische Überlegungen in die wirtschaftswissenschaftliche Disziplin einführten¹⁰. Granovetter argumentierte, daß wirtschaftliches Verhalten in ein System laufender sozialer Beziehungen oder 'Netzwerke' eingebettet ist. Er erklärte, daß weder Institutionen noch

⁹Vgl. Jarillo 1988:39; DeBresson und Amesse 1991:366-7; Sheppard und Tuchinsky 1996.

¹⁰Vgl. Burt (1983), Granovetter (1985) und Powell (1990).

Moralvorstellungen, sondern die Struktur sozialer Beziehungen für Vertrauen, und damit Zusammenarbeit im wirtschaftlichen Bereich verantwortlich sind. Später hat sich der Analyseschwerpunkt von der Metapher 'Netzwerk' zu den strukturellen Eigenschaften einer Ökonomie verschoben. Netzwerke wurden als Medium verstanden, durch welches Macht, Informationen, Geld und Leistungen fließen¹¹. Zentrales Element der nachfolgenden Untersuchungen war die Frage, wie sich Verbindungen zwischen Wirtschaftseinheiten verändern und sich die Interaktionskoeffizienten mit einer veränderten Umwelt wandeln¹². Netzwerkökonomien untersuchten zum Beispiel, wie Mutter- und Tochtergesellschaften verknüpft sind, wie die Beziehung zwischen Kunden und Lieferanten gestaltet ist, wie die Zusammenarbeit bei Forschungs- und Entwicklungsarbeiten organisiert ist oder wie die Verbreitung technologischer Neuerungen erreicht wird. Konkrete Beispiele für die Untersuchungsobjekte sind Joint Ventures, Tauschhandel, Patent- und Lizenzabkommen oder *franchising*.

Während Netzwerkanalysen die Erforschung westlicher Gesellschaften geprägt haben, wurde der Ansatz im Bereich der Osteuropaforschung weitestgehend vernachlässigt. In der Politikwissenschaft war Gordon Skilling¹³ einer der wenigen, die die Netzwerktheorie als eine Variation des Interessengruppenschemas betrachtet haben¹⁴. Sowjetunionsspezialisten haben nie Variablen wie überlappende Gruppenzugehörigkeit und ihren möglichen Einfluß auf die Stabilität des Wirtschafts- oder Gesellschaftssystems untersucht. Die Grenzziehung zwischen sozialen, wirtschaftlichen und politischen Systemen, so wie sie sich im Sprachgebrauch komparativer Theorien widerspiegelte, hat viele abgeschreckt, sich auf diese Weise mit einem System zu beschäftigen, in dem eben genau diese Grenzen verwischt waren¹⁵. Die Rolle der kommunistischen Partei war im ökonomischen Bereich, wenn auch nicht allumfassend, so doch außerordentlich bedeutend. Daher wurde von vornherein angenommen, daß rein ökonomische oder rein politische Netzwerke im sowjetischen System nicht existieren konnten und daher als Analyseeinheit unbrauchbar waren.

Mit der Einführung von Reformen in Rußland wurde diese Auffassung revidiert, und Forschungslücken wurden langsam geschlossen. Die oft genannten 'informellen Beziehungen' oder 'Seilschaften' werden nun methodologisch präziser behandelt. Judith

¹¹Vgl. Thorelli 1986:37-9.

¹²Vgl. Johansson 1991:17.

¹³Vgl. zum Beispiel Skilling 1965.

¹⁴Vgl. Almond und Roselle 1993:48f.

¹⁵Vgl. Hough 1977:237.

Sedaitis¹⁶ zum Beispiel hat Granovetters¹⁷ Konzept der 'schwachen versus starken Verbindungen' und Burts Modell der Netzwerkdichte auf die Entwicklung von Warenbörsen in Rußland angewandt. Indem sie zwei alternative Geschäftsgründungsprozesse, *spin-offs*¹⁸ und *start-ups*¹⁹, einander gegenüberstellte, konnte sie aufzeigen, daß dichtere Netzwerke, die durch starke und von der Vergangenheit beeinflusste Beziehungen charakterisiert waren, in diesem Falle die *spin-offs*, eingeschränkt wettbewerbsfähig und daher weniger erfolgreich waren als *start-ups*. Letztere waren neu gegründete Unternehmungen und hatten wegen des eher lose geknüpften Netzwerkes eine größere Handlungsautonomie, weitreichendere und weniger redundante Kontakte und eine höhere Rentabilität. David Stark hat den Netzwerkansatz zur Analyse von Eigentumsstrukturen in Ungarn angewandt²⁰. Jacques Sapir war an der Frage interessiert, inwieweit Netzwerke das Phänomen der Entmonetarisierung in manchen Regionen der Russischen Föderation erklären können²¹.

3 Die Wirtschaftstransformation aus netzwerktheoretischer Perspektive

Eine der Fragen, die bei der Beschäftigung mit der russischen Wirtschaft auftreten, lautet, warum viele Unternehmungen während der Transformation und teilweise auch noch heute, fünf Jahre nach Einführung der Reformen, an ihren früheren, aus der sozialistischen Zeit stammenden Wirtschaftsbeziehungen mit Zulieferfirmen, Forschungseinrichtungen und Kunden festhalten, obwohl dies unter Effizienzgesichtspunkten nicht immer einsichtig ist.

Eine erste wesentliche Erklärung, die für die Beibehaltung früherer Kontakte spricht, besteht darin, daß in der russischen Wirtschaft zuwenig Geld zirkuliert, um Waren oder Inputs zu bezahlen. Daher ist Tauschhandel ausgeprägt, die gegenseitige Verschuldung von Wirtschaftseinheiten weitverbreitet und die Bezahlung mittels Wechsels und Schuldscheinen ein immer wieder zu beobachtendes Phänomen. Staatsanleihen (KO: *kaznacheiskie obyazatel'stva*)²² und Steuerbefreiungsbescheinigungen (KNO: *kaznacheiskie nalogovye osvobozhdeniya*) sind allgemein akzeptierte Zahlungsmittel. Damit diese Geldsurrogate akzeptiert werden, ist es hilfreich, wenn sich die Wirtschaftspartner kennen oder zumindest

¹⁶Vgl. Sedaitis 1997

¹⁷Vgl. Granovetter 1982.

¹⁸Wirtschaftseinheiten, die sich von einem bereits vor der Einführung von Reformen existierenden Unternehmen abspalteten, um eigenständig zu agieren. Die Mitarbeiter kennen sich meist schon von ihrer gemeinsamen früheren Tätigkeit.

¹⁹Neu gegründete Unternehmen, die in der Regel ohne die Unterstützung bereits früher bestehender Organisationen handeln. Die Mitarbeiter haben selten bereits vor Unternehmensgründung zusammengearbeitet.

²⁰Vgl. zum Beispiel Stark 1996.

²¹Vgl. zum Beispiel Sapir 1997.

²²Im folgenden wird die englische Transliteration verwendet.

eine gute Reputation haben. *Ergo*: dem Handel mit bereits bekannten - oder doch zumindest als zuverlässig bekannten - Handelspartnern wird der Vorzug gegeben.

Ein zweites Argument ist die russische Steuer- und Bankengesetzgebung. Ein Unternehmen, das auf dem Papier unrentabel und zahlungsunfähig aussehen möchte, um Steuerverpflichtungen auf ein Minimum zu reduzieren, bittet seine Zulieferer, die Inputs wesentlich überzubewerten und seine Kunden, die Produkte, zumindest auf dem Papier, zu einem signifikant unter Wert liegenden Preis abzunehmen. Da dies mit einem gewissen Risiko verbunden ist, sind Vertrauen, Reziprozität und Reputation eine Grundvoraussetzung, um Handelspartner von solchen Praktiken überzeugen zu können.

Ein drittes Argument für das Festhalten an alten Handelskontakten sind fehlende Informationen. Zu Zeiten der Planwirtschaft waren Informationen (Daten über Zulieferer und Kunden, Preise, Qualitätsmerkmale eines Produkts, Warenzeichen, Lieferbedingungen usw.) durch die traditionellen, nach Branchen organisierten, ministeriellen Kanäle erhältlich. Dies wirkt sich bis heute auf die Wirtschaft aus. Rußlandweite Handelsregister oder eine allumfassende Handelsdatenbank sind noch immer nicht vorhanden. Es wurde zwar von den Großhändlern selbst schon frühzeitig ein Computernetzwerk für den Großhandel eingerichtet, allerdings ist der Zugang zu Computern, teilweise aufgrund mangelnder technologischer Infrastruktur oder wegen fehlender finanzieller Mittel, regional noch immer begrenzt, und die Fluktuation der einzelnen Anbieter verschiedener Produkte ist gleichfalls hoch. Grundsätzlich gilt noch immer: Auf der Mikroebene herrscht ein außergewöhnliches Informationsdefizit.

Die russische Form des Kapitalismus erinnert daher mehr an einen Basar als an einen wohlgeordneten Industriestaat: Informationen sind nicht nur mager, schlecht verteilt und ineffizient mitgeteilt, sondern auch außerordentlich hoch geschätzt²³. Ebenso wie in einer Basarökonomie kommt es für die erfolgreiche Teilnahme am Markt nicht nur darauf an, daß ein Wirtschaftsakteur Startkapital besitzt, gut ausgebildet ist und Glück hat, sondern der Erfolg wird auch davon bestimmt, ob ein Akteur sich eine vorteilhafte Position in einem komplizierten Kommunikationsnetzwerk sichern kann oder konnte. Informationen über Sonderbehandlungen bestimmter Wirtschaftssektoren, über neue Gesetzgebungen, über Ansprechpersonen, die für die Verteilung von Lizenzen zuständig sind, und über die Höhe der notwendigen Bestechungsgelder werden in erster Linie über Netzwerkkommunikation in Erfahrung gebracht.

²³Vgl. Geertz 1978:29.

Sowohl in der Transformationsökonomie als auch in der Basarökonomie besteht das grundsätzliche Problem nicht darin, die vorhandenen Optionen gegeneinander abzuwägen um anschließend die vorteilhafteste Variante auszuwählen, sondern darin, zunächst herauszufinden, welche Optionen überhaupt zur Verfügung stehen²⁴. Suchkosten als ein Teil der Transaktionskosten sind hoch, deshalb ist das Festhalten an bereits Bekanntem effizient. Handeln über einen langen Zeitraum hinweg erleichtert das Entstehen von Vertrauen; die Handelspartner haben sich ein Ansehen verschafft, das als Versicherung für zukünftige Transaktionen gelten kann. Auf diese Art und Weise können Transaktionskosten, die insbesondere bei sich ändernden, inadäquaten oder fehlenden Institutionen (zum Beispiel die effektive Durchsetzung rechtlicher Normen) entstehen oder in einem unsicheren ökonomischen und politischen Umfeld besonders hoch sind, gesenkt werden. Frühere Verbindungen und Netzwerke werden daher aufrecht erhalten, solange die Kosten ihrer Aufrechterhaltung niedriger sind als die Kosten, die ohne ihr Bestehen bestritten werden müßten.

Aufgrund staatlicher Regulierungen, schwach kommunizierter Informationen und fehlender rechtlicher Institutionen spielen Vertrauen, Reputation, Reziprozität und gemeinsame Vergangenheit, welche im Netzwerkansatz besonders betont werden, im russischen Wirtschaftsleben offensichtlich eine größere Rolle, als dies in bereits etablierten Marktwirtschaften der Fall ist. Um das Netzwerkkonzept auf Transformationsökonomien anzuwenden, muß der ursprünglich entwickelte Ansatz allerdings erweitert werden. Viele der früheren Arbeiten zur Netzwerktheorie waren einseitig auf den Gütertausch begleitende nicht-ökonomische Mechanismen ausgerichtet und vernachlässigten – als Folge der stark ausgeprägten Oppositionshaltung zu Williamson – rechtliche Rahmenbedingungen und die Durchsetzungsmöglichkeit von Gesetzen. Dem muß, will man die Ursprünge und Zielsetzungen wirtschaftlicher Netzwerke in Rußland erfassen, Rechnung getragen werden.

Außerdem, und dies ist für Transformationsökonomien von besonderer Bedeutung, war die Analyse auf Netzwerke in einer marktwirtschaftlich organisierten Umgebung begrenzt. Dies legt nicht nur im voraus fest, welche Bedingungen für das erfolgreiche Funktionieren eines Netzwerkes angenommen werden, sondern betrifft die grundlegende Fragestellung: Warum existieren Netzwerke? In einem marktwirtschaftlichen Umfeld lautet die Antwort: Ökonomische Akteure haben sich freiwillig darauf verständigt zu kooperieren. In einem sozialistischen Umfeld hingegen haben der zentral ausgearbeitete Plan und die Forderung,

²⁴Ibid.:30.

diesen Plan auch zu erfüllen, die Wirtschaftsakteure gezwungen zusammenzuarbeiten, und zwar sowohl auf formalem als auch auf informellem Wege.

Dieser Unterschied hat natürlich Konsequenzen. Zunächst müssen die vormalig auferlegten Kooperationsstrukturen des sowjetischen Systems und ihr Wandel während der Transformation untersucht und ihre Bedeutung für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung erkannt werden. Mit anderen Worten: Wann ist ein ökonomisches Netzwerk für die Wirtschaft zuträglich und wohlfahrtssteigernd? Norditalien oder Baden-Württemberg sind oft zitierte Beispiele für erfolgreiche *network governance* auf regionaler Ebene. In diesen Industrieregionen wurde ökonomischen Netzwerken zugeschrieben, daß sie zu einer erhöhten flexiblen Spezialisierung²⁵ beitragen. Regionale ökonomische Netzwerke in Rußland hingegen haben wenig Ähnlichkeit mit diesen Organisationsstrukturen. Es scheint vielmehr, daß 'nicht handelbare Interdependenzen'²⁶ nicht nur regionalspezifische Vorteile, sondern auch regionalspezifische Nachteile bedeuten können. Während die vorteilhaften Eigenschaften einer Region (zum Beispiel ausgeprägte Kooperationsbereitschaft zwischen den ansässigen Wirtschaftsakteuren, unterstützende Aktivitäten der regionalen Verwaltung oder der Kreditinstitute oder ein hohes Ausbildungsniveau, das eventuell von regionalen Verwaltungen zusätzlich gefördert wird) den Akteuren ermöglichen, technischen oder organisatorischen Wandel voranzutreiben, tragen entsprechende Nachteile (zum Beispiel eine reformunwillige regionale Verwaltung, die die Entstehung von privaten Klein- und Mittelbetrieben hemmt, ein niedriges Ausbildungsniveau, dem von offizieller regionaler Seite nicht entgegengewirkt wird, oder risikoaverse Kreditinstitute) eher zur Anpassungsträgheit bei.

Wenn Williamsons Erkenntnisse nun nicht von vornherein zurückgewiesen werden und wenn institutionelle Rahmenbedingungen wie rechtliches Umfeld oder Technologieentwicklung und -diffusion in einen weitergefaßten Konzeptionsrahmen miteinbezogen werden, dann ist auch der Einfluß von Geschichte und Sozialkapital²⁷ auf wirtschaftliche Entwicklung abgemildert. Pfadabhängigkeit ist bei einem solchen Vorgehen noch immer von wesentlicher Bedeutung. Dennoch wird Netzwerken in ihrer institutionellen, regionalen und technologischen Ausprägung die Fähigkeit zur Anpassung an veränderte Umweltfaktoren zuerkannt. Dieser Blick verdammt einige russische Regionen nicht gleich von vornherein zu

²⁵Vgl. Piore und Sabel 1984.

²⁶Storper 1995:192.

²⁷Putnam (1993:167) führt den Begriff 'Sozialkapital' als „norms of reciprocity and networks of civil engagement“ ein. Fukuyama (1996:11) mißt Sozialkapital als Determinante wirtschaftlichen Wohlstands eine überragende Bedeutung bei.

Transformationsmißerfolg, obwohl sie eventuell einige Voraussetzungen für Stabilität und Wohlstand – Francis Fukuyama listet in diesem Zusammenhang Reziprozität, Vertrauen, Pflichtbewußtsein gegenüber der Gemeinschaft oder moralische Verpflichtung auf²⁸ – nicht erfüllen.

Netzwerke verändern sich. Dies ist am wahrscheinlichsten, wenn sich die wirtschaftliche, politische, ideologische und technologische Umwelt wandelt²⁹. Während der Transformation wurden alle vier Determinanten weitreichenden Veränderungen unterzogen, womit sich die Konfiguration sowohl für Wirtschaftsakteure als auch für Regionen änderte. Dementsprechend ändern sich auch die Fähigkeiten und Eigenschaften der Akteure. Kultur, verstanden als eine Kombination von Gebräuchen und Überzeugungen, Ethik und Tugend, kann beim Wandlungsprozeß vielleicht behilflich sein, ist aber eine dürftige und instabile Grundlage für moderne Ökonomien³⁰.

3.1 Das sowjetische Erbe

Ein gründlicher Blick auf das sozialistische System zeigt, daß Planwirtschaften weniger zentralisiert waren als weitläufig angenommen wurde, sondern durchaus auch Marktelemente aufwiesen. Das sowjetische System wurde von Naishul' *ekonomika soglasovanii* oder 'bürokratischer Markt' genannt³¹. In einer exzellenten Analyse des *blat*³² zum Beispiel hat Alena Ledeneva aufgezeigt, daß nicht-monetärer Austausch, der auf persönlichen Beziehungen basierte, eine Antwort auf das überzentralisierte Zentrum und die Mangelwirtschaft war. Dieses Netzwerk von *blat*-Beziehungen und Positionen, das den Zugang zu Ressourcen regelte, war wesentlich komplizierter als die Marktwirtschaft, wie sie in westlichen kapitalistischen Gesellschaften bekannt ist.

Die Schwierigkeit bestand im alten sowjetischen System nicht nur darin, das Preisverhältnis zwischen den zum Austausch bereitstehenden Gütern festzulegen, sondern auch darin, intertemporalen Handel ohne offizielle oder formale Sanktionsmechanismen abzusichern. Es hat sich daher im Lauf der Zeit ein selbstregulierendes System der Durchsetzung ungeschriebener Verträge (*self-enforcing contracts*) entwickelt. Reputation wurde zu einem

²⁸Vgl. Fukuyama 1996:11.

²⁹Vgl. Rhodes und Marsh 1992:193.

³⁰Vgl. Rapaczynski 1996:88-9.

³¹Vgl. Naishul' 1991:7.

³²“..., blat is easy to identify but difficult to define. (...) Interestingly, everybody knows what blat is about but can't grasp its essence. One reason for it is that the term means different things in different contexts, irreducible to some common ground: *Blat* is an acquaintance or friend through whom you can obtain some goods or services in short supply, cheaper or better quality. (...) Sometimes *blat* means influence and protection (...)“ (Ledeneva 1997:2f.).

wesentlichen Element in diesem System, da die zukünftige Mitgliedschaft in einem Netzwerk – und damit der Zugang zu Ressourcen und Informationen – von vergangenem und/oder gegenwärtigem Verhalten abhing. Das Nicht-Einhalten ungeschriebener Verträge gestern kann heute den versperrten Zugang zu Ressourcenquellen bedeuten. Es lag damit im langfristigen Eigeninteresse des Netzwerkteilnehmers, seinen Verpflichtungen nachzukommen.

Was im persönlichen Alltag zutraf, konnte man auch auf der Ebene der Unternehmen beobachten. Schon in den frühen 30er Jahren, also knapp ein Jahrzehnt, nachdem die Planwirtschaft eingeführt wurde, mußten Direktoren auf illegale Mittel zurückgreifen, um den Plan zu erfüllen. Manager, die davor zurückschreckten, das Gesetz zu brechen, um ihren Pflichten besser nachkommen zu können, und ungern riskierten, verurteilt zu werden, schienen von anderen Direktoren geradezu verachtet zu werden. Rechtsverletzung und illegales Handeln, so folgerte Granick, mußten daher als Teil des Systems anerkannt werden³³.

Selbst das sowjetische Recht hatte in seinem Regelwerk das tatsächliche Nichtfunktionieren des Plans berücksichtigt und illegale Handlungen geradezu herausgefordert. Die sowjetischen Gesetzesschöpfer waren sich offensichtlich der Schwächen des Systems bewußt und antizipierten die wirtschaftlichen Folgen, sollten Unternehmensdirektoren tatsächlich ausschließlich an den Planvorgaben festhalten. Da rechtliche Regulierungen nicht zum Schutz der Direktoren gedacht waren, sondern vielmehr zum Zweck der Planerfüllung aufgestellt wurden, haben sie damit indirekt die Suche nach – meist illegalen – Alternativen gefördert. Eine Anweisung des *Gosarbitrazh* (staatliche Schiedsorganisation) der UdSSR vom Oktober 1969 wies den jeweiligen *arbitrazhnyi sud* (die Schiedsgerichte, die für das Beilegen von Streits zwischen Unternehmungen oder zwischen Unternehmungen und staatlichen Organisationen verantwortlich waren) an, folgende Entschuldigungen für das Nicht-Erfüllen des Plansolls *nicht* anzuerkennen:

- (1) wenn ein Transportmittel ausfiel und das Unternehmen in der Folge nicht in der Lage war, die Lieferung fristgerecht abzuliefern;
- (2) wenn Materialien und Ausrüstungsgüter, die für die Erfüllung der vertraglichen Verpflichtung notwendig waren, nicht ausreichten. Das schloß das Versagen der Planungsagenturen, genügend Rohmaterialien oder Ausrüstungsgüter zuzuteilen, mit ein; und
- (3) wenn ein Sub-Unternehmer seinen Verpflichtungen nicht nachkam³⁴.

³³Vgl. Granick 1951:195-7; 201.

³⁴Vgl. Kroll 1987:125.

Die Zuweisung der Haftung enthüllt, daß die staatlichen Autoritäten versuchten, „*moral hazard*“-Probleme³⁵, die in einer eng verzahnten zentralen Planwirtschaft auftreten, auszugleichen: Unter den sowjetischen Bedingungen war es nahezu unmöglich, unternehmensexterne und -interne Gründe für die Nichterfüllung des Plans und den daraus resultierenden Vertragsbruch zu trennen. Eine nichterbrachte Leistung konnte sowohl auf Gründe zurückzuführen sein, die außerhalb des Handlungsspielraumes eines Direktors lagen, wie eben die unzureichende Allokation von Produktionsmitteln durch *Gossnab*. Andererseits konnte sie aber genauso das Ergebnis von Mißmanagement und suboptimalem Verhalten sein³⁶. Um Vorkehrungen für letzteres zu treffen und damit die Planerfüllung zu sichern, hat das Gesetz offiziell illegales Handeln und das Entstehen ‘informeller’ wirtschaftlicher Netzwerke gefördert.

Ein *khozyaistvennik*, der Direktor eines Unternehmens, strebte danach, den Plan zu erfüllen, da sein persönliches Einkommen in Form eines Bonusses direkt von der Unternehmensleistung abhing. Er mußte daher erstens den Vertragsbruch seiner Handelspartner verhindern, indem er sie in einen Reziprozitätsmechanismus einband, und zweitens versuchen, sich gegen Vertragsbruch zu versichern, indem er Teilnehmer eines Frühwarnsystems wurde. Das Problem bestand darin, daß Informationen bezüglich des Risikos einer Transaktion zwischen Lieferant und Käufer aufgeteilt waren. Ein Lieferant war normalerweise besser in der Lage, die Wahrscheinlichkeit, daß eine Leistung nicht erbracht wird, und die dadurch entstehenden Kosten abzuschätzen. Im Gegensatz dazu war der Käufer in einer besseren Position, den Verlust und potentielle *spill-over* Effekte auf nachfolgende Produktionskettenteilnehmer zu beurteilen³⁷. Wenn einzelne Unternehmen, die in gegenseitige Transaktionen verwickelt waren, einem einzigen Ministerium untergeordnet waren, und das war meistens der Fall, wurde der Informationsaustausch erleichtert. Zusätzlich hatten alle ein Interesse daran, daß der Plan – wie auch immer – erfüllt wurde. Das ist das Konzept der *krugovaya poruka* (‘kollektive Garantie’), ein System, in dem alle Akteure gezwungen waren zu kooperieren, da sie alle auf die eine oder andere Art vom Endresultat betroffen waren.

³⁵*Moral hazard* bedeutet, daß Anreize, sich an vereinbarte Regelungen zu halten, reduziert sind, wenn das Risiko unter den Transaktionsteilnehmern aufgeteilt wird. Die Akteure, die von einer Vereinbarung betroffen sind, können sich vor ihren Verpflichtungen drücken, wenn die Informationen nicht vollständig sind (vgl. Stiglitz 1975:553). Ein Beispiel ist ein Versicherungsnehmer, der vor Abschluß einer Versicherung das Versicherungsunternehmen nicht über seinen tatsächlichen (schlechten) Gesundheitszustand aufklärt. Im Fall, daß die Versicherungsleistung in Anspruch genommen werden muß, hat das Versicherungsunternehmen höhere Kosten aufgrund der *ex ante* unvollständigen Information.

³⁶Vgl. Kroll 1987:127.

³⁷Ibid.:129.

Typischerweise versicherten sich die *khozyaistvenniki*, indem sie Inputs und Arbeitskräfte horteten, *tolkachi*³⁸ beschäftigten, auf den Schwarzmarkt auswichen und innerhalb eines Personenkreises agierten, dem sie vertrauten. Das Aufrechterhalten guter Beziehungen war notwendig, um einen schützenden Ring um die wirtschaftlichen Aktivitäten zu errichten³⁹.

Diese Art der Versicherung war außerordentlich ineffizient. Erstens mußten Zeit und Material darauf verwandt werden, gute Beziehungen zu den Transaktionsteilnehmern zu halten. Zweitens führte das System zu einer hohen Segregation, da die Versicherung ja nur Transaktionen abdeckte, die innerhalb der *krugovaya poruka* stattfanden. Drittens führte diese Begrenzung auf das Netzwerk zu einem eingeschränkten und einseitig ausgerichteten Arbeitsmarkt für Manager und Direktoren. Aufwärtsmobilität konnte nur derjenige erreichen, der den Plan erfüllte; also derjenige, der am besten in einem Netzwerk positioniert war. Eine Ausnahme waren vielleicht Unternehmungen, die eine hohe Priorität genossen und folglich den Plan erfüllen konnten, ohne die offiziellen Regelungen umgehen zu müssen.

Außerdem hat dieses System viertens das Rechtsbewußtsein von Wirtschaftsakteuren beeinträchtigt, da es zu einem selbstregulierten kollektiven Nicht-Bestrafungssystem führte. Letztendlich hatten alle ein Interesse daran, das Gesetz zu brechen. Dies wurde durch die staatliche Festsetzung von Preisen unterhalb markträumender Preise noch verstärkt, da der informelle Warenaustausch dann zu einem Preis, der höher als der festgesetzte Preis, aber niedriger als der Markträumungspreis war, stattfand⁴⁰. Die entstehenden Gewinne konnten dann unter den Teilnehmern aufgeteilt werden.

Fünftens hat sich ein informelles Handelsnetzwerk zwischen Unternehmen und den lokalen Parteiorganisationen entwickelt. Da der Departmentalismus zwischen den einzelnen Ministerien ausgeprägt war und wenig Informationen zwischen den Ministerialbürokratien ausgetauscht wurden, war es Aufgabe der regionalen Parteiorgane, für den Informations- und Warenaustausch zwischen den Betrieben innerhalb ihres *oblast* zu sorgen, schon alleine, weil sie letzten Endes für schlechte Leistungen ebenfalls verantwortlich gemacht wurden. Ein sechstes Ergebnis dieser Art, sich zu versichern, war der hohe Grad an vertikaler Integration der Betriebe, mit negativen Auswirkungen besonders auf die Innovationstätigkeit, die vor

³⁸*Tolkachi* waren dafür verantwortlich, die zur Produktion und Planerfüllung notwendigen Inputs außerhalb der zentralen Planzuweisung zu organisieren. Ihre Tätigkeit konnte mit bis zu drei Jahren Freiheitsstrafe geahndet werden, daher waren sie nicht in der Funktion eines *tolkach* in einem Unternehmen angestellt. In der Praxis kann man sich die Suche nach Mangelwaren als endlose Telefonate in alle Teile der Sowjetunion vorstellen.

³⁹Vgl. Gregory 1990:66-8.

⁴⁰Vgl. Olson 1995:19.

allem auf horizontale Informationsflüsse und weniger auf vertikale Informationsflüsse angewiesen ist.

Was bedeutet es für die heutige russische Wirtschaft, wenn diese Netzwerke beibehalten werden?

3.2 Russische Netzwerkarrangements

Seit 1992 leidet die russische Wirtschaft in regelmäßigen Abständen unter zwischenbetrieblichen Schuldenkrisen, die als direktes Ergebnis der früheren wirtschaftlichen Netzwerke interpretiert werden können. Ende Juni 1992 betrugen ausstehende Zahlungen zwischen den Unternehmen 70 Prozent des Bruttosozialproduktes (BSP)⁴¹. Abhängig von der Form der Budgetrestriktionen – weich oder hart – hatten Unternehmen Anreize, ihren Finanzbedarf entweder aus eigenen Mitteln zu decken oder aber, im Fall von weichen Budgetrestriktionen, darauf zu hoffen, staatliche Hilfestellung zu erhalten. Die unterentwickelten Finanzinstitutionen waren nicht in der Lage, die negativen Auswirkungen der Unternehmensverschuldungskrise auszugleichen. Banken konnten weder den Wert eines Unternehmens abschätzen noch seine Kreditwürdigkeit beurteilen. Dies aber sind wichtige Voraussetzungen für die Kreditvergabe, die den Mangel an *cash*-Rubeln (*nalychye*) hätten abfedern können.

Da Informationen über die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens vor allem den nächsten Handelspartnern, also Lieferanten und Kunden, zur Verfügung standen, war das Fundament für einen informellen, zwischenbetrieblichen Kreditmarkt gelegt⁴². Die Tatsache, daß die realen Zinssätze negativ und die Risiken, die mit der Kreditgewährung einhergingen, hoch waren, rechtfertigt die Annahme, daß der Schuldenkrise gegenseitiges Einverständnis der Wirtschaftsakteure zugrunde lag. Die Unternehmen schufen ein Netzwerk, das zusammengenommen zu groß war, um zu scheitern, und auf jeden Fall auf staatliche Hilfe zählen konnte. In der Tat wurden im August 1992 die Schulden gestrichen, was den Staat 3,5 Trillionen Rubel gekostet hat⁴³.

Im Jahre 1995 hatte das Schuldenvolumen bereits wieder 15 Prozent des BSP erreicht, im Jahr 1996 ist die Zahl auf 25 Prozent angestiegen – was die ausstehenden Steuerzahlungen nicht mit einschließt –, und Anfang 1997 haben ausstehende Zahlungen, der Austausch von Wechsell, Schuldscheinen und Naturaltausch wieder 50 Prozent des BSP erreicht. In der

⁴¹Vgl. Ickes und Ryterman 1992:332.

⁴²Ibid.:335.

⁴³Vgl. Shlykov 1995:26.

russischen Industrie sind 70 bis 80 Prozent der Zahlungen überfällig, und in manchen Industriezweigen, wie zum Beispiel der Kohleindustrie, sind es sogar 90 Prozent⁴⁴. Sämtliche Geldsurrogate, die gleichzeitig mit dem Stabilisierungskurs in der russischen Wirtschaft aufgetaucht sind, sind zwar ein Zeichen russischer Findigkeit, aber wenig dazu geeignet, das Produktions- und Handelsvolumen in Rußland zu optimieren. Die Entwicklungen im russischen quasi-finanziellen Raum gaben Anlaß zu der Vermutung, daß die Entmonetarisierung der Wirtschaft bevorstehe und damit erneut Zwang und *bargaining* die hauptsächlichlichen Koordinationsinstrumente der Wirtschaft sein würden⁴⁵. Eine Folge bestünde darin, daß weniger willkürliche und transparente Marktinstitutionen nur schwer einzuführen wären.

Eine Voraussetzung für die heute in Rußland vorherrschenden und für Außenstehende bisweilen undurchsichtigen Machenschaften ist die Beibehaltung ehemaliger Netzwerke. Die bereits bestehenden Verbindungen wurden nur dann gekappt, wenn sich neue als effizienter erwiesen⁴⁶. Sollten inländische und ausländische Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Unternehmen zusammengebrochen sein, so war dies auf einen Mangel an gegenseitigem Nutzen aus den Verbindungen zurückzuführen, nicht aber den politischen Veränderungen zuzuschreiben⁴⁷. Die verbleibenden Netzwerke stellen heute die Grundlage für neue Wirtschaftsarrangements bereit, um im geänderten Umfeld zu operieren. Sie sind damit auch eine aktive Kraft bei der Gestaltung des zukünftigen russischen Wirtschaftsraums⁴⁸.

Das Festhalten an ehemaligen Wirtschaftsbeziehungen mag natürlich für die einzelnen Netzwerkteilnehmer von Vorteil sein. Das gleiche gilt aber nicht unbedingt für die gesamte Volkswirtschaft. Ein lokales Netzwerkgleichgewicht mündet nicht automatisch in ein globales Gleichgewicht. Die für einen Unternehmer optimale Weise, die Transaktionskosten zu minimieren und damit die Überlebenschancen seines Unternehmens während der Transformation zu erhöhen, kann durchaus kontraproduktiv für makroökonomische Reformen sein, wenn Steuerbehörden hintergangen oder die örtlichen Bürokraten bestochen werden und Geld als allgemeines Tauschmittel seinen Wert verliert und durch Barterhandel ersetzt wird. Unter diesen Umständen tragen persönliche Beziehungen, Reziprozität oder Vertrauen nicht zu einer gesteigerten Effizienz des Wirtschaftens bei, wie dies allgemein bei Netzwerken angenommen wird, die in eine Marktwirtschaft eingebettet sind.

⁴⁴Vgl. Rutland 1997:5; Latynina 1997:4.

⁴⁵Vgl. Sapir 1997:13-4.

⁴⁶Vgl. Leitzel 1995:111.

⁴⁷Vgl. Spagat 1994:55.

⁴⁸Vgl. Stark 1996:110f.

Illustriert wird dies am besten mit der zwischenbetrieblichen Verschuldungskrise. Das einzelne Unternehmen hat sicherlich von den geldlosen Arrangements profitiert. Wenn aber die Schulden durch eine Kettenreaktion auf die gesamtwirtschaftliche Finanzsituation übergreifen, wird die Informationssuche außerordentlich kostenintensiv. Banken sind einem „*adverse selection*“-Problem⁴⁹ ausgesetzt: Der gute Gläubiger kann vom schlechten Gläubiger nicht unterschieden werden und als Folge schrumpft der Kreditmarkt als Ganzes⁵⁰. Wenn zusätzlich nicht gewährleistet ist, daß ausstehende Schulden eingetrieben werden können, weil keine rechtlichen Durchsetzungsmechanismen zur Verfügung stehen, wird das Problem noch verschärft.

Informationsasymmetrien, die zu einem *moral hazard problem* führen, müssen durch Reputation, persönliche Kontakte und eine gemeinsame Geschichte ausgeglichen werden. Die frühere *krugovaya poruka* und ehemalige wirtschaftliche und persönliche Beziehungen spielen folglich auch heute eine Rolle⁵¹. Dies ist auf lokaler Ebene auch in anderen Ländern wie zum Beispiel Italien zu beobachten und kann durch das Bestreben der Kreditinstitute, ihr Risiko zu vermindern und *moral hazard* auszugleichen, gerechtfertigt werden⁵². In Rußland aber sind die Markteintrittsbarrieren für neue Marktteilnehmer besonders hoch. Erstens sind alternative Geldquellen rar. Zweitens stammt die Reputation von persönlichen Beziehungen aus dem früheren System. Effizientes Wirtschaften unter neuen Marktbedingungen ist ein zweit- oder gar drittrangiges Kriterium für die Kreditvergabe. Ein Nebeneffekt der hohen Markteintrittsbarrieren besteht darin, daß sich nur schwer ein breiterer Arbeitsmarkt für Manager entwickeln kann. Neue Fähigkeiten, Wissen und neue Erfahrungen können nur bedingt auf dem russischen Markt Fuß fassen, was Umstrukturierungen zusätzlich erschwert.

Ein nur mangelhaft ausgebildetes Vertragsdurchsetzungssystem verstärkt diese Entwicklungen. Die negative Haltung gegenüber Gesetzen, Gerichten und rechtlichen Mechanismen ist von der sowjetischen Zeit bis heute erhalten geblieben und war auch schon im zaristischen Rußland nichts Ungewöhnliches. Das russische Sprichwort '*Zakon dyshlo* –

⁴⁹In seinem Versuch, die wirtschaftlichen Kosten der Unehrlichkeit zu bestimmen, hat Akerlof (1970) anhand des Gebrauchtwagenmarktes folgende Argumentation aufgebaut: Der einzelne Verkäufer eines Gebrauchtwagens, der über den wahren Zustand seines Autos besser informiert ist als der Käufer, hat einen Anreiz, niedrigere Qualität zu einem höheren Preis anzubieten. Der Autokäufer wird erst *ex post* seinen Fehlkauf feststellen. Da aber sowohl ehrliche als auch unehrliche Verkäufer vom Käufer *ex ante* nicht unterschieden werden können, besteht die Gefahr, daß der Markt für Gebrauchtwagen schrumpft. Da schlechte Autos und gute Autos zum gleichen Preis angeboten werden (da nur der Verkäufer die Qualitätsunterschiede kennt, aber nicht der Käufer), werden ehrliche Verkäufer aus dem Markt getrieben. Dies ist das „*adverse selection*“-Problem.

⁵⁰Vgl. Ickes und Ryterman 1992:335.

⁵¹Vgl. Treisman 1995; Pyle 1996.

⁵²Vgl. Carnevali 1996:83,88.

kuda khochesh, *tuda i vorotish*⁵³ ist wohl bestes Beispiel für das geringe Vertrauen in die Gesetzgebung⁵⁴. Gleichzeitig ist die Generalamnestie, die sich die Mitglieder eines früheren ökonomischen Netzwerkes gegenseitig gewährt haben, um ihren Plan zu erfüllen und die zu dem selbstregulierten kollektiven Nicht-Bestrafungsmechanismus in der Planwirtschaft geführt hat, noch immer als Konvention, Routine oder Institution vorhanden. Wenn Verträge aber nicht durchgesetzt werden können, werden Handel über lange Entfernungen oder zeitversetzte Transaktionen behindert. Zusätzlich gewinnen informelle Vertragsdurchsetzungsmechanismen wie ein *'krysha'* an Bedeutung. In Moskau zum Beispiel haben bei einer Umfrage 76 Prozent der befragten Kleinunternehmern ausgesagt, daß sie ein *'Dach'* als notwendige Voraussetzung für ihre Tätigkeit ansehen⁵⁵.

Mit der Veränderung des ökonomischen Umfelds sind Institutionen und Netzwerke, die in der zentralen Verwaltungswirtschaft durchaus ihren Zweck erfüllt haben, mittlerweile dysfunktional geworden und stellen ein Hindernis für tiefgreifendere Reformen dar. Neutrale dritte Institutionen werden von Marktteilnehmern nicht akzeptiert, und nur langsam setzt sich das Bewußtsein durch, daß Vereinigungen, privat organisierte Schiedsgerichte oder Rechtsgrundlagen auch von unten vorbereitet oder gegründet werden können.

Zudem sind Reziprozität, Reputation und Vertrauen, wenn sie ausschließliche Garanten für die Erfüllung eines Vertrages sind, eher einer Primitivökonomie zuzuordnen als einer industrialisierten Ökonomie am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts. Private Vertragsdurchsetzungsmechanismen und *self-enforcing contracts* sind sinnvoll in lokal begrenzten Märkten, spezialisierten Märkten, Märkten mit wenigen Teilnehmern und wiederholten Transaktionen. Rußlands Ökonomie ist aber durch Handel auf lange Entfernungen, über verschiedene Regionen hinweg, interdependente Transaktionen, intertemporalen Austausch und gruppenüberschreitenden Handel charakterisiert. Das hauptsächliche Problem besteht darin, daß die notwendigen Institutionen nicht vorhanden sind, um diesen Transaktionen einen Rahmen zu geben.

Die Beweggründe, die zur Errichtung sowjetischer Netzwerke geführt haben, bestehen auch weiterhin. Die weitreichendste Änderung, die sich auf eine oberflächliche Betrachtung hin ergibt, besteht darin, daß vormals illegale Maßnahmen und Beziehungen – wie solche, die zur systematischen Risikoverminderung und aus Gründen der Rückversicherung errichtet wurden - nicht nur rechtmäßig wurden, sondern ausdrücklich zum Bestandteil der Wirtschaftspolitik

⁵³Das Gesetz ist wie eine Wagenachse – es kann dahin gelenkt werden, wohin man möchte.

⁵⁴Vgl. Maiminas 1997:135.

⁵⁵Vgl. Frye und Shleifer 1997:12-3.

erklärt wurden. Obwohl Unternehmen nicht mehr durch zentrale Anweisungen zur Planerfüllung und ministerielle Unterordnung zusammengehalten werden, sind die wirtschaftlichen Beziehungen erhalten geblieben, um das Überleben in einem geänderten Umfeld zu sichern. Vertrauen und Reputation wurden zu Grundvoraussetzungen, um Kredite oder Subventionen zu erhalten, und nicht mehr, um Direktiven von oben umgehen zu können. Zusätzlich waren Such- und Transaktionskosten zu hoch, um aus einem Netzwerk auszubrechen und haben die *sunk costs*⁵⁶, die mit dem Errichten eines Netzwerkes verbunden sind, bisher noch übertroffen. Außerdem sind ehemalige Netzwerke noch immer wesentlich, um Informationsexternalitäten zu realisieren.

Drei fundamentale Veränderungen sind jedoch zu verzeichnen. Erstens spielt Geld eine zunehmend wichtige Rolle und führt zu einer Monetarisierung der Transaktionen. Dies war zu Zeiten der Planwirtschaft nicht der Fall, da in einer Mangelwirtschaft Güter, unabhängig von der Verfügbarkeit finanzieller Mittel, auf formalem Wege nicht erhältlich sind. Mit der Außenhandelsliberalisierung und privaten Wirtschaftstätigkeiten ist diese Restriktion nicht mehr gegeben. Zweitens müssen sich Unternehmen zunehmend in die regionale Wirtschaft integrieren (was vorher mit der ministeriellen Ordnung nicht der Fall war), und sich selbständig um neue Kontakte kümmern. Drittens sind neue Netzwerke entstanden und neue Netzwerkteilnehmer aufgetreten. Ausländische Wirtschaftspartner - wenn auch lange nicht so viele, wie es eigentlich möglich wäre - sowie neue Unternehmer, private Banken usw. spielen eine zunehmend wichtige Rolle.

4. Funktionalität versus Dysfunktionalität von Netzwerken

Inwieweit eine Netzwerk-*governance* passend ist, hängt ab von der bereits existierenden Wirtschaftsstruktur, der vorhandenen Infrastruktur, externen neutralen Institutionen, den Normen der Informationsverteilung, dem Zugriff auf Kapital und zu einem gewissen Grad auch von der Fähigkeit der Wirtschaftsakteure, miteinander zu kooperieren. Entsprechend den Ausprägungen dieser Dimensionen unterscheiden sich sowohl die post-sozialistischen Länder als auch die bereits lange bestehenden Marktwirtschaften untereinander.

Die Vor- und Nachteile ökonomischer Netzwerke im post-sozialistischen Rußland können nur schwer gegeneinander aufgewogen werden. Auf das makroökonomische Umfeld sind die negativen Auswirkungen gravierend. Die verschiedenen Schuldenkrisen – eine direkte Konsequenz von Unternehmensnetzwerken – haben dazu beigetragen, daß sich die

⁵⁶Sunk costs sind einmalige Kosten, die, wenn sie einmal angefallen sind, nicht wieder rückgängig zu machen

Zahlungsschwierigkeiten eines einzelnen Betriebes zu einem allgemeinen wirtschaftlichen Problem auswachsen und damit den Stabilisierungsprozeß untergraben. Netzwerke sind außerdem ein Instrument, sich durch Lobbyismus die Vorzugsbehandlung des Staates und sich daraus ergebende Vorteile zu sichern. Dies jedoch verleitet sowohl zu Anpassungsträgheit als auch dazu, sich Veränderungen geradezu zu widersetzen. Da Vorteile, die sich aus *rent-seeking* ergeben, nur dann gesichert werden können, wenn Markteintrittsbarrieren entweder erhöht oder zumindest auf gleichem Niveau gehalten werden, wird verhindert, daß sich neue Marktteilnehmer etablieren können.

Netzwerke tragen außerdem dazu bei, daß Routinen und Konventionen, die in der Verwaltungswirtschaft notwendig waren, um den Plan zu erfüllen, erhalten bleiben. Auf kurze Sicht mag dies hilfreich sein, um die Wirtschaft zu regulieren. Auf lange Sicht führt ein solches Verhalten jedoch zu starren Strukturen. Ein Strukturwandel kann nur erfolgen, wenn starke Verbindungen zwischen einzelnen Betrieben aufgebrochen werden und wenn die Vormachtstellung, die aus Machtverteilung und Interessenstrukturen entsteht und die den Zugang zu Ressourcen innerhalb des Netzwerkes bestimmt, verändert wird.

Indem der Zugang zu neuen, modernen und profitablen Wirtschaftssektoren blockiert wird (zum Beispiel durch Eintrittsbarrieren auf den Kreditmarkt), werden außerdem Ungleichheiten erhalten. Ineffiziente alte Wirtschaftssektoren mit stark ausgeprägten Unternehmensnetzwerken können von niedrigen Löhnen profitieren, indem sie die Belegschaft auf gleichem Niveau halten und damit die Arbeitslosigkeit künstlich reduzieren, gleichzeitig aber die notwendige Entstehung eines Arbeitsmarktes aufhalten. Weiterhin kann sich, solange Netzwerke in ihrer alten Form bestehen bleiben, nur langsam ein Markt für Manager entwickeln, da es neuen Managern schwer gemacht wird, ihre Fähigkeiten unter Beweis zu stellen. Aus makroökonomischer Perspektive sind daher alte und unveränderte Netzwerke in einer Transformationsökonomie dysfunktional.

Die Verkrustung vormaliger Netzwerke wirkt sich ebenfalls auf die Verteilung von Informationen aus. Dies bezieht sich vor allem auf Innovationsnetzwerke: Verhärtete Informationskanäle beeinflussen direkt die Entstehung von Wissen. Zum Beispiel wurde im Dezember 1985 unter Gorbachev ein neuer organisatorischer Mechanismus, der MNTK – *mezhotraslevyi nauchnyi-tekhnicheskyyi kompleks* (intersektoraler wissenschaftlich-technologischer Komplex) – eingeführt, um wissenschaftlichen und technologischen Fortschritt zu fördern. Unter der Leitung der Akademie der Wissenschaften wurden 20 dieser

Organisationen eingerichtet, die Betriebe, Forschungseinrichtungen und Konstruktionsbüros unabhängig von ihrer ministerialen Unterordnung zusammenfaßten, um sich der Entwicklung eines Innovationsprojektes zu widmen⁵⁷. Dieser Versuch, die horizontale Integration verschiedener Wirtschaftseinheiten zu erleichtern, war nicht neu, sondern eine der letzten Bemühungen in der Sowjetunion, den mit der Planwirtschaft einhergehenden starren Innovationsprozeß aufzubrechen. Obgleich die Ressourcenausstattung der MNTKs beeindruckend war, hing ihr (im Nachhinein als gering beurteilter) Erfolg aber vorwiegend von den Beziehungen und der Persönlichkeit des Generaldirektors ab.

Eine Erklärung für die nur begrenzte Leistungsfähigkeit der Organisationen war, daß Unternehmen und Forschungseinrichtungen, sobald sie aus ihrer gewohnten ministeriellen Umgebung herausgerissen und auf fast willkürliche Weise neu kombiniert wurden, nicht mehr von bewährten Kontakten profitieren konnten⁵⁸. Solange sich aber die Verbindungen zwischen Betrieben und Forschungseinrichtungen auf die Verbindungen beschränkten, die sich aus früherer ministerialer Zugehörigkeit ergeben hatte, war der Wissenspool, aus dem geschöpft werden konnte, auf eine Branche beschränkt. Eine wechselseitige Befruchtung der verschiedenen Disziplinen wurde dadurch erschwert.

Sowohl theoretische als auch empirische Arbeiten über Innovationen in Marktwirtschaften haben jedoch die Notwendigkeit externer und interner Informationsnetzwerke sowie von Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Forschungsfeldern und den Anwendern aufgezeigt. Informelle Netzwerke spielen eine ähnliche Rolle wie 'stilles Wissen' (*tacit knowledge*), das schwer mitzuteilen und weiterzuvermitteln ist. Technologie-Entwicklung ist daher nicht nur auf den Austausch physischen und schriftlichen Materials, sondern gleichfalls auf Personenmobilität angewiesen⁵⁹.

Diese Voraussetzungen waren in der zentralen Planwirtschaft nicht gegeben, und Informationsflüsse wurden ineffizient gesteuert. Mit der Einführung von Reformen sind die ministeriell ausgerichteten Informationsnetzwerke nicht verschwunden, zumal die prekäre Finanzlage im Bereich von Forschung und Entwicklung die Suche nach neuen Kooperationspartnern erschwerte. Die schwach ausgeprägte Absicherungsmöglichkeit intellektueller Eigentumsrechte in Rußland hat zusätzlich dazu beigetragen, alte Netzwerke beizubehalten. Indirekt erschweren diese nun Innovationen, da Informationen noch immer durch die vormaligen begrenzten Kanäle kommuniziert werden.

⁵⁷Vgl. Heymann 1990:169.

⁵⁸Ibid.:170.

⁵⁹Freeman 1991:500.

Andererseits ist jedoch auch ein gewisses Maß an Stabilität innerhalb eines Netzwerkes notwendig, um den Innovationsprozeß voranzutreiben. Wieder sind Vertrauen und Reputation wesentliche Produktionsfaktoren, da Verträge, insbesondere wenn es um technologisch komplexe Güter handelt, niemals alle Eventualitäten einkalkulieren können. Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen wirtschaftlichen Akteuren ist auf weiche Faktoren gegründet und diese wiederum können nur durch lange Zusammenarbeit und wiederholte Transaktionen entstehen. Diese Erkenntnis führt zu der Aussage, daß die alten sowjetischen Netzwerke sowohl funktional als auch dysfunktional sein können.

Noch schwieriger ist es, den Einfluß der alten Netzwerke auf mikroökonomischer Ebene einzuschätzen. Hier ist es wichtig, den Zeithorizont in die Überlegungen miteinzubeziehen. Gegenwärtig bestehende Netzwerke sind auf kurze Sicht insofern funktional, als sie die Transaktionskosten für die Marktteilnehmer reduzieren. Netzwerke können Transaktionskosten reduzieren, weil Verträge wesentlich flexibler geschlossen werden können, da eine umständliche und langwierige Absicherung der Transaktionen umgangen werden kann. Die Netzwerkteilnehmer sind voneinander anhängig und können sich daher auf eine Einhaltung der Verträge verlassen.

Vertrauen, Reziprozität und Reputation, die durch langfristige Kooperation der Netzwerkteilnehmer aufgebaut wurden, kommen dann positiv zur Geltung, wenn die Kosten, Wirtschaftspartner zu wechseln, sehr hoch sind, eine vertikale Integration der einzelnen Produktionsfaktoren aber weder gewünscht noch möglich ist. Dies trifft für Transaktionen zu, die weder spezifische Fähigkeiten erfordern, noch produktspezifische Einzelteile beinhalten. Das Qualitätsniveau kann gesichert werden, wenn Zulieferern die Gewähr gegeben wird, daß auch zukünftige Aufträge gesichert sind. Netzwerke können daher als Versicherung angesehen werden, Qualität zu sichern und Vertragsbrüche zu verhindern. Netzwerkteilnehmer sind somit besser in der Lage, informelle Garantien, die Voraussetzung für Handel und Produktion sind, zu geben. Neue Netzwerke oder neue Netzwerkteilnehmer können nicht unbedingt diese Qualitätsgarantie geben; es stellt sich das Problem der adversen Selektion.

Vertrauen und Reziprozität sind weiterhin wesentliche Bestandteile des Wirtschaftssystems, wenn das Preissystem versagt, entweder wegen hoher Inflationsraten, hoher Unsicherheit aufgrund der Schwierigkeit, Produkte mit ihren Charakteristika vollständig zu beschreiben, oder wegen asymmetrischer Informationsverteilung. Die damit verbundenen Probleme beinhalten *moral hazard*, *adverse selection* oder die Schwierigkeit, das Risiko dem einzelnen

Wirtschaftsakteur zuzuordnen. Die Teilnahme in einem Netzwerk vermindert die Kosten, die mit dem Erhalt und der Verarbeitung von Informationen verbunden sind und setzt den Netzwerkteilnehmer in die vorteilhafte Lage, Signale besser zu interpretieren als dies Nichtmitglieder könnten. Information hat damit eine starke Kapitalkomponente; Netzwerke wirken in diesem Sinne funktional.

Auf lange Sicht jedoch sind die Kosten alter Netzwerke für die gesamte Wirtschaft höher als die kurzfristigen Vorteile, die sich für die einzelnen Betriebe ergeben. Hohe Markteintrittsbarrieren verhindern, daß sich neue Marktteilnehmer etablieren können. Dies steigert auch die Kosten für die alten Netzwerkteilnehmer, da der Wechsel zu einem anderen Netzwerk teurer wird. Netzwerkeexternalitäten werden langfristig negativ sein.

Byzantinische Geschäftspraktiken verhindern, daß Rußlands Wirtschaft transparenter wird. Ausländische Investoren werden nicht nur durch eine unsichere politische Lage abgeschreckt, sondern auch dadurch, daß sie mit dieser Art von „*undercover*“-Verhandlungen und undurchsichtigen Mauseheleien nicht vertraut sind. Dabei sind es ausländische Marktteilnehmer, die mit Markennamen und nicht-russischer Gerichtsbarkeit durchaus mit dazu beitragen könnten, aus der Netzwerksackgasse herauszufinden.

Es scheint daher so zu sein, daß Netzwerke das gleiche Schicksal wie der frühere Plan teilen: Mehr Planung war notwendig, um die Probleme, die mit dem Planungsprozeß auftraten, auszubügeln. Netzwerke sind heute ein wesentlicher Bestandteil der russischen Wirtschaft, um die Probleme, die ihre Existenz aufwirft, auszugleichen⁶⁰. Sollte sich aber ihre Natur nicht verändern und der neuen Umwelt anpassen, wird ein optimales Handelsvolumen nicht erzielt.

5 Literatur

Akerlof, G., 'The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism', *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, 1970, pp.488-500

Almond, G.; Roselle, L., 'Model Fitting in Communist Studies', in: F. Fleron Jr. and E. Hoffmann (eds.): *Post-Communist Studies & Political Science*, Boulder et al:Westview Press, 1993, pp.27-75

Burt, R., *Corporate Profits and Cooptation*, New York:Acadenui Press 1983

Carnevali, F., 'Between Markets and Networks: Regional Banks in Italy', *Business History*, Vol. 38, 1996, pp.83-100

DeBresson, C.; Amesse, F., 'Networks of Innovators: A Review and Introduction to the Issue', *Research Policy*, Vol. 20, 1991, pp.363-379

Dolgopiatova, T., *The Transitional Model of the Behavior of Russian Industrial Enterprises (on the basis of regular surveys during 1991-1995)*, paper presented at the seminar 'How

⁶⁰Ich danke Phil Hanson für diesen Hinweis.

- Russia's Private Sector is Developing', Centre for Research into Communist Economies (CRCE), London, 9.6.1997
- Freeman, C.**, 'Networks of Innovators: A Synthesis of Research Issues', *Research Policy*, Vol. 20, 1991, pp.499-514
- Frye, T., Shleifer, A.**, 'The Invisible Hand and The Grabbing Hand', forthcoming in the *American Economic Review*, May 1997
- Fukuyama, F.**, *Trust*, London et al.:Penguin Books 1995
- Galaskiewicz, J.; Wasserman, S.**, 'Social Network Analysis. Concepts, Methodology, and Directions for the 1990s', *Sociological Methods & Research*, Vol. 22, 1993, No.1, pp.3-22
- Geertz, C.**, 'The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing', *American Economic Review*, Vol.68, 1978, No.2, pp. 28-32
- Granick, D.**, 'Initiative and Independence of Soviet Plant Management', *The American Slavic and East European Review*, Vol. 10, 1951, October, pp.191-201
- Granovetter, M.**, 'The Strength of Weak Ties', *in*: P. Marsden and N. Lin (eds.): *Social Structure and Network Analysis*, Beverly Hills:Sage 1982, pp.105-130
- Granovetter, M.**, 'Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness', *American Journal of Sociology*, Vol. 91, 1985, No.3, pp.481-510
- Gregory, P.**, *Restructuring the Soviet Economic Bureaucracy*, Cambridge:Cambridge University Press, 1990
- Heymann, H. Jr.**, 'Perestroika and Innovation in Soviet Industry', *in*: E. Tedstroem (ed.): *Socialism, Perestroika & the Dilemmas of Soviet Economic Reform*, Boulder et al.:Westview Press 1990, pp.165-176
- Hough, J.**, *The Soviet Union and Social Science Theory*, Cambridge, MA and London:Harvard University Press, 1977
- Ickes, B.; Ryterman, R.**, 'The Interenterprise Arrears Crisis in Russia', *Post-Soviet Affairs*, Vol.8, 1992, No.4, pp.331-361
- Jarillo, C.**, 'On Strategic Networks', *Strategic Management Journal*, Vol.9, 1988, pp.31-41
- Johanson, J.; Mattson, L.-G.**, 'Interorganizational Relations in Industrial Systems: a Network Approach Compared with the Transaction Cost Approach', *International Studies of Management & Organizations*, Vol. 17, 1987, No.1, pp.37-48
- Johansson, B.**, 'Economic Networks and Self-Organization', *in*: E. Bergman, G. Maier, and F. Tödtling (eds.): *Regions Reconsidered. Economic Networks, Innovation, and Local Development in Industrialized Countries*, London, New York:Mansell 1991, pp.17-34
- Jordan, G.; Schubert, K.**, 'A Preliminary Ordering of Policy Network Labels', *European Journal of Political Research*, Vol. 21, 1992, pp.7-27
- Knoke, D.; Kuklinski, J.**, 'Network Analysis: Basic Concepts', *in*: *Markets, Hierarchies & Networks. The Coordination of Social Life*, ed, by G. Thompson, J. Frances, R. Levaci'c and J. Mitchell, London et al: Sage Publications, 1991, pp.173-182
- Kroll, H.**, 'Breach of Contract in the Soviet Economy', *Journal of Legal Studies*, Vol. 16, 1987, January, pp.119-148
- Latynina, Yu.**, 'Den'gi po-rossiiski', *Izvestiya*, 30.1.1997, p.4
- Ledeneva, A.**, *Practice of Exchange and Networking in Russia: Three Aspects of the Conceptualisation of Blat*, Paper presented at the Annual Conference of BASEES, Fitzwilliam College, Cambridge, 12.-14.4.1997
- Leitzel, J.**, *Russian Economic Reform*, London, New York:Routledge 1995
- Maiminas, E.**, 'Rossiiskii sotsial'no-ekonomicheskii genotip', *Voprosi ekonomiki*, No.9 1996, pp.131-141
- Naishul', V.**, *The Supreme and Last Stage of Socialism*, CRCE (Centre for Research into Communist Economies), New Series, No.2, London:CRCE 1991

- Olson, M.**, 'The Devolution of Power in Post-Communist Societies: Therapies for Corruption, Fragmentation, and Economic Retardation', *in*: R. Skidelsky (ed.): *Russia's Stormy Path to Reform*, London: The Social Market Foundation, 1995, pp.9-42
- Piore, M.; Sabel, C.**, *The Second Industrial Divide*, New York: Basic Books 1984
- Powell, W.**, 'Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organizations', *Research in Organizational Behaviour*, Vol.12 1990, pp.295-336
- Pratt, A.**, 'The Emerging Shape and Form of Innovation Networks and Institutions', *in*: J. Simmie (ed.): *Innovation, Networks and Learning Regions?* London and Bristol, Pennsylvania: Jessica Kingsley Publishers 1997, pp.124-136
- Putnam, P.**, *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press 1993
- Pyle, W.**, *Information, Contract Enforcement and Credit Markets in a Transitional Economy*, mimeo 1996
- Rapaczynski, A.**, 'The Roles of the State and the Market in Establishing Property Rights', *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 40, No.2, Spring 1996, pp.87-103
- Rhodes, R.; Marsh, D.**, 'New Directions in the Study of Policy Networks', *European Journal of Policy Research*, Vol. 22 1992, No.2, pp.181-205
- Rutland, P.**, *The Russian Economy in 1996: Another Lost Year*, Paper presented at the Annual Conference of BASEES, Fitzwilliam College, Cambridge, 12.-14.4.1997
- Sapir, J.**, Is there still an Unified Russian Economic System? *mimeo*, 1997
- Sedaitis, J.**, 'Network Dynamics of New Firm Formation: Developing Russian Commodity Markets', *in*: G. Grabher and D. Stark (eds.): *Restructuring Networks in Post-Socialism*, Oxford: Oxford University Press 1997, pp.137-157
- Sheppard, B.; Tuchinsky, M.**, 'Interfirm Relationships: A Grammar of Pairs', *Research in Organizational Behaviour*, B. Staw and L. Cummings (eds.), JAI Press, Vol. 18, 1996, pp.331-373
- Shlykov, V.**, 'Economic Readjustment within the Russian Defence-Industrial Complex', *Security Dialogue*, Vol. 26 1995, No.1, pp.19-34
- Skilling, G.**, 'Interest Groups and Communist Politics', *World Politics*, Vol. 18 1965, No.3, pp.435-451
- Spagat, M.**, 'The Disintegration of the Russian Economy', *in*: D. Blum (ed.): *Russia's Future. Consolidation or Disintegration*, Boulder et al: Westview Press 1994, pp.47-67
- Stark, D.**, 'Networks of Assets, Chains of Debt: Recombinant Property in Hungary', *in*: R. Frydman, C. Gray, and A. Rapaczynski (eds.): *Corporate Governance in Central Europe and Russia*, Vol. 2, Budapest et al: Central European University Press 1996, pp.109-150
- Stieglitz, J.**, 'Incentives, Risk and Information: Notes Towards a Theory of Hierarchy', *Bell Journal of Economics*, Vol. 6, 1975, pp.552-579
- Storper, M.**, 'The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: The Region as a Nexus of Untraded Interdependencies', *European Urban and Regional Studies*, Vol. 2 1995, No.3, pp.191-221
- Tirole, J.**, *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, Ma: MIT Press, 1988
- Tödtling, F.**, 'Spatial Differentiation of Innovation - Locational and Structural Factors: Results of an Austrian Study', *in*: E. Bergman, G. Maier, and F. Tödtling (eds.): *Regions Reconsidered. Economic Networks, Innovation, and Local Development in Industrialized Countries*, London, New York: Mansell 1991, pp. 215-239
- Thorelli, H.**, 'Networks: Between Markets and Hierarchies', *Strategic Management Journal*, Vol. 7 1986, pp.37-51
- Treisman, D.**, 'The Politics of Soft Credit in Post-Soviet Russia', *Europe-Asia Studies*, Vol. 47 1995, No.6, pp.949-976
- Williamson, O.**, *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*, New York: Free Press 1975