

# **DISCUSSION PAPER**

**Leibniz Institute of Agricultural Development in  
Central and Eastern Europe**

**ZUR INSTITUTIONELLEN STEUERBARKEIT VON  
PRODUKTIVEM UNTERNEHMERTUM IM  
TRANSFORMATIONSPROZESS RUSSLANDS**

**MARTIN PETRICK**

**DISCUSSION PAPER No. 132  
2010**



Theodor-Lieser-Straße 2, 06120 Halle (Saale), Germany  
Phone: +49-345-2928 110  
Fax: +49-345-2928 199  
E-mail: [iamo@iamo.de](mailto:iamo@iamo.de)  
Internet: <http://www.iamo.de>

*Discussion Papers* are interim reports on work of the Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe and have received only limited reviews. Views or opinions expressed in them do not necessarily represent those of IAMO. Comments are welcome and should be addressed directly to the author(s).

The series *Discussion Papers* is edited by:

Prof. Dr. Alfons Balmann (IAMO)  
Dr. Stefan Brosig (IAMO)  
Prof. Dr. Thomas Glauben (IAMO)  
Prof. Dr. Heinrich Hockmann (IAMO)  
Dr. Daniel Müller (IAMO)  
Dr. Martin Petrick (IAMO)

ISSN 1438-2172

# Zur institutionellen Steuerbarkeit von produktivem Unternehmertum im Transformationsprozess Russlands

*Martin Petrick\**

## **Zusammenfassung**

Der Transformationsprozess Russlands von einer zentralstaatlich geplanten Volkswirtschaft hin zu einer Marktwirtschaft nach westlichem Vorbild liefert eine aufschlussreiche Fallstudie über die von William Baumol (1990) vertretene These der institutionellen Steuerbarkeit von produktivem Unternehmertum durch einen unabhängigen und wohlmeinenden Staat (Journal of Political Economy 98, S. 893-921). Entgegen Baumols Annahme von der Konstanz des Unternehmertums in Raum und Zeit gibt es empirische und historische Hinweise, dass die Verbreitung von unternehmerischen Eigenschaften und Verhalten in Russland deutlich geringer ist als in anderen Ländern. Im Transformationsprozess nahmen politische Unternehmer nicht nur aktiv an der Ausgestaltung der institutionellen Regeln teil (etwa bei der Privatisierung von Staatsunternehmen), sondern schufen sich durch stark vertikal integrierte Industrieverbände von ihnen selbst kontrollierte quasi-staatliche Strukturen.

**Schlüsselwörter:** Unternehmertum, Russland, Transformationsprozess, institutionelle Steuerung.

**JEL-Codes:** L26, P21.

## **Abstract**

### ON INSTITUTIONAL REFORMS AND THE ALLOCATION OF ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA'S TRANSITION

Russia's transition from a centrally planned economy towards a western-type market economy provides an instructive case study on William Baumol's (1990) hypothesis that entrepreneurship can be allocated to productive activities by appropriate institutional reforms of a benevolent government (Journal of Political Economy 98, pp. 893-921). Contrary to Baumol's assumptions of a constant entrepreneurship across time and space there is empirical and historical evidence that entrepreneurial activity in Russia has been significantly lower than in other countries. During transition, political entrepreneurs not only actively lobbied for certain institutional rules (for example in privatising state enterprises), but even created their own quasi-governmental structures by setting up strongly vertically integrated industrial clusters.

**Keywords:** entrepreneurship, Russia, transition process, institutional reform.

---

\* Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO), Halle (Saale), Email: [petrick@iamo.de](mailto:petrick@iamo.de). Dies ist die überarbeitete Fassung eines Beitrags zur Tagung „William Baumols Markttheorie unternehmerischer Innovation“, Lutherstadt Wittenberg, 6. – 8. September 2010. Ich danke den Tagungsteilnehmern, namentlich Markus Beckmann und Thomas Döring, sowie Gabi Mewes und Jürgen Wandel für wertvolle Hinweise.

## 1 Einleitung

„Jetzt müssen wir den Menschen wirtschaftliche Freiheit geben, alle Hindernisse für die Freiheit von Unternehmen und Unternehmertum beseitigen, den Menschen Beschäftigungsmöglichkeiten bieten, damit sie arbeiten können und so viel erhalten wie sie verdienen, nachdem wir sie von bürokratischen Zwängen befreit haben.“

Boris Jelzin am 28. Oktober 1991,  
zit. nach Åslund (2007, S. 90)

Die Transformation der ehemals zentralstaatlich geplanten Volkswirtschaften Mittel- und Osteuropas in Marktwirtschaften nach westlichem Vorbild scheint auf den ersten Blick ein Paradebeispiel für die Anwendbarkeit des von William Baumol (1990) vertretenen Ansatzes von der institutionellen Steuerbarkeit unternehmerischen Handelns zu sein. Quasi über Nacht änderten sich die grundlegenden Regeln der Wirtschaftsordnung, nach Jahrzehnten staatlicher Bevormundung sollten Privateigentum und Wettbewerb garantiert werden. Plötzlich setzten die Staatslenker auf die unternehmerischen Kräfte der breiten Bevölkerung, um Wachstum und Wohlstand für alle zu erreichen. Erstaunlicherweise wird diese in der modernen Zeitrechnung wohl einzigartige ordnungspolitische Revolution in Baumols Schriften so gut wie nicht behandelt. Könnte das daran liegen, dass sie einige Kernelemente seines Ansatzes in Frage stellt? Diese Frage möchte ich im Folgenden am Beispiel Russlands näher untersuchen.

Um die weitere Analyse zu fokussieren, seien die Schlüsselannahmen Baumols zunächst noch einmal zusammengefasst:

- (1) Unternehmerische Tätigkeit kann in „produktives“ oder „unproduktives“ Handeln unterteilt werden abhängig davon, in welchem Ausmaß es zur Steigerung des Sozialprodukts beiträgt (Baumol 1990, S. 897).
- (2) Die institutionellen Regeln, die die relativen Auszahlungen verschiedener unternehmerischer Handlungen bestimmen, ändern sich in Raum und Zeit gravierend (S. 899).
- (3) Der Bestand an Unternehmern und ihre Grundeinstellungen sind über verschiedene Gesellschaften in Zeit und Raum weitgehend konstant. Die grundsätzlichen unternehmerischen Motive und Fähigkeiten der Unternehmer sind gegeben (z. B. Innovationsfähigkeit, unternehmerisches Talent) (S. 897).
- (4) Änderungen der institutionellen Regeln in einer Gesellschaft gemäß (2) sind unabhängig von der relativen Bedeutung der verschiedenen Formen unternehmerischen Handelns gemäß (1).

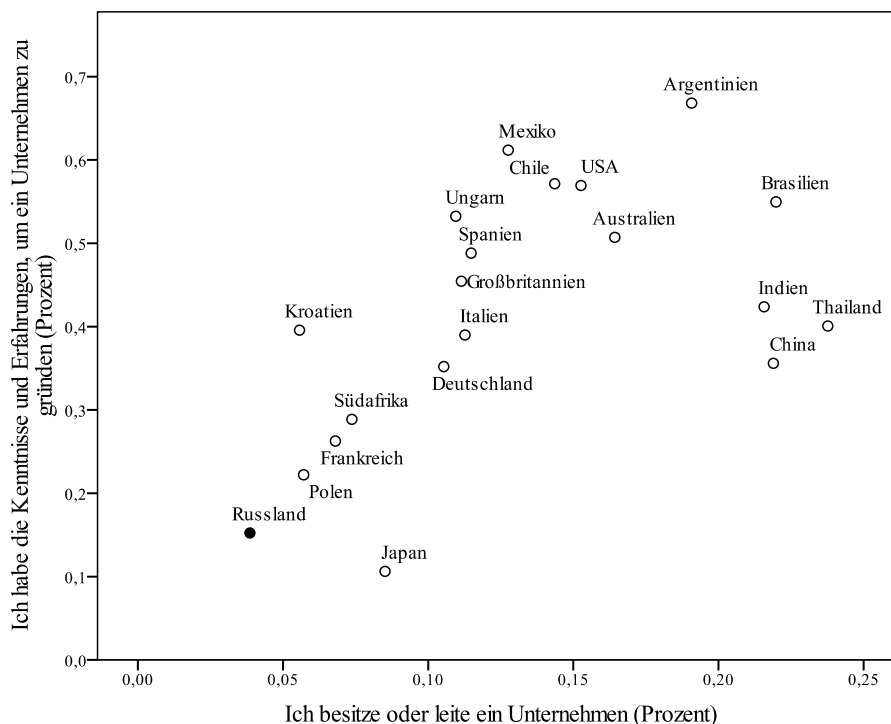
Aus diesen Annahmen leitet Baumol folgende Schlüsse ab: Gegeben (1) bis (3) unterscheiden sich die Wirtschaftsergebnisse verschiedener Länder in Abhängigkeit von den herrschenden Regeln in Raum und Zeit. Der Bestand an Unternehmern und ihre Motivation, gesellschaftlich produktiv oder unproduktiv tätig zu werden, können als Erklärungsgrund hierfür vernachlässigt werden (S. 909ff.). Gegeben (1) bis (4) kann ein wohlwollender politischer Gestalter über die Veränderungen von Regeln des unternehmerischen Handelns die Steigerung des Sozialprodukts einer Gesellschaft herbeiführen (S. 916ff.).

Wie zwingend ist diese Argumentation? Baumols (1990) Fallstudien belegen in erster Linie die (in ihrem Realitätsgehalt kaum zu bezweifelnden) Annahmen (1) und (2). Annahmen (3) und (4) werden jedoch lediglich postuliert oder stillschweigend unterstellt. Auf diese Schwäche weist Döring (2010) zu recht hin. Wie kritisch diese letzten beiden Annahmen im Fall der Wirtschaftstransformation Russlands waren, möchte ich im Folgenden prüfen.

## 2 Unternehmerverhalten in der russischen Bevölkerung im internationalen Vergleich

Die im Herbst 1991 unter Präsident Boris Jelzin eingeleitete „Schocktherapie“ der bis dato unter sowjetischen Vorzeichen organisierten Volkswirtschaft Russlands führte bekanntlich zu einer lang anhaltenden Wirtschaftskrise, die erst in den ersten Jahren der Amtszeit seines Nachfolgers Wladimir Putin allmählich überwunden wurde (vgl. im Folgenden Åslund 2007). Aber gerade der Umstand der raschen Einführung marktwirtschaftlicher Regeln kann als Überprüfung für Baumols Annahme (3) genutzt werden. Wenn wir davon ausgehen, dass das latent vorhandene Unternehmerpotenzial einer Gesellschaft nur durch entsprechende institutionelle Reformen aktiviert zu werden braucht, sollte am Ende dieser Reformen eine Unternehmerschicht entstanden sein, die anderen Volkswirtschaften mit ähnlichen Rahmenbedingungen entspricht. Tatsächlich verlief die russische Schocktherapie nach anfänglich drastischen Reformmaßnahmen schleppend, unvollkommen und teils chaotisch. Dennoch möchte ich zunächst fragen, wie es um die Verbreitung des Unternehmertums in der russischen Bevölkerung nach Abschluss der wichtigsten Reformen im internationalen Vergleich bestellt ist. Hierzu liefert Abbildung 1 einen anschaulichen Vergleich.

**Abbildung 1: Verbreitung von Unternehmern und unternehmerische Selbsteinschätzung im internationalen Vergleich**



Quelle: Global Entrepreneurship Monitor (2002).

Die Darstellung zeigt die Verbreitung von Unternehmern und die unternehmerische Selbsteinschätzung auf Basis einer international vergleichenden, repräsentativen Befragung von Erwachsenen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren. Die hier präsentierten Daten wurden im Jahr 2002 erhoben, also zu Beginn der Putin-Ära in Russland. Demnach besaßen oder leiteten zu diesem Zeitpunkt vier Prozent der befragten russischen Bürger ein Unternehmen – der niedrigste Wert unter allen beobachteten Ländern. In manchen asiatischen Ländern erreichte dieser Wert über 20 Prozent. 15 Prozent der Russen trauten sich zu, ein Unternehmen zu grün-

den. Dieser Wert wurde lediglich von Japan knapp unterschritten. In den lateinamerikanischen Ländern und den USA liegt er deutlich über 50 Prozent.<sup>1</sup>

Diese Daten stehen offenbar in deutlichem Widerspruch zu Baumols Annahme (3) von der Konstanz der Unternehmerschaft über verschiedene Länder hinweg. Allerdings bleibt einschränkend festzuhalten, dass das beobachtete Unternehmerverhalten das gemeinsame Ergebnis von vorhandenem „Unternehmergeist“ *und* den geeigneten Rahmenbedingungen ist, die diesen Unternehmergeist erst zur Wirkung kommen lassen. Sofern sich beides zwischen den Ländern unterscheidet, lassen sich aus Abbildung 1 keine eindeutigen Schlussfolgerungen hinsichtlich der unternehmerischen Grundeinstellungen ziehen. Andrei Shleifer (2005, S. 156ff.) hat als relevanten Vergleichsmaßstab für Russland andere sog. Schwellenländer wie Argentinien, Mexiko oder Südafrika ausgemacht. Auch im Vergleich zu diesen Ländern schneidet Russland im Hinblick auf die Verbreitung von Unternehmertum jedoch deutlich schwächer ab. Könnte es also länderspezifische Gründe für diesen Umstand geben?

Angesichts des enttäuschenden Verlaufs der Transformation in Russland hat sich in den letzten Jahren eine wirtschaftskulturelle Forschungsrichtung etabliert, die nach den „tieferen“ Ursachen der scheinbaren Unvereinbarkeit von Marktwirtschaft und russischer Kultur fragt (vgl. Höhmann 1999 sowie Zweynert und Goldschmidt 2006). Auf Basis einer weit ausholenden geschichtlichen Rückschau stellt Stefan Hedlund (2005) fest, dass die Herrschenden in Russland niemals unter dem Gesetz standen. Als Konsequenz entwickelten sich über Jahrhunderte hinweg eine Präferenz für personalisierte Wirtschaftsbeziehungen, ein schwach ausgeprägtes Verständnis für private Eigentumsrechte sowie eine ausufernde staatliche Bürokratie. Helmut Leipold (2006, S. 229) bezeichnet das aktuelle Wirtschaftssystem Russlands daher prägnant als „dominant informal organisierten Patronagekapitalismus“. In diesem spiegeln sich die historisch bestimmten hierarchischen Ordnungselemente in vertikalen Unternehmensverbänden und die stark egalitär geprägten Elemente der ehemaligen russischen Dorfgemeinschaften im Verhalten der „einfachen Bürger“ zueinander wider. Weder der prekäre Rechtsrahmen noch das dem individuellen Streben nach Wohlstand abträgliche Gleichheitsideal dürften historisch einen besonders fruchtbaren Nährboden für die Entwicklung von Unternehmergeist geboten haben. Über die Zeit hinweg hat sich diese eher unternehmerfeindliche Grundhaltung tief in den sozialen Normen und moralischen Werten der russischen Gesellschaft verankert. Daher spricht manches dafür, dass viele russische Bürger tatsächlich eine Abneigung gegen unternehmerisches Handeln haben, die stärker ausgeprägt ist als in anderen Staaten.

### 3 Politische Unternehmer im Transformationsprozess Russlands

Nun möchte ich mich der zweiten A-priori-Annahme Baumols zuwenden, der Frage nach der politischen Beeinflussbarkeit der institutionellen Regeln durch die Unternehmer selbst (4). Hans-Henning Schröder (1999) zufolge begegnete man im Russland der Jelzin-Ära im Wesentlichen drei verschiedenen Unternehmertypen (S. 166):

- (a) Ehemalige Sowjetmanager, die ihre Positionen in den (vormaligen) Staatsbetrieben sichern konnten,
- (b) die als sogenannte „Oligarchen“ international Aufmerksamkeit erregende kleine Gruppe der superreichen Wirtschaftseliten sowie
- (c) „klassische“ Unternehmer, die vorwiegend in klein- und mittelständischen Betrieben auf die Ergreifung von Marktchancen im Konsum- und Dienstleistungssektor abzielten.

---

<sup>1</sup> Wenig überraschend zeigt sich ein starker positiver Zusammenhang zwischen beiden Variablen. Der Korrelationskoeffizient der dargestellten Stichprobe liegt bei 0,55 und ist bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von fünf Prozent von Null unterschiedlich. Im Durchschnitt über alle Länder kommen auf einen Unternehmer etwa vier Bürger, die sich die Gründung eines Unternehmens zutrauen.

Die zuletzt genannte Gruppe passt am ehesten ins Konzept von Baumol, obwohl ein großer Teil dieser Individuen vermutlich aus reiner Überlebensnotwendigkeit zum Unternehmer wurde und auch aufgrund fehlender Managementkenntnisse kaum zu weitreichender Expansion und Innovation fähig war und ist.<sup>2</sup> Ihnen blieb nichts anderes übrig, als mit den von außen auf sie zukommenden institutionellen Änderungen in der Gesellschaft so gut wie möglich zu recht zu kommen. Die Gruppen der Sowjetmanager und der Oligarchen spielten im Transformationsprozess Russlands dagegen eine entscheidende politische Rolle, die ich nachfolgend in einigen groben Strichen darstellen möchte.

Bereits zum Ende der Sowjetunion hatten die Manager der Staatsbetriebe von den partiellen Reformen der Regierung profitiert. Die einsetzende Liberalisierung des Außenhandels erlaubte ihnen enorm gewinnbringende Arbitragegeschäfte, indem sie Rohstoffe zu subventionierten Preisen im Inland kauften und auf internationalen Märkten verkauften (vgl. Åslund 2007, S. 52ff.). Außerdem besaßen sie in einer Zeit zerfallender staatlicher Autorität eine vorzügliche politische Interessensvertretung. Da sie eine kleine Gruppe mit sehr homogenen Interessen darstellten, verfügten sie über eine schlagkräftige Organisation in Form verschiedener Industrieverbände. Im Rahmen der Massenprivatisierung der staatseigenen Unternehmen nach 1991 konnten sie diesen Vorteil voll zugunsten einer ihnen vorteilhaften Beeinflussung der Regeln ausspielen. Erklärtes Ziel der Privatisierung war es, die Produktionsentscheidungen zu entpolitisieren und die breite Bevölkerung am Produktionsvermögen zu beteiligen, um auf diese Weise politische Unterstützung für die anderweitig schmerzhaften Reformschritte zu gewinnen.<sup>3</sup> Die Staatsunternehmen waren zunächst in Aktiengesellschaften zu überführen, deren Anteile dann an die Arbeiter, die Unternehmensführer sowie externe Investoren vergeben werden sollten. Alleinige Zahlungsmittel für Unternehmensanteile waren spezielle Anteilscheine (Voucher), von denen jeder russische Bürger einen erhielt. Die ursprüngliche Regelung sah vor, ein Viertel der Anteile den Arbeitern ohne Bezahlung zuzuteilen, während die Manager lediglich fünf Prozent zum nominalen Buchwert kaufen durften (sog. Option 1). Dieses Verfahren konnte jedoch nicht gegen die politische Opposition der Manager durchgesetzt werden. Es gelang ihnen vielmehr, zwei weitere Privatisierungsoptionen zu erzwingen, die ihnen erhebliche Vorteile gewährten. Dies betraf insbesondere die Schaffung der später im Vollzug bedeutendsten Privatisierungsoption 2, nach der Manager gemeinsam mit den Arbeitern ein Recht auf 51 Prozent der Unternehmensanteile hatten. Weiterhin gab es keinerlei verpflichtende Anteilsvergabe an externe Investoren (vgl. McFaul 1995 und Boycko et al. 1995). In den Auktionen vor Ort gelang es den Managern oftmals, die Anteilscheine der Arbeiter günstig zu erwerben oder zumindest ihre Stimmrechte zu kontrollieren. Insofern verschaffte die politisch beeinflusste Privatisierungsgesetzgebung der Gruppe der ehemaligen Sowjetmanager quasi die vollständige Kontrolle über die russischen Großbetriebe (vgl. Åslund 2007, S. 137ff.). Im Gegensatz zu den politischen Absichten der russischen Führung verhinderte dieser Umstand speziell im Agrarsektor weitgehend die Dekollektivierung der ehemaligen Staatsgüter und Kolchosen (vgl. Petrick und Carter 2009).

Anfang 1996 wendete sich jedoch in den meisten Sektoren das Blatt zum Nachteil der Sowjetmanager. Es zeigte sich, dass sie kaum in der Lage waren, Großunternehmen unter marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu führen (Åslund 2007, S. 157ff.). Die von ihnen

---

<sup>2</sup> Ákos Róna-Tas (2002) bezeichnet diese Untergruppe dementsprechend als „push-driven“ Unternehmer, im Gegensatz zu den „echten“, aufgrund von Opportunitäten handelnden Unternehmern, die er „pull-driven“ nennt. Erstere identifiziert er mit „Würmern“, letztere mit „Raupen“ – sie können sich im Gegensatz zu den ersteren noch zu Schmetterlingen entwickeln. Seiner Einschätzung nach überwiegen in den Transformationsländern die „Würmer“ bei Weitem. Alexei Yurchak (2002) hingegen zeigt, wie bereits die „letzte sowjetische Generation“, d. h. die nach ca. 1965 Geborenen, von einem zunehmenden Individualismus und unideologischen Pragmatismus geprägt war, der ihnen den Einstieg ins postsowjetische Unternehmertum erleichterte.

<sup>3</sup> Vgl. zu den möglichen Privatisierungsstrategien und deren Bewertung Boycko et al. (1995).

maßgeblich mit gesteuerte Privatisierung hatte ein von Baumol als zentral angesehenes Ziel institutioneller Reformen nämlich verfehlt: sie hatte die Produktivität der Unternehmen nicht erhöht. Aus diesem Grund gewannen nun die sog. Oligarchen an wirtschaftlichem Einfluss. Ihre wesentlichen Kennzeichen waren Opportunismus, Innovationsfreudigkeit und eine exzellente Hochschulbildung. Unter anderem mit dem Handel von Staatsanleihen hatten sie in kurzer Zeit einen Reichtum erzielt, der es ihnen erlaubte, nahezu die Hälfte der russischen Großunternehmen zu erwerben (Åslund 2007, S. 158). Sie waren unter den Bedingungen der russischen Volkswirtschaft erheblich bessere Unternehmensführer als die Sowjetmanager. Ein weiteres wesentliches Merkmal war, dass sie vorzügliche Verbindungen zu Präsident Jelzin pflegten. Im Laufe des Jahres 1996 hatte sich offenbar eine Gruppe von sieben Oligarchen geformt, die sich regelmäßig mit dem Präsident trafen.<sup>4</sup> Internationales Aufsehen erregten vor allem zwei durch diese Gruppe kontrollierte Aktionen: die sog. Kredite-für-Anteile-Privatisierung (loans-for-shares) und der Präsidentschaftswahlkampf 1996. Im Rahmen der Kredite-für-Anteile-Privatisierung gelang es einigen der Oligarchen, bis dato noch in Staats-hand befindliche, lukrative Konzerne aus dem Rohstoffsektor zu übernehmen. Externe Investoren außerhalb der Gruppe der Oligarchen waren von vornherein ausgeschlossen und die Preise wurden politisch auf ein sehr niedriges Niveau festgelegt (Åslund 2007, S. 161ff.). Diese Übernahmen hatten den Charakter eines Paradigmenwechsels. Fortan waren kapitalstarke Neu-Unternehmer in der Lage, Sowjetmanager aus den Unternehmen zu verdrängen. Die mit westlichen Methoden geführte, letztlich erfolgreiche Kampagne Jelzins im Präsidentschaftswahlkampf finanzierten weitgehend die Oligarchen, die eine Rückkehr reaktionär-kommunistischer Kräfte fürchteten. Angeblich war die Höhe der Kosten mit derjenigen des Wahlkampfes von George W. Bush im Jahr 2004 vergleichbar (Åslund 2007, S. 167).

Die Vormacht der Kerngruppe der sieben Oligarchen währte nur bis zu einem z. T. blutig ausgetragenen Kampf um die wirtschaftliche Vormachtstellung innerhalb der Gruppe im Jahr 1997, dem sog. Bankenkrieg (Åslund 2007, S. 169ff.). Im Zuge der russischen Finanzkrise vom August 1998 wurden viele ihrer Unternehmen geschwächt. Doch rückten weitere Unternehmensführer ähnlichen Typs nach, die eine neue, bis heute maßgebliche Schicht der russischen Kapitalisten etablierten. Während ihr politischer Einfluss unter Putin zumindest weniger offensichtlich erscheint,<sup>5</sup> wird ihr unternehmerischer Erfolg von westlichen Beobachtern durchaus gewürdigt (vgl. Åslund 2007, S. 185ff., und Shleifer 2005, S. 166ff.). Vielfach erst Anfang Vierzig und gut gebildet, investieren sie ihr im Finanzsektor erworbenes Vermögen in russische Großbetriebe, die anschließend oftmals erstaunliche Wachstums- und Modernisierungsraten aufweisen. Als Antwort auf den oben erwähnten schwachen staatlichen Rechtsrahmen bilden sie stark vertikal integrierte Konzernstrukturen, in denen hauseigene Regeln herrschen und private Sicherheitskräfte für Recht und Ordnung sorgen. Im Gegensatz zu vielen mittel- und osteuropäischen Ländern ist es in Russland gelungen, die staatseigenen Unternehmen letztlich an einheimische Eigentümer zu verkaufen, die sie vielfach erfolgreich wiederbelebt haben.

#### 4 Ein „normales“ Land?

Der Fall Russland wirft ein differenziertes Licht auf die Hypothesen Baumols von der Steuerbarkeit unternehmerischen Handelns zum Wohle der Gesellschaft. Zahlreiche Hinweise sprechen dafür, dass das unternehmerische Potenzial des Landes zu Beginn der Transformation

<sup>4</sup> Zur Bedeutung politischer Netzwerke in der russischen Volkswirtschaft der Jelzin-Ära vgl. ausführlich Pleines (2003).

<sup>5</sup> So wird der Prozess gegen den vormaligen Ölonternehmer Michail Chodorkovskij als Warnung Putins an die Wirtschaftselite interpretiert, sich nicht in politische Angelegenheiten einzumischen, vgl. Åslund (2007, S. 234ff.).



eben nicht ohne Weiteres mit dem in anderen Ländern vergleichbar war. Der Transformationsprozess selbst brachte eine neue, kleine Schicht oligarchischer Kapitalisten hervor, die die institutionellen Regeln aktiv zu ihren Gunsten zu beeinflussen wussten. Andererseits verfügten sie auch über Unternehmerfähigkeiten wie Innovationsbereitschaft und Risikofreude, die Baumol für gesellschaftlich so wertvoll ansieht. Die von ihnen erfolgreich geführten Unternehmen haben zweifellos zum wachsenden Volkseinkommen Russlands der vergangenen Jahre beigetragen. In bemerkenswertem Gegensatz zum Ansatz Baumols sind es im russischen Kontext jedoch oftmals *die Unternehmer selbst*, die innerhalb ihres Einflussbereichs Regeln setzen und durchsetzen, um die Produktivität innerhalb ihrer Industrieverbände zu steigern.

Shleifer (2005) hat Russland im Vergleich zu vielen anderen Schwellenländern einprägsam als „normales Land“ bezeichnet. Trotz aller länderspezifischer Eigenheiten trifft es wohl zu, dass sich in diesen Ländern wirtschaftliche Wachstumsphasen oft mit Krisen abwechseln, dass die Wirtschaftseliten maßgeblichen Einfluss auf die Politik haben und dass die Grenzen zwischen Autokratie und demokratischer Mitbestimmung immer wieder neu ausgehandelt werden. Institutionelle Reformen sind unter diesen Bedingungen einem komplexen politischen Prozess unterworfen, der mit erheblichen, dann oft länderspezifischen Unsicherheiten befrachtet ist. Diese Dimension blendet Baumol in seinen Schriften weitgehend aus.<sup>6</sup> Können wir für die Politikberatung in Schwellenländern dennoch etwas von ihm lernen? Letztlich ist es nur den russischen Unternehmern selbst gelungen, ihre Industrien wieder an die internationale Wettbewerbsfähigkeit heranzuführen. Dieser Umstand spricht dafür, dass es gerade auch in Schwellenländern wie Russland einer tiefgreifenden Kenntnis der nationalen Bedingungen bedarf, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein und um relevanten wirtschaftspolitischen Rat-schlag geben zu können. Argumente wie die von Baumol (1990) liefern wichtige Grundeinsichten. Es kann jedoch angesichts des Befundes zu Russland nicht völlig erstaunen, dass die Schwellenländer in Baumols et al. (2007) Monografie über die globalen Formen des Kapitalismus die einzige Ländergruppe darstellen, der er kein eigenes Kapitel mit Empfehlungen widmet.

## Literatur

- Åslund, A. (2007): *Russia's capitalist revolution, Why market reform succeeded and democracy failed*, Washington.
- Baumol, W. J. (1990): Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive, in: *Journal of Political Economy* 98, S. 893-921.
- Baumol, W. J. (2010): *The microtheory of innovative entrepreneurship*, Princeton.
- Baumol, W. J., Litan, R. E., Schramm, C. J. (2007): *Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity*, New Haven.
- Boycko, M., Shleifer, A., Vishny, R. (1995): *Privatizing Russia*, Cambridge.
- Döring, T. (2010): William Baumol und die gesellschaftliche Allokation unternehmerischen Handelns, Tagungsbeitrag „William Baumols Markttheorie unternehmerischer Innovation“, Lutherstadt Wittenberg, 6. – 8. September 2010.
- Global Entrepreneurship Monitor (2002): GEM 2002 APS Global - National Level Data, Datensatz verfügbar auf <http://www.gemconsortium.org/>, Zugriff 20.08.2010.
- Hedlund, S. (2005): *Russian path dependence*, London.

---

<sup>6</sup> Baumol veröffentlichte den Text des 1990er Artikels nach zwanzig Jahren ein weiteres Mal (Baumol 2010, Kapitel 9 und 10). Im vorletzten Kapitel dieses Buches geht er auf mögliche Rückkopplungen zwischen Unternehmertum und Institutionen im Sinne einer zweiseitigen Beziehung ein (S. 173), die zeigen, dass er sich der Grenzen seines ursprünglichen Ansatzes bewusst ist.

- 
- Höhmann, H. H. (Hrsg.) (1999): Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation, Bremen.
- Leipold, H. (2006): Kulturvergleichende Institutionenökonomik, Studien zur kulturellen, institutionellen und wirtschaftlichen Entwicklung, Stuttgart.
- McFaul, M. (1995): Agency Problems in the Privatization of Large Enterprises in Russia, in: McFaul, M., Perlmutter, T. (Hrsg.): Privatization, conversion, and enterprise reform in Russia, Boulder, S. 39-55.
- Petrick, M., Carter, M. R. (2009): Critical Masses in the Decollectivisation of Post-Soviet Agriculture, in: *European Review of Agricultural Economics* 36, S. 231-252.
- Pleines, H. (2003): Wirtschaftseliten und Politik im Russland der Jelzin-Ära (1994 - 99), Münster.
- Róna-Tas, Á. (2002): The Worm and the Caterpillar, The Small Private Sector in the Czech Republic, Hungary, and Slovakia, in: Bonnell, V. E.; Gold, T. B. (Hrsg.): The new entrepreneurs of Europe and Asia, Patterns of business development in Russia, Eastern Europe and China, Armonk, S. 39-65.
- Schröder, H.-H. (1999): Rußlands „Oligarchen“ als Akteure im Transformationsprozeß, Bemerkungen zur Rolle „politischer Unternehmer“ im System Jelzin, in: Höhmann, H. H. (Hrsg.): Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation, Bremen, S. 163-176.
- Shleifer, A. (2005): A normal country, Russia after communism, Cambridge.
- Yurchak, A. (2002): Entrepreneurial Governmentality in Postsocialist Russia, A Cultural Investigation of Business Practices, in: Bonnell, V. E.; Gold, T. B. (Hrsg.): The new entrepreneurs of Europe and Asia, Patterns of business development in Russia, Eastern Europe and China, Armonk, S. 278-324.
- Zweynert, J., Goldschmidt, N. (2006): The two transitions in Central and Eastern Europe as processes of institutional transplantation, in: *Journal of Economic Issues* 40, S. 895-918.

**DISCUSSION PAPERS  
DES LEIBNIZ-INSTITUTS FÜR AGRARENTWICKLUNG  
IN MITTEL- UND OSTEUROPA (IAMO)**

**DISCUSSION PAPERS  
OF THE LEIBNIZ INSTITUTE OF AGRICULTURAL DEVELOPMENT  
IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE (IAMO)**

- No. 108 BRUISCH, K. (2007):  
Entwicklungstendenzen landwirtschaftlicher Familienbetriebe in Russland seit 1990
- No. 109 HOCKMANN, H., PIENIADZ, A., GORAJ, L. (2007):  
Modeling heterogeneity in production models: Empirical evidence from individual farming in Poland
- No. 110 BROMLEY, D. W. (2007):  
Evolutionary institutional change for sustainable rural livelihoods in Central and Eastern Europe
- No. 111 МАКАРЧУК, О., ХОКМАНН, Х., ЛИСИТЦА, А. (2007):  
Экономический анализ биоэнергетики, как источника доходов аграрных предприятий
- No. 112 SCHNICKE, H., HAPPE, K., SAHRBACHER, C. (2007):  
Structural change and farm labour adjustments in a dualistic farm structure: A simulation study for the Region Nitra in southwest Slovakia
- No. 113 BUCHENRIEDER, G., MÖLLERS, J., HAPPE, K., DAVIDOVA, S., FREDRIKSSON, L., BAILEY, A., GORTON, M., KANCS, D'A., SWINNEN, J., VRANKEN, L., HUBBARD, C., WARD, N., JUVANČIČ, L., MILCZAREK, D., MISHEV, P. (2007):  
Conceptual framework for analysing structural change in agriculture and rural livelihoods
- No. 114 ЛЕВКОВИЧ, И., ХОКМАНН, Х. (2007):  
Международная торговля и трансформационный процесс в агропродовольственном секторе Украины
- No. 115 ČECHURA, L. (2008):  
Investment, credit constraints and public policy in a neoclassical adjustment cost framework
- No. 116 FRITZSCH, J. (2008):  
Applying fuzzy theory concepts to the analysis of employment diversification of farm households: Methodological considerations
- No. 117 PETRICK, M. (2008):  
Landwirtschaft in Moldova
- No. 118 SROKA, W., PIENIADZ, A. (2008):  
Rolnictwo obszarów górskich Bawarii przykładem dla Karpat polskich?  
Studium porównawcze

- No. 119 MEYER, W., MÖLLERS, J., BUCHENRIEDER, G.: (2008):  
Does non-farm income diversification in northern Albania offer an escape from rural poverty?
- No. 120 WEITZEL, E.-B., KESKIN, G., BROSIG, S. (2008):  
Der türkische Tomatensektor – Regionale Gesichtspunkte und räumliche Marktintegration
- No. 121 SALASAN, C., FRITZSCH, J. (2008):  
The role of agriculture for overcoming rural poverty in Romania
- No. 122 SROKA, W., HAPPE, K. (2009):  
Vergleich der Berglandwirtschaft in Polen und Deutschland
- No. 123 SROKA, W., HAPPE, K. (2009):  
Förderung der Entwicklung des Ländlichen Raumes in Polen und Bayern
- No. 124 MÖSER, N. (2009):  
Untersuchung der Präferenzen russischer Fachbesucher für ausgewählte Messeleistungen
- No. 125 PAVLIASHVILI, J. (2009):  
Servicekooperativen – Ein Modell für die georgische Landwirtschaft?
- No. 126 WANDEL, J. (2009):  
Agroholdings and clusters in Kazakhstan's agro-food sector
- No. 127 ШАЙКИН, В. В., ВАНДЕЛЬ, Ю. (2009):  
Развитие учения о сельскохозяйственных рынках в России в XVIII-XX веках
- No. 128 WANDEL, J., ВАНДЕЛЬ, Ю. (2010):  
The cluster-based development strategy in Kazakhstan's agro-food sector: A critical assessment from an "Austrian" perspective
- No. 129 MÖLLER, L., HENTER, S. H., KELLERMANN, K., RÖDER, N., SAHRBACHER, C., ZIRNBAUER, M. (2010):  
Impact of the introduction of decoupled payments on functioning of the German land market. Country report of the EU tender: "Study on the functioning of land markets in those EU member states influenced by measures applied under the common agricultural policy"
- No. 130 WOLZ, A., BUCHENRIEDER, G., MARKUS, R. (2010):  
Renewable energy and its impact on agricultural and rural development: Findings of a comparative study in Central, Eastern and Southern Europe
- No. 131 KOESTER, U., PETRICK, M. (2010)  
Embedded institutions and the persistence of large farms in Russia
- No. 132 PETRICK, M. (2010)  
Zur institutionellen Steuerbarkeit von produktivem Unternehmertum im Transformationsprozess Russlands

Die Discussion Papers sind erhältlich beim Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO) oder im Internet unter <http://www.iamo.de>.

The Discussion Papers can be ordered from the Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO). Use our download facility at <http://www.iamo.de>.