

Bohle, Dorothee

Working Paper

Governance im Spätsozialismus: Die Herausbildung hybrider Koordinationsformen und informeller Vernetzungen in Ungarn und Polen in den achtziger Jahren

WZB Discussion Paper, No. FS I 96-102

Provided in Cooperation with:

WZB Berlin Social Science Center

Suggested Citation: Bohle, Dorothee (1996) : Governance im Spätsozialismus: Die Herausbildung hybrider Koordinationsformen und informeller Vernetzungen in Ungarn und Polen in den achtziger Jahren, WZB Discussion Paper, No. FS I 96-102, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), Berlin

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/44056>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

discussion paper

WZB

WISSENSCHAFTSZENTRUM BERLIN
FÜR SOZIALFORSCHUNG

SOCIAL SCIENCE RESEARCH
CENTER BERLIN

FS I 96 - 102

Governance im Spätsozialismus.

Die Herausbildung hybrider Koordinations-
formen und informeller Vernetzungen in
Ungarn und Polen in den achtziger Jahren

Dorothee Bohle

Mai 1996
ISSN Nr. 1011-9523

**Research Area:
Labour Market and
Employment**

**Forschungsschwerpunkt:
Arbeitsmarkt und
Beschäftigung**

**Research Unit:
Organization and
Employment**

**Abteilung:
Organisation und
Beschäftigung**

ZITIERWEISE / CITATION

Dorothee Bohle

Governance im Spätsozialismus.

Die Herausbildung hybrider Koordinationsformen und informeller Vernetzungen in Ungarn und Polen in den achtziger Jahren

Discussion Paper FS I 96 - 102

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung 1995

Forschungsschwerpunkt:

Arbeitsmarkt und
Beschäftigung

Research Area:

Labour Market and
Employment

Abteilung:

Organisation und
Beschäftigung

Research Unit:

Organization and
Employment

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung
Reichpietschufer 50
D-10785 Berlin

Zusammenfassung

In der Transformationsforschung wird vielfach davon ausgegangen, daß die gegenwärtigen Umbruchprozesse in Zentral- und Osteuropa ihren Ausgangspunkt im Jahre 1989 nahmen. Im vorliegenden Papier wird demgegenüber am ungarischen und polnischen Beispiel gezeigt, daß die Grundlagen der „großen Transformation“ spätestens in den frühen 80er Jahren gelegt worden sind. Mit der Einführung marktsozialistischer Reformpolitiken vollzogen beide Länder eine Abkehr vom klassischen Staatssozialismus. In der Folge bildeten sich gemischte Wirtschaftssysteme heraus, die als Koexistenz unterschiedlicher Teilökonomien mit jeweils eigenen Formen ökonomischer Governance beschrieben werden können.

Die Reformen der wirtschaftlichen Steuerung des staatlichen Sektors setzten auf eine Verbindung von plan- und marktförmigen Elementen. Der Übergang zu indirektmonetären Lenkungsmechanismen begünstigte allerdings weniger eine Gewinnorientierung der einzelnen Unternehmen als vielmehr deren Wettlauf um Subventionen und Prämien. Dieser Wettlauf wurde im Rahmen von Aushandlungsprozessen und informellen Verflechtungszusammenhängen zwischen dem Management staatlicher Betriebe und den übergeordneten Behörden entschieden.

Die Reformpolitiken zielten weiterhin auf die partielle Legalisierung der zweiten Wirtschaft. Dies führte nicht zu der Herausbildung eines marktförmig koordinierten privatwirtschaftlichen Sektors, sondern förderte hybride Organisations- und Vernetzungsformen zwischen der ersten und der zweiten Wirtschaft, die die Formen von „Intrapreneurship“ oder industriellen Netzwerken annahmen.

Parallel zur Legalisierung der zweiten Wirtschaft war ein Anstieg halb- bis illegaler Tätigkeiten zu beobachten, die im wesentlichen auf die Umverteilung und die private Aneignung staatlicher Ressourcen zielten. Die Governance in diesem wirtschaftlichen Segment war dadurch gekennzeichnet, daß die Akteure nicht auf externe (staatliche) Institutionen zurückgreifen konnten, um die Transaktionen abzusichern. Die Beziehungen zwischen den wirtschaftlichen Akteuren beruhten daher in starkem Maße auf persönlichen Bindungen.

Die Koexistenz unterschiedlicher Governance-Mechanismen und die Informalisierung wirtschaftlicher Beziehungen können als spezifisches historisches Erbe gewertet werden, an das die Akteure in den ungarischen und polnischen postsozialistischen Transformationsprozessen anknüpfen. Die gegenwärtigen Umbruchprozesse sind damit nicht, wie es vielfach geschieht, mit der Einführung von marktwirtschaftlichen Systemen nach westlichem Vorbild gleichzusetzen. Die Analyse der Verbindung des historischen Erbes mit den Transformationsstrategien legt vielmehr nahe, daß sich Eigenheiten osteuropäischer Entwicklungsmuster herausbilden.

Abstract

The current transformation in Central and Eastern Europe is widely regarded as a process which began in 1989. By contrast, this paper demonstrates on the basis of the Hungarian and Polish experiences that the foundations of the "Great Transformation" were laid at latest at the beginning of the eighties. The introduction of market socialist reforms in both countries led to the development of mixed economies which can be described as a coexistence of different subeconomies, each of them generating its own forms of economic governance.

The regulation of the state-owned sector can be described as a mixture of elements of plans and markets. Rather than leading to profit orientated economic behaviour on the part of the enterprises, the transition to indirect-monetary forms of regulation led to a race for subsidies and bonuses. This race was decided within the framework of bargaining processes and informal links between the managers of the state-owned enterprises and the higher authorities.

The market socialist reforms also aimed at a partial legalization and strengthening of the second economy. This did not, however, result in the development of a private sector governed by market mechanisms. Rather it led to the formation of hybrid organizational forms and interorganizational links between the first and second economy. These links took the forms of „intrapreneurship“ and industrial networks.

At the same time, a rise of semi-legal and illegal activities could be observed. These activities aimed mainly at the redistribution and private appropriation of state-owned resources. Because of the absence of external institutions securing the transactions in this economic segment, the governance mechanism relied on personal links and relations.

The coexistence of different governance mechanisms and the informalization of economic relations may be regarded as specific historical heritages which constitute assets in the Hungarian and Polish post-socialist period. Thus, rather than conceiving of the current economic change in terms of transition to market economies according to the western model, analysis should focus on the articulation of the historical heritage and the transformation strategies. Such an analysis might suggest that the Eastern European countries follow their own characteristic path of development.

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1. Einleitung	1
2. Die Verbindung von Plan und Markt im staatlichen Sektor	4
2.1 Ungarn: Die Herausbildung clanförmiger Beziehungen.....	5
2.2 Polen: Das Fortdauern klientelistischer Beziehungen	8
2.3 Fazit.....	13
3. Die partielle Legalisierung der zweiten Wirtschaft	14
3.1 Verbrauchermärkte als traditionelles Operationsfeld der zweiten Wirtschaft.....	14
3.1.1 Ungarn: Abkehr von der Subsistenzproduktion	14
3.1.2 Polen: Duale Verbrauchermärkte	16
3.2 Industrielle Produktion als neues Operationsfeld der zweiten Wirtschaft	17
3.2.1 Ungarn: Das System interner Kontrakte	17
3.2.2 Polen: Ansätze industrieller Netzwerke	20
3.3 Fazit.....	22
4. Das Überdauern der Untergrund-Ökonomie	23
4.1 Governing subsistence: wechselseitige Unterstützung.....	25
4.2 Governing the moonlighting economy: informelle Verträge	26
4.3 Governing the criminal economy: Schwarzmärkte und Korruption	27
4.4 Fazit.....	29
5. Schlußbemerkungen: Hybride Governance-Mechanismen und informelle Vernetzungen als Ressourcen für Transformationsprozesse?	29
6. Literatur	34

1. Einleitung

In der Transformationsforschung deutet sich ein Perspektivwechsel an. Lange Zeit galt das Jahr 1989 als die „Stunde Null“, in der der Staatssozialismus zusammenbrach und damit der Weg frei war für den radikalen Aufbruch in die Marktwirtschaft. Diese Interpretation hat ihre Grundlage in der ersten Phase der osteuropäischen Umbruchprozesse. Für die meisten Reform-Eliten stand das Ziel der Transformationsprozesse bereits fest: Es galt, auf den Trümmern des Staatssozialismus möglichst rasch demokratisch verfaßte Marktwirtschaften nach westlichem Vorbild zu errichten. Den Reformeliten zur Seite standen Heerscharen westlicher Berater, die ihre einmalige Chance darin sahen, die unverhoffte Situation in Osteuropa als Experimentierfeld für neoliberale Masterpläne zu nutzen. Fundiert wurde das Bild des radikalen Neuanfangs von Transformationstheorien neoklassischer und modernisierungstheoretischer Natur, deren Anziehungskraft auf dem Versprechen eines universellen Entwicklungsmusters beruhte. Voraussetzung für die Entfaltung dieser universellen Entwicklungslogik allerdings - so die Argumentation - sei das konsequente Aufräumen mit der Vergangenheit. Entsprechend begründeten diese Theorien Reformstrategien, die auf die radikale Zerstörung noch bestehender Machtstrukturen, Verflechtungszusammenhänge und Korporatismen und auf die spontane Neuordnung der nunmehr atomisierten Individuen um die Institutionen der Marktwirtschaft setzten.¹

Der reale Verlauf der Transformationsprozesse stellt jedoch die Machbarkeit eines radikalen Neuanfangs mittels eines von oben gesteuerten Systemwechsels ernsthaft in Frage. Zu bedeutend und anpassungsfähig erscheinen langfristig gewachsene Akteurskonstellationen und Organisationsformen, als daß sie sich schlicht durch eine Schocktherapie hinwegfegen oder durch die Einführung neuer Institutionen verdrängen lassen würden. Statt der erwarteten Konvergenz an das westliche Muster sind mittlerweile vielmehr Eigentümlichkeiten eines östlichen Musters der Entwicklung zu beobachten, wie sie in Konzepten vom „rekombinierten Eigentum“ (Stark) oder dem „Mafia-Kapitalismus“ zum Ausdruck kommen. Um die Gegenwart zu verstehen und zukünftige Entwicklungschancen der Transformationsökonomien zutreffender einschätzen zu können, öffnet daher die Transformationsforschung ihren Blick für die historischen Ausgangsbedingungen, für die Hinterlassenschaften des realen Sozialismus.

¹ Zu einer Diskussion der Thesen neoliberaler und modernisierungstheoretischer Ansätze in der Transformationsforschung vgl. insbesondere Müller (1991, 1995), Hübner (1994).

Auf die Beharrungskräfte dieser Hinterlassenschaften machen insbesondere die Vertreter des evolutionsökonomischen Ansatzes seit längerem aufmerksam (vgl. insbesondere Murell (1992), Poznanski (1993)). In ihrer Sichtweise verlaufen ökonomische Wandlungsprozesse pfadabhängig, d.h. zukünftige Entwicklungsoptionen werden durch bestehende Organisationsformen und institutionelle Arrangements begrenzt. Für die Transformationsökonomien heißt dies, daß die ererbten Organisationsformen und Routinen die Entwicklung in Richtung Marktwirtschaft blockieren können, da sie das Ergebnis von Selektionsprozessen unter den Bedingungen des staatssozialistischen Systems darstellen. Vor das Dilemma gestellt, daß einerseits in den Transformationsprozessen auf das Kapital der ererbten Organisationsformen und Routinen nicht verzichtet werden kann, da dieses nach wie vor einen Großteil der gesellschaftlichen Ressourcen an sich bindet, und andererseits dieses Kapital bei einer zu radikalen Veränderung des ökonomischen Umfeldes zerstört zu werden droht, plädieren die Evolutionsökonomien für eine zweigleisige Transformationsstrategie. Durch graduelle Reformen soll einerseits ein Anpassungsprozeß der alten Organisationsstrukturen an die Erfordernisse eines marktwirtschaftlichen Systems ermöglicht werden. Andererseits soll insbesondere die Herausbildung neuer Organisationsstrukturen gefördert werden. Neu entstehende private Unternehmen, so die Argumentation, seien in jedem Fall besser in der Lage, auf die Anforderungen eines marktwirtschaftlichen Umfeldes zu reagieren.

Eine etwas andere Sichtweise auf die Bedeutung der historischen Hinterlassenschaften für den postsozialistischen Transformationsprozeß entwickelte der Soziologe David Stark.² Auch er geht von der Pfadabhängigkeit ökonomischer Entwicklungen aus. Für ihn stellt die historische Erbschaft jedoch kein Blockademoment dar, welches die notwendigen Anpassungsprozesse an ein neues Umfeld verhindert. Stark richtet sein Augenmerk dabei allerdings weniger auf diejenigen Organisationsformen und Routinen, die den offiziell vorgeschriebenen Mustern bürokratischer Koordination entsprachen. Er betont vielmehr, daß sich unter den staatssozialistischen Systemen eine Vielfalt unterschiedlicher, auf Gegenseitigkeit beruhender oder marktförmiger Parallelstrukturen herausgebildet hatten. Diese historische Hinterlassenschaften, wie bruchstückhaft und fragmentarisch sie auch immer gewesen sein mögen, stellen für ihn den Anknüpfungspunkt, die Ressourcen für *transformatorische Praktiken* dar. Transformation in dieser Perspektive ist also kein Neuaufbau auf den Ruinen, sondern vielmehr ein Prozeß der *bricolage* mit den Ruinen des zerfallenen Staatssozialismus.

Das folgende Papier ist ein erster Beitrag im Rahmen eines Forschungsprojektes, welches, an die Einsichten der evolutionsökonomischen Ansätze und der Thesen von Stark anknüpfend, nach der Bedeutung, den Entwicklungspo-

² Vgl. Stark (1990, 1992, 1994, 1995).

tentialen und Blockademöglichkeiten der unterschiedlichen bereits unter dem Staatssozialismus entwickelten Formen formeller und informeller Organisationen und Netzwerke im ungarischen und polnischen Transformationsprozeß fragt. Gerade die Entwicklungen in diesen beiden Ländern verdeutlichen, wie verfehlt eine Interpretation der Transformationsprozesse ist, die erst im Jahre 1989 ansetzt. Die Grundlage der "großen Transformation" - so die These - wurde bereits mit den marktsozialistischen Reformen gelegt, die in Ungarn Ende der 60er Jahre und in Polen Anfang der 80er Jahre eingeleitet wurden.

Das zentrale Anliegen des vorliegenden Papiers ist es, die Organisationsformen und Koordinierungsmechanismen zwischen den wirtschaftlichen Akteuren zu rekonstruieren, wie sie sich als Folge der marktsozialistischen Reformen herausgebildet haben. Gerade weil es Anhaltspunkte dafür gibt, daß diese Hinterlassenschaften wichtig sind, und weil sie sich nicht umstandslos von einer neuen Ordnung ersetzen lassen, ist es notwendig, ihre Spezifika zu untersuchen.

Untersuchungsleitend ist die These, daß die marktsozialistischen Reformen in beiden Ländern dazu führten, daß das ökonomische System nicht mehr um eine einheitliche Logik des Planes herum organisiert war. An deren Stelle trat die Koexistenz und Vermischung unterschiedlicher Handlungslogiken und Koordinierungsformen. Zur Identifizierung dieser unterschiedlichen Handlungslogiken und Koordinierungsformen knüpft dieser Beitrag an eine auf der intermediären Ebene angesiedelte sozioökonomische Forschungsperspektive an, wie sie im Rahmen der Governance- und Netzwerkforschung entwickelt worden ist. Im Mittelpunkt des Interesses stehen die organisatorischen Formen, interorganisatorischen Beziehungen und (extra)ökonomischen Institutionen, die die ökonomischen Prozesse koordinieren. Diese Koordinierungslogiken - oder Governance-Mechanismen - können konzipiert werden als Systeme von Regeln, Prozeduren und Normen, welche das Eigentum über die Produktionsmittel definieren, die Transaktionen regulieren und die Allokation von Ressourcen und Informationen steuern.³

Auf der Grundlage dieser Bestimmung lassen sich in beiden Ländern drei „Teilökonomien“ unterscheiden, die je spezifische Governance-Mechanismen hervorgebracht haben.

Dominierend war die reformierte staatliche Wirtschaft. Im ersten Teil des Papiers soll gezeigt werden, daß die Verbindung von plan- und marktförmigen Elementen in der wirtschaftlichen Steuerung zu einer Schwächung formaler, allgemeingültiger Regelungen und festgelegter Kompetenzen führte und damit die Genese informeller Verflechtungszusammenhänge zwischen den staatlichen Betrieben und übergeordneten Behörden förderte.

³ Zu den theoretischen Konzepten der Governance-Ansätze vgl. Hollingsworth et. al (1994), Lindberg (1991), Jessop, (1995), zur Netzwerkforschung insbesondere Grabher (1993).

Neben der staatlichen Wirtschaft entwickelte sich ein wichtiges Segment wirtschaftlicher Aktivitäten in der "zweiten Wirtschaft". Allgemein definiert können unter die zweite Wirtschaft all diejenigen Aktivitäten subsumiert werden, die dem offiziellen und dominanten Modus ökonomischer Organisation widersprechen (vgl. Los 1990). Damit fallen unter die zweite Wirtschaft so unterschiedliche Aktivitäten wie die offiziell registrierter Privatunternehmen oder die unregistrierter Anbieter von Dienstleistungen oder auch die illegale Vermarktung von Produkten.

Das Spezifische an den ungarischen und polnischen Reformen war die partielle Legalisierung von Aktivitäten der zweiten Wirtschaft und der Versuch, diese enger an die erste Wirtschaft zu binden. In der Folge entstanden „hybride“ Organisations- und Vernetzungsformen zwischen der ersten und der zweiten Wirtschaft (Teil 2).

Allerdings konnten die Reformpolitiken ein Anwachsen auch der halb- bis illegalen zweiten Wirtschaft nicht verhindern. In Anlehnung an Staniskis (1992, hier referiert in Tatur 1995) kann diese Teilökonomie als eine Ökonomie der spontanen „Privatisierung“ auf allen Ebenen der Hierarchie bezeichnet werden, die aus der undefinierbarkeit der Verfügungsrechte über das staatliche Eigentum ihre Ressourcen bezieht. Dieses Segment der Ökonomie zielte im wesentlichen auf die Umverteilung und private Aneignung staatlicher Ressourcen. Es wurde maßgeblich durch personale Verflechtungszusammenhänge reguliert (Teil 3).

2. Die Verbindung von Plan und Markt im staatlichen Sektor

Ungarn vollzog mit der Einführung des Neuen Ökonomischen Mechanismus 1968 einen entscheidenden Schritt in der Abkehr vom klassischen sozialistischen System. Damit reagierte die Regierung auf eine lange Phase ökonomischer Stagnation in den 60er Jahren. Die dem Neuen Ökonomischen Mechanismus zugrundeliegende Reformvorstellung zielte auf eine stärkere Einbeziehung von marktförmigen Elementen in die Steuerung der Wirtschaft, ohne jedoch den zentralen Kontrollmodus der Wirtschaft zu verändern. Während im Plan nach wie vor grundlegende ökonomische Entscheidungen und langfristige Zielsetzungen festgelegt wurden, sollten kurz- und mittelfristige Entscheidungen sich sehr viel stärker an finanziellen Kriterien orientieren.⁴ Die Reformen beschränkten sich zunächst auf die Veränderung des wirtschaftlichen Lenkungssystems. Ein zweiter Reformschub in den 80er Jahren zielte stärker auf

⁴ Die Konzeption der Reformen orientierte sich dabei an in der ungarischen Diskussion entwickelten marktsozialistischen Modellen (vgl. Swain 1992: 109 ff.).

eine Veränderung der organisatorisch-institutionellen Struktur der staatlichen Wirtschaft.

In Polen erfolgten Reformschritte mit einer ähnlichen Stoßrichtung ein Jahrzehnt später vor dem Hintergrund der schwersten ökonomischen und sozialen Krise seit dem zweiten Weltkrieg.

Im folgenden werden die Auswirkungen der Reformen auf die Governance-Strukturen im staatlichen Sektor untersucht.

2.1 Ungarn: Die Herausbildung clanförmiger Beziehungen

Im Vordergrund der ungarischen Reformen 1968 standen einschneidende Veränderungen des wirtschaftlichen Planungssystems.⁵ Dabei sollte an die Stelle der direkten Zuordnung stofflicher Ressourcen und detaillierter Produktionspläne eine Form indirekt-monetärer Lenkung der wirtschaftlichen Aktivitäten treten. Mittels finanzieller Anreize wie Steuern und Subventionen und der Vorgabe von Umsatz-, Kosten- und Gewinnziffern sollten die Unternehmen dazu gebracht werden, sich stärker an Marktsignalen zu orientieren.

Mit den Reformen des wirtschaftlichen Lenkungssystems ging in den 70er Jahren ein Prozeß der Unternehmensfusionen und der Bildung von Trusts und Unternehmensassoziationen einher.

Zwischen 1968 und 1980 sank die Zahl der zentral- und bezirksgeleiteten Staatsunternehmen um etwa 600 auf 700 Unternehmen mit durchschnittlich 2000 Beschäftigten. Gleichzeitig entstand eine Reihe von Trusts. Am Ende der 70er Jahre existierten 23 Trusts mit etwa 350 Unternehmen, 3000 Betrieben und 600.000 Beschäftigten (vgl. Heidenreich 1994: 18)⁶.

Die Reformen und der damit einhergehende Zentralisierungsprozeß trugen entscheidend dazu bei, die vertikalen Abhängigkeitsbeziehungen zwischen den Planungsbehörden und den staatlichen Unternehmen aufzulösen. Der Handlungsspielraum der einzelnen Unternehmen erhöhte sich. Sie unterlagen in ihrer kurzfristigen Planung nicht mehr den Eingriffen übergeordneter Behörden und konnten selber Entscheidungen in bezug auf Materialströme, Entwicklung der Produktpaletten und die eingesetzten Technologien treffen. Gleich-

⁵ Zum folgenden vgl. insbesondere Swain (1992), Deppe/Hoß (1989), Berend (1990).

⁶ Die Trusts operierten vornehmlich in der Leichtindustrie und waren zum größten Teil horizontal integriert. In den ungarischen Trusts wurden Unternehmen zusammengeschlossen, die eine sehr heteroge Produktpalette aufwiesen. Durch die horizontale Integration war die Unternehmensautonomie in einem geringeren Maße eingeschränkt, als dies in den vertikal integrierten Zusammenschlüssen der Fall gewesen wäre (vgl. Deppe/Hoß 1989: 112).

zeitig wurden die staatlichen Planungsbehörden von Interventions- und Regulierungsaufgaben entlastet, die auf die intermediäre Ebene der Großunternehmen und Assoziationen überging. Zu deren Aufgabe gehörten beispielsweise die interne Ressourcenverteilung und der Verlustausgleich zwischen rentablen und unrentablen Betrieben (vgl. Deppe/Hoß 1989: 33/34).⁷ Wichtige Beschränkungen der Unternehmensautonomie ergaben sich allerdings aus der Tatsache, daß sie in Investitionsentscheidungen weiterhin von übergeordneten Behörden abhängig waren. Zum anderen unterlagen die Unternehmen nach wie vor der Kontrolle durch die Branchenministerien. Diese entschieden über die Gründung und Liquidation der Unternehmen, legten deren ökonomische Betätigungsfelder fest und benannten die Unternehmensleitung. Gleichzeitig hatten die Unternehmen auf die Vorgaben anderer „regulativer“ Ministerien zu reagieren, wobei insbesondere das Finanzministerium an Bedeutung gewann. Die klassische vertikale Abhängigkeit der Unternehmen von einzelnen Ministerien und Behörden wurde damit im Zuge der Reformen durch ein komplexes Abhängigkeits- und Beziehungsgeflecht zwischen Unternehmen und unterschiedlichen Regulierungsbehörden abgelöst (vgl. Deppe/Hoß 1989: 34). Das Zentrum gab dabei seine Kontrollrechte nicht ab, es verlagerte sie vielmehr auf unterschiedliche Ebenen und Institutionen.

Die nach wie vor bestehenden ökonomischen Kontrollrechte der übergeordneten Behörden und insbesondere die zunehmende wirtschaftliche Bedeutung der Großunternehmen und Trusts führten dazu, daß sich nicht, wie ursprünglich intendiert, eine Preis- und Gewinnorientierung der Unternehmen entwickelte. An deren Stelle trat vielmehr ein *Aushandlungsprozeß* zwischen Unternehmen und Behörden um den Gewinnbedarf und die Höhe der staatlichen Unterstützung. „[E]nterprises management sought concession in relation to one or more economic indicators, such as price, tax, subsidy, in return for performing an unprofitable task deemed by planners to be in the national interest. Profit became a falsifiable plan indicator rather than the center of interest in a controlled market economy“ (Swain 1992: 126). Die Aushandlungsprozesse begründeten damit in der Praxis ein umfangreiches Ausnahmesystem in der Form administrativ vergebener Subventionen, Preisfestsetzungen, Steuerpräferenzen sowie Lohn- und Prämienregelungen für einzelne Unternehmen (vgl. Deppe/Hoß 1989: 34, Kornai 1992: 487).⁸ Für Kornai

⁷ Deppe/Hoß bezeichnen die Vertrustung in der ungarischen Ökonomie deshalb auch als „institutionelle Voraussetzung und funktionales Äquivalent der Wirtschaftsreform“ (Deppe/Hoß 1989: 33), obwohl diese eigentlich im Widerspruch zu den Stoßrichtungen der 68er Reformen standen. Die mit der Zentralisierung einhergehende Verfestigung monopolistischer Verkäufermärkte konterkarierte ja gerade die Zielsetzung der Steigerung der Kosten- und Nachfrageorientierung der Unternehmen.

⁸ Die Rolle von Aushandlungsprozessen in der Steuerung ökonomischer Aktivitäten war bereits im „klassischen System“ bedeutend gewesen. Von diesem „plan-bargaining“ (vgl. Kornai 1992, Berliner 1968) unterschied sich der Aushandlungsprozeß, wie er sich in Ungarn in Folge der Reformpolitik herausgebildet hatte, nicht nur durch die inhaltliche Verlagerung der Verhandlungen von leicht zu erreichbaren Output-Kennziffern hin zu regulativen Vergünstigungen, sondern ebenso strukturell aufgrund der multiplen Abhän-

stellten die hohe Regelungsunsicherheit und der geringe Formalisierungsgrad entscheidende Merkmale der Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten in Ungarns marktsozialistischem Modell dar. „Under the classical system, the structure of formal instructions and report-backs was clear, but under the semideregulated market-socialist system the flow of informal communications presents an amorphous picture. The relations between firms and superior organizations is full of vague, accidentally or intentionally ambiguous rules, improvisations, exceptional cases, and personal connections that evade the official „route“. Various authorities all have to say in one firm at once, often working at cross purposes“ (Kornai 1992: 487).

Die Vielfalt der Aushandlungsprozesse und die ausgeprägte Schwäche formaler, allgemeinverbindlicher Regelungen und festgelegter Kompetenzen führten dazu, daß informelle Netzwerke zwischen Managern staatlicher Unternehmen und den Vertretern der regulierenden Behörden eine großes Gewicht bei der Koordinierung wirtschaftlicher Entscheidungen erlangten. In Anlehnung an Ouchi (1980) möchte ich diese informellen Verflechtungszusammenhänge als *Clans* bezeichnen⁹. Clans zeichnen sich dadurch aus, daß ihre Mitglieder langfristig und durch persönliche Beziehungen miteinander verbunden sind. Ökonomische Entscheidungen innerhalb der Clans werden weder nach dem Kriterium der Rentabilität noch aufgrund einer formalen Anweisung getroffen, sondern im Kontext eines umfassenden, durch wechselseitige Abhängigkeit bestimmten Austauschverhältnisses. Clanförmige Beziehungen, so seine These, können vor allen Dingen in Situationen, die durch Unberechenbarkeit und Komplexität gekennzeichnet sind, an die Stelle marktförmiger oder hierarchischer Koordination treten. „Clans often substitute for markets but for hierarchies as well. ... Hierarchies perform well insofar as there are established rules to cover contingencies... But in situations of considerable uncertainty and complexity, the number of exceptions can overload the hierarchy. Shared norms among different actors, however, are alternative mechanisms to markets and hierarchies to govern behaviour“ (Ouchi 1983, zitiert in Hollingsworth/Lindberg (1985: 4).

Die westliche Literatur über Clans orientiert sich dabei an dem Vorbild der japanischen Unternehmen mit ihrer familienähnlichen Strukturierung nicht nur der internen Beziehungen zwischen den Stammbeschäftigten und dem Management, sondern auch der externen Transaktionen mit Zulieferern, Kunden und Kapitalgebern (vgl. Deutschmann 1989). Ein solches Konzept ist für die Analyse ungarischer Verhältnisse sicherlich nur dann von Relevanz, wenn von dem Kontext - moderne kapitalistische Ökonomie in Japan, reformierte

gigkeiten der Unternehmen und sich überlappender Kompetenzen einzelner Ministerien. Die neue Form des Aushandlungsprozesses bezeichnet Kornai als „regulation bargaining“. (vgl. Swain 1992: 126).

⁹ Stark (1990) wählte diesen Begriff, um die Akteurskonstellation im ungarischen Privatisierungsprozeß zu beschreiben, ohne jedoch näher auszuführen, was er darunter versteht.

sozialistische Ökonomie in Ungarn - abstrahiert wird und allein die innerorganisatorischen Beziehungen betrachtet werden. Selbst dann ist festzustellen, daß die entscheidenden Verflechtungszusammenhänge zunächst zwischen staatlichen Behörden und Unternehmen bestanden, während die zwischenbetrieblichen Verflechtungszusammenhänge eher schwach ausgebildet waren.

Die Entwicklung in den 80er Jahren führte allerdings dazu, daß clanförmige Verflechtungen in den zwischenorganisatorischen Beziehungen an Bedeutung gewannen. Zu Beginn der 80er Jahre wurde eine Unternehmensdezentralisierung eingeleitet, die die starke Position der Großunternehmen im Verhandlungsprozeß um die staatlichen Ressourcen schwächen und unrentable Produktionszusammenhänge auflösen sollte. Die Dezentralisierung blieb allerdings genau in dem Gestrüpp (clanförmiger) Interessenverflechtungen hängen, welches sie eigentlich aufbrechen sollte (vgl. Deppe/Hoß 1989; Neumann 1993). Erst in der zweiten Hälfte der 80er Jahre entstand eine veritable Dezentralisierungsbewegung, die als „spontane“ Reorganisation der ungarischen Großbetriebe begann. Auslöser dafür war die zunehmende Einsicht in die wirtschaftlichen Grenzen des sozialistischen Modells (vgl. Heidenreich 1994). Vor diesem Hintergrund suchten insbesondere Teile der Unternehmensleitungen und der Arbeiterschaft, rentablere Betriebsteile aus den Großunternehmen herauszulösen. Damit begann bereits vor 1989 ein Prozeß des Transfers staatlichen Eigentums. Die so neu entstandenen Organisationszusammenhänge und informellen Verflechtungen zwischen den ökonomischen Akteuren ähnelten nun tatsächlich den japanischen Keiretsu, allerdings mit einem entscheidendem Unterschied: „Whereas in the case of the Japanese Keiretsu a strong central clan controls the accumulation and the allocation of profits, the emergence of the Hungarian corporations is pushed ahead by the periphery who creates a virtual center to allocate losses“ (Grabher 1994: 17).

2.2 Polen: Das Fortdauern klientelistischer Beziehungen

In Polen wurde 1981 vor dem Hintergrund einer offenen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Krise das Kriegsrecht verhängt.¹⁰ Die amtierenden Machthaber verfolgten aber eine Doppelstrategie: Zum einen erfolgten gezielte Repressionen gegen oppositionelle Aktivisten, zum anderen wurde ein wirtschaftlicher Reformkurs eingeleitet, der die ökonomische Situation stabilisieren und Teile der oppositionellen Kräfte vor allem in den Betrieben institutionell einbinden sollte. Der Reformkurs verfing sich jedoch zunächst in einer Art Teufelskreis. Einerseits bildeten die gravierenden Krisenauswirkungen überhaupt den entscheidenden Auslöser für die ökonomische Reformbereitschaft der Regierung, andererseits waren sie zugleich ein gravierender Hinderungsgrund für die erfolgreiche Implementation der Reformen.

¹⁰ Zu den Ursachen der Krise vgl. Simatupang (1994).

Die erste Phase des Reformprojektes wurde im Juli 1981 verabschiedet und nach der Einführung des Kriegsrechts im Dezember 1981 bestätigt. Ähnlich wie in Ungarn sah es die Ablösung des direkt-administrativen Planungsprozesses durch eine stärker indirekt-monetäre Form der Wirtschaftslenkung und damit das Aufbrechen der hierarchischen Beziehungen zwischen Planungskommission, Ministerien und Unternehmen vor und stellte die Ausweitung der Autonomie der einzelnen Unternehmen in den Mittelpunkt. Dies schlug sich in Form der sogenannten „3 S“, der Selbständigkeit, der Selbstfinanzierung und der Selbstverwaltung der Unternehmen, nieder. Die Selbständigkeit bezog sich auf die Dezentralisierung ökonomischer Entscheidungen und die Stärkung von Markt- und Preissignalen gegenüber zentralen Plänen und Befehlen. Die Selbstfinanzierung beinhaltete die Reduzierung der Subventionen und die Sanktionierung von Verlusten der Unternehmen mit der Möglichkeit ihres Bankrotts. Die Selbstverwaltung schließlich bezog sich auf die Einrichtung von Belegschaftsräten innerhalb der Unternehmen, denen Partizipations- und Informationsrechte unter anderem bei der Frage der Direktorenwahl, der Teilung oder den Zusammenschlüssen von Unternehmen und bei unternehmerischen Entscheidungen über Investitionspolitiken eingeräumt werden sollten.¹¹

Mit diesem Reformpaket wurde die Grundlage für eine größere Unternehmensautonomie und geringere zentrale Kontrolle seitens des Staates gelegt, die sich allerdings erst gegen Ende der Dekade zunehmend Geltung verschaffen konnten (vgl. Heidenreich 1994: 5). Die Implementation der Reformen Anfang der 80er Jahre war demgegenüber noch stark durch die politischen Bedingungen des Kriegsrechts und die gravierenden makroökonomischen Ungleichgewichte geprägt. Unter diesen Bedingungen erhielt der Staat weiterhin entscheidende Kontroll- und Lenkungenfunktionen über die Wirtschaft aufrecht.¹² Die Ablösung der administrativen Zuweisung von Ressourcen durch Formen indirekter Steuerung erfolgte nur partiell. Der Großteil importierter Waren und Rohmaterialien wurde den Unternehmen weiterhin direkt durch den Staat zugewiesen.¹³ Dabei wurden strategisch bedeutende Sektoren bestimmt, die bei der Allokation der Ressourcen Priorität besaßen. Die Unternehmen dieser Sektoren, die den sogenannten „operationalen Programmen“ unterstanden, unterlagen auch bezüglich ihrer Produktionsziele und ihres Outputs weiterhin der direkten administrativen Kontrolle seitens des Staates.¹⁴ Die anvisierte stärker marktförmige Koordination zwischen den Unternehmen wurde zudem

¹¹ Zu den Reformen vergl. Kondratowicz (1993), World Bank (1987), zur betrieblichen Selbstverwaltung Tatur (1989: 163ff.).

¹² Zum folgenden vgl. World Bank (1987: 118ff.), Simatupang (1994: 182 ff.).

¹³ Die Anzahl der zentral zugewiesenen Rohmaterialien und Vorprodukte reduzierte sich allerdings im Laufe der 80er Jahre kontinuierlich von 130 Materialgruppen 1982 (70%) auf 39 Materialgruppen oder 35% 1987 (World Bank 1987: 20).

¹⁴ Mit Beginn des Kriegsrechtes unterlagen 14 Sektoren den operationalen Programmen, 1986 waren es noch zwei Sektoren: die Landwirtschaft und die pharmazeutische Industrie (World Bank 1987: 121).

partiell durch ein System staatlicher Aufträge (government contracts) außer Kraft gesetzt. Dabei war es weniger das Prinzip des staatlichen Auftragswesens im Bereich der „strategisch bedeutenden Produkte“, welches den Reformzielen zuwiderlief, als vielmehr die Tatsache, daß den an solchen Aufträgen beteiligten Unternehmen der privilegierte Zugang zu ökonomischen und finanziellen Ressourcen gewährt wurde. „Moreover, the large number and wide scope of these contracts represents substantial and probably excessive government influence on production decisions“ (World Bank 1987: 122).

Die betrieblichen Selbstverwaltungsorgane schließlich wurden erst mit erheblicher Verzögerung eingesetzt, und ca 20% der staatlichen Unternehmen, die sog. „Unternehmen im nationalen Interesse“, wurden von der betrieblichen Selbstverwaltung ausgenommen.¹⁵

Ähnlich wie in Ungarn bildete sich damit in Polen - wenn auch zögerlicher und sehr viel später - im staatlichen Sektor eine gemischte Wirtschaftsordnung heraus, in der Elemente zentral hierarchischer Kontrolle und Lenkung mit Elementen indirekt-monetärer Wirtschaftssteuerung sich kombinierten und in der den Unternehmen eine im Vergleich zum „klassischen System“ insgesamt größere Autonomie eingeräumt wurde. Zu vermuten ist daher, daß die Governance-Struktur in Polen ebenfalls durch einen Wettbewerb der einzelnen Unternehmen um Subventionen und durch die Herausbildung eines komplizierten Beziehungsgeflechtes zwischen Unternehmen und unterschiedlichen staatlichen Behörden geprägt war. Im Unterschied zum ungarischen System scheinen jedoch die vertikale Struktur der wirtschaftlichen Lenkung und die direkte Abhängigkeit einer großen Anzahl von Unternehmen von staatlichen Institutionen eine sehr viel gewichtigere Rolle gespielt zu haben. Dies spiegelte sich auch in der institutionellen Ordnung des Wirtschaftsprozesses wider. So kam es zwar zu einer Reduzierung der Zahl der Branchenministerien. Diese behielten jedoch entscheidende Befugnisse in ihrer Funktion als „Gründungsorgane“ von Unternehmen und spielten nach wie vor eine wichtige Rolle in der Vertretung der Unternehmensinteressen bei der Zuweisung zentral allozierter Güter. In diesem Bereich wurde zudem eine zusätzliche hierarchische Ebene eingeführt, sogenannte Vermittlungseinheiten (designated distribution agency). Jede dieser insgesamt 28 Vermittlungseinheiten hatte gegenüber den größeren staatlichen Unternehmen das Verteilungsmonopol für bestimmte Gruppen zentral zugewiesener Güter (vgl. World Bank 1987: 120).

¹⁵ Die Einführung der Selbstverwaltungsgremien in den Betrieben beruhte auf einem im Sommer 1981 zwischen der Regierung und Solidarnosc ausgehandelten Kompromiß. Für die Regierung verband sich damit die Hoffnung auf die Eindämmung der offenen Konflikte in den Betrieben, wie sie seit 1980 immer wieder aufgetreten sind. Für die Solidarnosc-Bewegung bedeutete die betriebliche Selbstverwaltung einen wichtigen Schritt für die Demokratisierung der wirtschaftlichen Strukturen. In ihrer tatsächlichen Form, wie sie - erst seit der politischen „Normalisierung“ 1983 - zugelassen wurden, können die betrieblichen Selbstverwaltungsorgane als ein korporatives Arrangement betrachtet werden (vgl. Tatur 1989).

Ein entscheidender Unterschied zum ungarischen System besteht auch darin, daß der Konzentrationsprozeß in Ungarn während der 70er Jahre zu einem unverkennbaren Machtzuwachs der Trusts und Großunternehmen geführt hat. Obwohl in Polen in den 70er Jahren ebenfalls ein starker Konzentrationsprozeß eingeleitet wurde, mit dem Ziel, die staatlichen Planbehörden von Interventions- und Regulierungsaufgaben durch deren Verlagerung auf die Großunternehmen und Assoziationen (die sog. WOG: große ökonomische Einheiten) zu entlasten und die Kontrolle zu erleichtern, ging eine Reihe der verlagerten Macht- und Kontrollbefugnisse vor dem Hintergrund der Krise wieder auf die staatlichen Instanzen über. Diese direkte Kontrolle wurde auch in den 80er Jahren über die Beteiligung eines erheblichen Anteils der Assoziationen an den „operationalen Programmen“ und den „Regierungsaufträgen“ beibehalten. Die hiervon betroffenen Sektoren waren hauptsächlich der Bergbau, die Energiegewinnung, das Hüttenwesen, der Maschinenbau und die Nahrungsmittelindustrie (vgl. Worldbank 1987: 86).

Damit setzte sich in Polen in den 80er Jahren zumindest in einem Kernbereich der staatlichen Ökonomie die Dominanz vertikaler Abhängigkeitsstrukturen und direkt-administrativer Kontrolle und Steuerung fort. Möglicherweise deutet dies auf die Perpetuierung *klientelistischer Beziehungen* hin, die Tarkowski (1983) als strukturelles Merkmal des zentralistischen Systems Polens in den 70er Jahren charakterisiert hat. „Priorities for particular branches of the national economy and particular regions were not based on rational „technical“ criterias, but were a result of fights and pressures exerted by various cliques, coterise, and institutional pressure groups. At that time client-patron relations had become something more than addenda to the inefficient institutional system. They became a primary determinant of public policy in itself“ (Tarkowski 1983: 505). Tarkowski zufolge hing die Herausbildung klientelistischer Verhältnisse eng mit der exzessiven Zentralisierung und der Ineffizienz des ökonomischen Systems zusammen. Der hierarchisierte Distributionsprozeß staatlicher Güter gab höheren Funktionären eine fast unkontrollierbare Verfügungsmacht über diese Güter, eine Macht, die durch die Mangelsituation noch verstärkt wurde. Durch die Ausübung von Patronage konnten diese Funktionäre aus der Verfügungsmacht breite Vorteile erzielen. Sie verschafften ihnen den privilegierten Zugang zu von subalternen Instanzen kontrollierten Ressourcen, sie profitierten von deren „Bezahlung“ für privilegierte Behandlung in Form von Geschenken, Bestechungsgeldern, privaten Hilfeleistungen etc. Vor allen Dingen erlaubte den „Patrones“ die Ausdehnung ihres eigenen Machtbereiches. Umgekehrt stellten für die nachgeordneten Ebenen - seien es lokale politische oder ökonomische Funktionäre, Funktionäre untergeordneter Behörden, Unternehmensmanager oder aber gesamte ökonomische Branchen¹⁶, die klientelistischen Beziehungen eine privilegierte

¹⁶ Tarkowski weist darauf hin, daß in den 70er Jahren die Automobilbranche aufgrund von Patronage seitens einflußreicher Planungskommissare und Regierungsbeamten sich einen privilegierten Platz bei der Vergabe von Subventionen und Investitionsmitteln sichern konnte (vgl. Tarkowski 1983: 504). Insgesamt ist davon auszugehen, daß insbesondere die

Zugangsmöglichkeit zu den knappen Ressourcen dar. Angesichts der Ineffizienzen und der Willkür des Distributionssystems reduzierten solche partikularistischen Beziehungen damit insgesamt die Unsicherheit in den Bedingungen, unter denen die Unternehmen operierten.

Die klientelistischen Beziehungen bauten meistens auf längerfristigen persönlichen Beziehungen auf. Sie waren dementsprechend umfassendere Beziehungen, die nicht nur auf die Erfüllung des direkten Äquivalentes zielten, sondern eine Mischung aus spezifischem und generellen Austausch darstellten. Die Funktion des spezifischen Austausches innerhalb des klientelistischen Netzwerkes ist die Vermehrung (ökonomischen) Gewinns beider Seiten, während der generalisierte Austausch die Grundlage für Erwartungssicherheit und ein gewisses Maß an Stabilität in den ökonomischen Beziehungen erzeugte.¹⁷

Gegen Ende der Dekade entwickelten sich - vor einem ähnlichen Hintergrund wie in Ungarn - „spontane“ Restrukturierungsprozesse im Bereich der staatlichen Ökonomie. Teile der polnischen Nomenklatura nutzten die Entwicklung ab der zweiten Hälfte der 80er Jahre dazu, ihre politischen Privilegien auf eine - angesichts der zunehmenden ökonomischen und politischen Destabilisierung des gesamten Systems sicherere - neue Grundlage zu stellen: die der ökonomischen Privilegien (vgl. dazu beispielsweise Tatur 1995: 98; Los 1992). Dies wurde erleichtert durch eine zweite Phase der Reformen ab 1986, welche sukzessive neue private und privat-staatlich gemischte Organisationsformen legalisierte.¹⁸ Damit entstanden auch in Polen, ähnlich wie in Ungarn, an der Peripherie der staatlichen Unternehmen dynamische Produktions- und Dienstleistungseinheiten, die sich weiterhin auf den staatlichen Sektor stützten, sei es, um Kosten abzuwälzen oder wegen des Zugangs zu staatlichen Subventionen.

Schwerindustrie von den klientelistischen Beziehungen profitierte. Unter der Giereckschen Politik der forcierten Industrialisierung avancierte sie zu dem bevorzugten Adressat finanzieller Ressourcen (vgl. Voß 1987, Simatupang 1994). Zu prüfen wäre, inwieweit die unter Giereck eingeschlagene außenkreditfinanzierte Modernisierungsstrategie die Grundlage für die Herausbildung der bestimmte Branchen bevorzugenden klientelistischen Beziehungen schuf oder ob diese vielmehr allgemeiner der Ausdruck eines höchst ineffizienten, auf extensivem Wachstum beruhenden Wirtschaftsmodells waren.

¹⁷ Zu den Konzepten des generalisierten und des spezifischen Austausches vergl. Eisenstadt/Roninger (1980).

¹⁸ So wurden u.a. ab 1986 joint-ventures zwischen staatlichen und privaten Unternehmen legalisiert und ab 1989 erhielten die staatlichen Unternehmen die Möglichkeit, Unternehmensteile zu verpachten oder zu verkaufen.

2.3 Fazit

Die Unterschiede in den Veränderungen der Organisation und Koordination wirtschaftlicher Prozesse in Ungarn und Polen in der Folge der Reformpolitiken waren eher graduell als substantiell. In beiden Ländern führte die Verbindung von plan- und marktförmigen Elementen zu einer Reduzierung der hierarchisch-direkten Kontrolle der Wirtschaft. Festzuhalten bleibt jedoch, daß dieser Prozeß Ende der 80er Jahre in Ungarn sehr viel weiter vorangeschritten war als in Polen. Hier überwog vor dem Hintergrund einer sehr viel desolateren ökonomischen Situation immer wieder die Tendenz der direkten administrativen Eingriffe des Zentrums in die wirtschaftlichen Prozesse.

In beiden Ländern wurde grundsätzlich die Abhängigkeit staatlicher Unternehmen von den Entscheidungen übergeordneter Behörden nicht in Frage gestellt. Die konkreten Vorgaben oder Zugeständnisse dieser Behörden wurden allerdings nicht von oben nach unten „durchdekliniert“, sondern im Rahmen von Aushandlungsprozessen festgelegt. Die Aushandlungsprozesse, die teilweise widersprüchlichen Regelungskompetenzen einzelner Ministerien und die damit einhergehende geringe Verbindlichkeit allgemeingültiger Regeln begünstigten die Herausbildung partikularer Interessenkoalitionen und die Nutzung informeller Beziehungen als „Schmiermittel“ ökonomischer Prozesse. Diese Partikularisierung und Informalisierung wirtschaftlicher Koordinierung nahm, so die hier vertretene These, in Ungarn eher clanförmige und in Polen klientelistische Züge an. Beide Formen informeller Verflechtungszusammenhänge beruhten in starkem Maße auf persönlichen Loyalitäten und dem Prinzip eines umfassenden Austauschs. Die ungarischen Clans waren jedoch stärker durch eine wechselseitigen Abhängigkeit der Akteure gekennzeichnet: Die stärkere Autonomie der Unternehmen und ihre ökonomische Monopolstellung machten sie zu mächtigen Akteuren innerhalb der clanförmigen Verflechtungen, denen es gelang, ökonomische Konzessionen zu erhalten. In Polen überwogen vertikale Abhängigkeitsbeziehungen, die mittels klientelistischer Beziehungen überbrückt wurden. Die Macht der „Patrone“ beruhte auf ihrer Verfügungsgewalt über die staatlichen Ressourcen. Sie profitierten von den klientelistischen Beziehungen, die ihnen dazu verhalfen, ihren eigenen Machtbereich auszudehnen oder daraus „Profit“ zu schlagen. Die Klienten waren jedoch nicht völlig machtlos, ihre Macht war gewissermaßen „negativ“, d.h. sie beruhte auf der Fähigkeit, notwendige Ausführungen zu blockieren (vgl. Staniskis, in Tatur 1989: 32). Klientelistische Beziehungen halfen, diese Blockademacht zu überwinden.

Sowohl die clanförmigen wie die klientelistischen Beziehungen stellten starke Bindungen dar, die am Erhalt des *Status Quo* interessiert waren, sicherte dieser ihnen doch eine privilegierte Stellung. Dies wird am Ende der Dekade deutlich, als in beiden Ländern ein Prozeß der Transformation des „politischen Kapitals“ in „ökonomisches Kapital“ begann. Die Einbettung der Akteure in die jeweiligen Verflechtungszusammenhänge und ihre ökonomische

Position stellten eine bedeutende Ressource für diesen Transformationsprozeß dar.

3. Die partielle Legalisierung der zweiten Wirtschaft

Die Reformen in Ungarn und Polen beschränkten sich nicht nur auf den staatlichen Sektor, sondern schlossen auch die Aktivitäten der zweiten Ökonomie mit ein. Die zweite Wirtschaft hatte in den klassischen sozialistischen Systemen vorrangig die Funktion einer halb- bis illegalen Umverteilungsökonomie, die die Mängel der ersten Wirtschaft insbesondere im Bereich Versorgung mit Verbrauchsgütern kompensieren sollte. Die Reformpolitiken der 80er Jahre zielten konsequenterweise einerseits auf die Stärkung dieser Funktion der zweiten Wirtschaft. Die Legalisierung und die kontrollierte Ausweitung der Aktivitäten sollten den staatlichen Sektor durch die Bereitstellung eines zusätzlichen Angebots entlasten. Erstmals wurde jedoch der zweiten Wirtschaft auch eine bedeutendere Rolle in den Bereichen der industriellen Produktion und der industriennahen Dienstleistungen zuerkannt. Damit wurden die „Ghettoisierung“ der zweiten Wirtschaft aufgehoben und ihre Tätigkeiten enger an den staatlichen Sektor gekoppelt.

Im folgenden werden die Auswirkungen der Legalisierung der zweiten Wirtschaft zunächst im Bereich der Verbrauchermärkte und anschließend im Bereich der Industrie dargestellt.

3.1 Verbrauchermärkte als traditionelles Operationsfeld der zweiten Wirtschaft

3.1.1 Ungarn: Abkehr von der Subsistenzproduktion

Ungarn verfügte bis zu den 80er Jahren kaum über einen nennenswerten privaten Sektor. Trotz verschiedener Versuche seiner Aufwertung erlangte dieser Sektor nur eine periphere Stellung und reduzierte sich zudem auf Aktivitäten in traditionellen Branchen wie der Landwirtschaft und dem Handwerk (vgl. Kuczi/Vajda 1992). Ende der 70er Jahre beschäftigte der legale private Sektor gerade 5% der ungarischen Arbeitskräfte (Grabher 1994: 8) und erwirtschaftete nur ca. 3,5% des nationalen Einkommens (Berend 1990: 284).

Demgegenüber hatte die Beschäftigung in der zweiten Wirtschaft insgesamt jedoch während der 70er Jahre eine kontinuierliche Expansion erlebt. Offiziellen Schätzungen zufolge bezogen Ende der 70er Jahre nicht weniger als

zwei Drittel aller ungarischen Arbeitskräfte ein Zusatzeinkommen aus der zweiten Wirtschaft (Deppe/Hoß 1989: 40). Die Reformen der 80er Jahre hatten dementsprechend weniger den Aufbau eines unabhängigen privatwirtschaftlichen Sektors zum Ziel. Im Zentrum standen vielmehr die Eindämmung der halb- bis illegalen Grauzonen der zweiten Wirtschaft und ihre produktive Nutzbarmachung.

Im Handel- und Dienstleistungsbereich wurden neue Mischformen aus privater und öffentlicher Wirtschaft etabliert. Hier erlangten zwei Formen von Aktivitäten entscheidendes Gewicht. Zum einen wurde für Beschäftigte im Handel, der Gastronomie und im Lieferservice (catering) die Möglichkeit geschaffen, staatliche Unternehmenseinheiten auf Zeit zu pachten. Die Pächter mußten einen Teil ihrer Gewinne an das staatliche Unternehmen abgeben¹⁹; gleichzeitig bildeten die Gewinne jedoch auch die Grundlage ihres Einkommens. In der Folge dieser Gesetzgebung stieg die Zahl der gepachteten Unternehmen im Bereich des Handels von 400 (1981) auf fast 4.500 (1985) und im Bereich des Catering von 1.500 auf 7.000 (Berend 1990: 284). Zum anderen wurde im staatlichen Sektor Beschäftigten ermöglicht, nebenberuflich eine Tätigkeit (u.a.) in den Bereichen der Reparaturdienstleistungen, des Baugewerbes und des Transportes auszuüben.

Stellt man zusätzlich in Rechnung, daß in der Landwirtschaft, im Handel und im Handwerk der größte Teil der genuin privatwirtschaftlichen Unternehmen zu finden war, so zeichnet sich in Teilen der Konsumgüter- und Dienstleistungsversorgung eine durch die staatliche Reformpolitik geförderte Abkehr von der nachbarschaftlich organisierten Subsistenzwirtschaft hin zu einer monetär vermittelten Marktkoordination ab. Diese Koordinierung nahm meist die Form des „*spot-contracting*“ an. „In such a transaction, all obligations are fulfilled on the spot. However, the spot market contract is, by definition, incapable of dealing with future transactions...“ (Ouchi 1980: 132) . Diese Form des Vertrages entsprach am ehesten den Bedingungen, unter denen die privaten Unternehmen operieren mußten, da die widersprüchlichen staatlichen Regulierungen keine sichere Basis für zukunftsorientiertes Handeln zu geben vermochten.

Die Ausweitung der privaten Aktivitäten in diesen Sektoren ging einher mit dem staatlichen Abbau von Preissubventionen in der Grundgüterversorgung und der Rücknahme administrativer Verteilungsmodi. In der Folge kam es zu einer Veränderung des Verhältnisses von Geld- und Gütermangel. Die planwirtschaftliche „constraint“, die sich im Gütermangel manifestiert, dem ein permanenter Nachfrageüberschuß gegenübersteht, kehrte sich um in eine monetäre „constraint“, die sich in der Knappheit der Geldeinkommen manifestierte. Mit anderen Worten: Den ungarischen Verbrauchern stand ein *relativ*

¹⁹ Die Höhe dieses Anteils war Bestandteil des mit dem Mutterunternehmen geschlossenen Vertrages und entschied auch darüber, wer von den Wettbewerbern um ein zu pachtendes Unternehmen den Zuschlag erhielt (vgl. Berend 1990: 285).

attraktives Güterangebot zur Verfügung, dessen Erwerb jedoch durch die verfügbaren Geldeinkommen begrenzt war. In diesem Zusammenhang spielte die zweite Wirtschaft eine doppelte Rolle, bot sie doch einerseits Chancen für (notwendige) Zusatzverdienste, während sie andererseits dazu beitrug, die Attraktivität des Marktangebotes zu erhöhen (vgl. Deppe/Hoß 1989: 41).

3.1.2 Polen: Duale Verbrauchermärkte

Im Vergleich zu anderen staatssozialistischen Ländern nahm der privatwirtschaftliche Sektor in Polen bereits vor den 80er Jahren eine bedeutende Stellung ein. Der Löwenanteil privatwirtschaftlicher Aktivitäten fiel auf die Landwirtschaft. Vier Fünftel der hier Beschäftigten arbeiteten in privaten Betrieben (World Bank 1987: 127). Auch in traditionellen Handwerkszweigen, im Handel und in verbrauchernahen Dienstleistungen (beispielsweise Bauwirtschaft) spielte die Privatwirtschaft eine wichtigere Rolle. In den 70er Jahren entwickelten sich letztere zum dynamischsten Segment innerhalb der privatwirtschaftlichen Aktivitäten. Ähnlich wie in Ungarn entstand hier für die Beschäftigten im Handel, der Gastronomie und im Lieferservice die Möglichkeit, staatliche Unternehmenseinheiten zu pachten und diese in privatwirtschaftlicher Regie weiterzuführen.

Im Laufe der 80er Jahre kam es aufgrund einer liberaleren Politik der Regierung gegenüber den privatwirtschaftlichen Aktivitäten zu einer erheblichen Ausweitung und Differenzierung dieses Sektors. 1987 waren knapp 5 Mio. Personen - und damit ca. ein Drittel der polnischen Arbeitskräfte - in der Privatwirtschaft beschäftigt. Mit knapp 4 Mio. Personen fiel dabei der Hauptanteil immer noch auf die Landwirtschaft, jedoch nahm die Beschäftigung im nicht landwirtschaftlichen privaten Sektor zwischen 1980 und 1987 um 90% zu (vgl. Worldbank 1987: 127, Rostowski 1990: 201). Der Anteil der Privatwirtschaft nahm sowohl in der Industrie und den industrienahen Dienstleistungen zu, aber vor allem auch in den Sektoren, in denen sie bereits traditionell stärker verankert war (vgl. Rostowski 1990: 203 ff., Los 1990: 29ff.). Ähnlich wie in Ungarn kam damit auch in Polen in der Versorgung der Verbrauchermärkte dem Privatsektor eine nicht unbedeutende Rolle zu. Die Ausweitung privatwirtschaftlicher Aktivitäten in diesem Bereich war jedoch nicht, wie im ungarischen Fall, in eine allgemeine Zunahme marktförmiger Koordination der Konsumgüterversorgung eingebettet. In Polen war bis zum Ende der 80er Jahre ein duales Muster der Versorgung der Verbrauchermärkte zu beobachten. Der administrative Verteilungsmodus und die Subventionierung des Grundgüterbedarfs blieben der dominante Modus der Steuerung der Verbrauchermärkte. Das im staatlichen Sektor bereitgestellte Angebot konnte die Nachfrage jedoch nicht befriedigen, so daß die zweite Wirtschaft die teilweise gravierenden Mangelerscheinungen wenigstens partiell kompensierte.²⁰ Aufgrund des enormen Nachfrageüber-

²⁰ Diese Mängel in der Konsumgüterversorgung sind dabei grundlegend auf die Investitionspriorität für die Schwerindustrie zurückzuführen. Dieses Muster der extensiven

hangs und der administrativen Preisfestsetzungen auch für die Privatwirtschaft spielte zudem der Schwarzmarkt eine wichtige Rolle für die Versorgung der Verbrauchermärkte (vgl. Rostowski 1990, zu den Schwarzmärkten siehe weiter unten).²¹

3.2 Industrielle Produktion als neues Operationsfeld der zweiten Wirtschaft

Die entscheidenden Neuerungen im Verhältnis der ersten und der zweiten Ökonomie fanden jedoch nicht so sehr im Bereich der Verbrauchermärkte, sondern dem der Industrie und den industrienahen Dienstleistungen statt. Zum Kern der Reformpolitiken in Ungarn und Polen gehörte in den 80er Jahren die Stärkung eines gewerblichen und industriellen privatwirtschaftlichen Sektors. Dessen engere Anbindung an die staatliche Wirtschaft sollte die Flexibilität, den Spezialisierungsgrad und damit die Leistungsfähigkeit der gesamten Ökonomie stärken.

In Ungarn entwickelten sich insbesondere Ansätze der Integration der zweiten in die erste Wirtschaft (Intrapreneurship). In Polen schien demgegenüber die Verzahnung zwischen der ersten und zweiten Wirtschaft erheblich geringer zu sein. Allerdings bildeten sich erste Ansätze industrieller Netzwerke heraus.

3.2.1 Ungarn: Das System interner Kontrakte

In Ungarn wurde seit Anfang der 80er Jahre eine Vielzahl neuer Organisationsformen gewerblicher Wirtschaftsaktivitäten zugelassen²². Die größte Dynamik entfaltete dabei die sogenannte „Wirtschaftliche Arbeitsgemeinschaft im Betrieb“ (VGMK). Dies waren halb-autonome Subunternehmen, in denen nach der regulären Arbeitszeit Auftragsarbeiten für das staatliche Unternehmen

Akkumulation rief in der polnischen Geschichte periodisch soziale Unruhen hervor. In den 70er Jahren konnte ein für polnische Verhältnisse vergleichsweise hoher Konsumstandard erreicht werden, allerdings um den Preis einer massiven externen Verschuldung. Nach dem Ausbruch der Verschuldungskrise und dem Kreditstopp aufgrund des Kriegsrechts wurden die West-Importe drastisch eingeschränkt, was stark zu Lasten der Konsumgüterversorgung ging (vgl. u.a. Simatupang 1994).

²¹ Ein weiterer Anreiz für die Untergrundaktivitäten bildete die teilweise immer noch recht restriktive Regulierung des privaten Sektors. Hierzu zählten u.a. eine den Privatsektor zunehmend belastende Steuerpolitik, die administrative Bestimmung und Kontrolle privatwirtschaftlicher Betätigungsfelder und die Begrenzung der Zahl der Angestellten in privatwirtschaftlichen Unternehmen (vgl. Rostowski 1990, Los 1990).

²² Vorreiter dieser neuen Organisationsformen waren die bereits frühzeitig legalisierten Betriebe in der landwirtschaftlichen Nebenproduktion (vgl. Berend 1990: 278ff). Einen Überblick über die unterschiedlichen Organisationsformen bietet Neumann (1993).

erledigt wurden. Auf diese Weise sollten brachliegende Kapazitäten und ungenügend ausgeschöpfte Arbeitsreserven in den einzelnen Unternehmen genutzt werden, um in separaten Produktionslinien Waren und Dienstleistungen herzustellen und damit sowohl akute Knappheiten zu überbrücken wie längerfristig die Marktanpassungsfähigkeit der schwerfälligen staatlichen Großunternehmen zu verbessern (Deppe/Hoß 1989: 429). Die VGMK bildeten eine hybride Organisationsform, deren Autonomie einerseits eng durch ihren spezifischen Status innerhalb des Mutterunternehmens begrenzt war, während sie gleichzeitig die Einführung vertragsförmiger Beziehungen und privatwirtschaftlicher Aktivitäten innerhalb des staatlichen Sektors bedeuteten. Die Gründung der VGMK bedurfte der Zustimmung der jeweiligen Unternehmensleitungen. Die VGMK hatten keinerlei Verfügungsgewalt über das Betriebsvermögen, ihnen wurden lediglich Nutzungsrechte an betrieblichen Anlagen und Produktionsmitteln eingeräumt. Die Mehrzahl der VGMK produzierte zudem im Auftrag für das jeweilige Mutterunternehmen; die Produktion für den externen Markt war eher eine Ausnahme und seitens des Managements der Mutterunternehmen in der Regel unerwünscht (vgl. Neumann 1993). Die Beschäftigten der VGMK wurden ausschließlich aus dem Mutterunternehmen rekrutiert (vgl. Deppe/Hoß 1989:435ff.).

Durch die neue Organisationsform eröffneten sich jedoch gleichzeitig Handlungsspielräume für die Gestaltung von Beziehungen, die über die Regulierung des staatlichen Sektors hinauswiesen. Zum einen wurde durch die VGMK eine vertraglich abgesicherte Sphäre innerbetrieblicher Transaktionen etabliert, in denen sie als eigenständiges Subjekt in der Aushandlung der Konditionen des Austausches mit dem Unternehmen erschien. Zum anderen eröffnete sich ein Raum betrieblicher Selbstverwaltung für die dort Beschäftigten. „By creating an institutionalized system of subcontracting, the partnership form creates a social space in which workers, although without autonomy to choose their bargaining partners, do have considerable autonomy to select their own workmates, choose their representatives, organize their work, and devise systems of internal governance and payment.“ (Stark 1989: 148) .

Die VGMK fanden relativ schnell große Verbreitung. Der Höhepunkt ihrer Expansion war 1986, als 267.000 Teilnehmer in 21.490 Partnerships arbeiteten (Stark 1989: 143). Ca. zwei Drittel der VGMK wurden in der Industrie gegründet. An der Spitze stand die Schwerindustrie (Bergbau, Stahl- und Eisen, Elektroenergie und Maschinenbau, Chemie und Baustoff-Industrie), wo 1986 jeder 8. Beschäftigte ein VGMK-Mitglied war gegenüber jedem 100. im Jahr 1982. In der Leichtindustrie gehörte 1982 jeder 220. und 1986 jeder 11. Beschäftigte einer VGMK an; in der Lebensmittelindustrie war 1982 jeder 500., 1986 jeder 11. Beschäftigte ein VGMK-Mitglied (Deppe/Hoß 1989: 476) . Ab Mitte der 80er Jahre wurde die Entwicklung der VGMKs jedoch zunehmend durch staatliche Regulierungen eingeschränkt. Eine umfassende Steuerreform, die unter anderem die Einführung einer sprunghaft progressiv verlaufenden persönlichen

Einkommensbesteuerung implizierte, gefährdete die Existenz der VGMK (vgl. Deppe/Hoß 1989: 468; Swain 1992: 142).²³

Die Einführung der VGMK führte zu einer neuen Governance-Struktur innerhalb der staatlichen Unternehmen. Diese kann als System *interner Kontrakte* bezeichnet werden (vgl. Sydow 1992: 56). Innerhalb dieses Systems standen sich die Unternehmensleitung und die Vertreter der VGMK als legale, autonome Vertragspartner gegenüber. Ihre Beziehung beruhte auf einer klaren Funktionsteilung: Das Unternehmen stellte die Gebäude und Maschinen zur Verfügung und fungierte als Auftraggeber; die VGMK selber stellte die Arbeiter ein, legte deren Entlohnung fest und organisierte die Arbeit. Die Verträge, die die von den Arbeitsgemeinschaften zu produzierenden Waren und Dienstleistungen sowie den Auftragspreis festlegten, waren Ergebnis von Verhandlungen zwischen den beiden Parteien. Dabei waren die Verhandlungen von einer grundsätzlichen Komplementarität der Interessen geprägt. Das vorrangige Interesse des Managements lag in der Abmilderung der firmeninternen Kapazitäts- und Arbeitskräfteengpässe sowie der Leistungsprobleme der Belegschaft. Als entscheidenden Vorteil sah das Management die Möglichkeit, seinen lohnpolitischen Handlungsspielraum zu erweitern²⁴ und die Einbindung und Kooperationsbereitschaft der Kernbelegschaft zu fördern. Letzteres lag zentral im Interesse der Kernbelegschaft. Für sie stellten die Arbeitsgemeinschaften eine ergiebige und vergleichsweise stabile zusätzliche Einkommensquelle dar.²⁵ Stark (1989) weist in seiner Untersuchung über die Arbeitsgemeinschaften darauf hin, daß diese vor allem auch vor dem Hintergrund stagnierender Reallöhne eingeführt wurden, um der Kernarbeiterschaft die Beibehaltung ihres Lebensstandards zu ermöglichen und so politische Unruhen zu verhindern, wie sie in Polen Anfang der 80er Jahre ausbrachen.

Die lohn- und beschäftigungspolitische Dimension kann damit als der eigentliche „Deal“, als der Kern der VGMKs gesehen werden. Der neue Verhandlungstypus löste die informellen „seperate deals“ jener Kernarbeitergruppen ab, „die schon vordem aufgrund ihrer Schlüsselstellung im Arbeitsprozeß in der Lage waren, dem Management im Rahmen der Lohnregulierung Konzessionen abzutrotzen.“ (Deppe/Hoß 1989: 462). Die Arbeitsgemeinschaften markierten einen wichtigen Schritt zur Institutionalisierung eines kollektiven Verhandlungssystems innerhalb der staatlichen Unternehmen (vgl. Deppe/Hoß 1989, Stark 1989). Trotz des neuen Musters der Verhandlungen reproduzierten diese jedoch weiterhin grundlegende Strukturen der Governance des staat-

²³ Bereits 1987 war ein Rückgang der VGMK um 10% gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen (Deppe/Hoß 1989: 468).

²⁴ Die Waren und Dienstleistungen der VGMK wurden von den Unternehmen nicht als Lohn-, sondern allgemein über die Betriebskosten verrechnet, womit sie außerhalb der staatlichen Lohnregulierung lagen (Deppe/Hoß 1989: 429).

²⁵ 1985 lag das Nettoeinkommen der Arbeitsgemeinschaftsmitglieder auf fast 55% des durchschnittlichen Pro-Kopf-Lohneinkommens im staatlichen Sektor (Deppe/Hoß 1989: 438).

lichen Sektors. Zum einen waren die Verhandlungen in die dominant vertikale Unternehmensorganisation eingebunden. So rekrutierten sich die Verhandlungsführer der Arbeitsgemeinschaften meist aus den betrieblichen Vorgesetzten (Schichtführer, Werkstatt- oder Abteilungsleiter), die aufgrund ihrer fachlichen Qualifikation wie ihrer persönlichen Beziehungen zu übergeordneten Entscheidungsträgern in der Lage waren, erfolgreiche Verhandlungen zu führen. Gleichzeitig folgte die Auftragsvergabe oft weniger dem ökonomischen Bedarf als vielmehr den quasikorporativen Machtarrangements. „Versuchen die Unternehmensspitzen durch ‚silent bargaining versus the state‘ (Neumann 1987) seit je, die staatlichen Lohnfondsbegrenzungen und heute zudem die der VGMK-Einkommen zu verhindern, so geht es auf der unteren Leitersprosse für Werkstattleiter und Meister darum, möglichst viele Extragelder für ihre wichtigsten Kräfte - nun als VGMK-Einkommen - herauszuholen, um sich deren Konsens für die Erledigung der bereichsspezifischen Produktionsaufgaben zu sichern.“ (Deppe/Hoß 1989: 464) . Insofern blieb das Verhandlungssystem eng mit den vertikalen und bürokratischen Grundstrukturen der staatlichen Unternehmen verflochten.

3.2.2 Polen: Ansätze industrieller Netzwerke

Anfang der 80er Jahre wurden in Polen zwei entscheidende Änderungen bezüglich des gewerblichen und industriellen privatwirtschaftlichen Sektors eingeführt. Zum einen sah sich die Regierung vor dem Hintergrund der hohen externen Verschuldung und der daraus resultierenden massiven Devisenprobleme gezwungen, der Privatwirtschaft eine bedeutendere Rolle bei der Milderung der Devisenknappheit einzuräumen. Sie lockerte daher die Ex- und Import- sowie die Devisenbeschränkungen für den privaten Sektor. Hiervon profitierten vor allem die sog. „Polonia“-Firmen, d.h. ausschließlich von Ausländern oder im Ausland lebenden Polen betriebene private Unternehmen, die vor allen Dingen im Bereich der klein- und mittelständischen Industrie verankert waren.²⁶ Sie waren bereits 1976 legalisiert worden. Erst vor dem Hintergrund der Reformen jedoch entwickelten sich diese Firmen zu einem wichtigen Segment innerhalb der Privatwirtschaft. Zwischen 1980 und 1986 erhöhte sich ihre Zahl von 46 auf 693 mit insgesamt etwas über 61.500 Beschäftigten. Mit durchschnittlich 90 Beschäftigten gehörten sie damit zu den größten Unternehmen im privatwirtschaftlichen Sektor (vgl. World Bank 1987: 93, Rostowski 1990: 207).²⁷ Ab der zweiten Hälfte der 80er Jahre war ihr Wachstum allerdings

²⁶ Polonia-Firmen operierten vor allen Dingen in der Textil- und Bekleidungsindustrie, der Holz- und Metallverarbeitung und im Bereich elektronischer Produkte (vgl. World Bank 1987: 93).

²⁷ In der Regel durften privatwirtschaftliche Unternehmen bis zu 15 Personen beschäftigen; die durchschnittliche Beschäftigtenzahl belief sich allerdings auf 2-3 Personen pro Unternehmen (vgl. World Bank 1987: 126).

wieder rückläufig, was entscheidend auf die staatliche Steuerpolitik zurückzuführen war (vgl. Rostowski 1990).²⁸

Die zweite wichtige Änderung bezüglich des privaten Sektors bestand darin, daß es nunmehr erlaubt war, Austauschbeziehungen zum staatlichen Sektor aufzunehmen. Es ist jedoch ungewiß, in welchem Umfang dieses tatsächlich zu einer stärkeren Vernetzung zwischen erster und zweiter Wirtschaft geführt hat. Rostowski (1990) wertet die Tatsache, daß zwischen 1981 und 1985 ein Rückgang des Anteils der privaten Produktion für den privaten Konsum von 66% auf 47,5% zu beobachten war, als ein Indiz für die zunehmende Verzahnung des privaten mit dem staatlichen Sektor. „Exchange between the two sectors has grown as restrictions have been lifted, because socialized enterprises appreciate the flexibility of their private sector partners, while private firms find the socialized sector less demanding than individuals, and able to help obtain scarce inputs“ (Rostowski 1990: 206). In der Literatur finden sich dabei Hinweise auf zwei unterschiedliche Modelle des Austauschs zwischen der ersten und der zweiten Wirtschaft. Zum einen entstanden neue private Unternehmen vor allem in der Form von Ausgründungen aus staatlichen Unternehmen. Ein wichtiger Anreiz für die Ausgründungen lag Anfang der 80er in der staatlichen Lohnpolitik begründet. Während die staatlichen Unternehmen einer drastischen Besteuerung von Lohnerhöhungen unterlagen, galt diese Steuer zunächst für private Betriebe nicht. Dies führte dazu, daß insbesondere qualifizierte Arbeiter ihr Unternehmen verließen und ein neues Unternehmen gründeten, welches eng mit dem „Mutterunternehmen“ zusammenarbeitete. Für die Neugründer hatte dies den Vorteil, daß sie ihr Einkommen erhöhen und damit die restriktive staatliche Lohnpolitik umgehen konnten; umgekehrt profitierte das staatliche Unternehmen von der Entlastung seines Lohnfonds (vgl. Rostowski 1990: 35ff.). Damit bildeten sich die Anfänge eines interdependenten Beziehungsgeflechts zwischen privatwirtschaftlichem und staatlichem Sektor heraus. Die bislang vorherrschenden innerbetrieblichen bürokratischen Koordinationsformen wurden durch netzwerkförmige, mithin langfristige und interdependente Kooperationsmuster ersetzt. Da die neu gegründeten Unternehmen in der Regel weder über autonome Kontakte zu anderen Unternehmen verfügten, noch in der Lage waren, sich unabhängig vom „Mutter“-unternehmen Zugang zu den staatlichen Ressourcen zu sichern, blieben sie weiterhin auf die enge Zusammenarbeit mit diesem angewiesen. Diese Kooperation war dabei durchaus für beide Seiten vorteilhaft, erlaubte sie doch, die durch langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit gewonnenen Kenntnisse weiter zu nutzen.

Hessinger (1995) betont die Doppelfunktion industrieller Netzwerke, die einerseits eine Strukturhaltungsfunktion gegebener Beziehungsverknüpfungen und andererseits eine Erschließungsfunktion haben. Für die in Polen sich ansatzweise entwickelnden industriellen Netzwerke erschien das Interesse an

²⁸ Zugleich mit der Begrenzung der Aktivitäten der Polonia-Unternehmen wurden jedoch neue privatwirtschaftliche Organisationsformen und staatlich private Mischformen legalisiert (vgl. erstes Kapitel).

der Strukturerhaltung dominant: Die Zunahme der Zusammenarbeit zwischen staatlichen und privaten Betrieben erfolgte weniger aus dem Motiv heraus, neue Möglichkeiten zu erschließen, als vielmehr mit dem Ziel, die dominante Struktur zu entlasten. Neben den Ausgründungen kam es in den 80er Jahren allerdings auch zu der Neugründung von Unternehmen vor allem im Bereich technologischer Dienstleistungen. Vorwiegend junge, gut qualifizierte und meist mit westlichen Technologien vertraute Akademiker entschieden sich für eine solche Einkommensquelle, die profitabler erschien als die Beschäftigung im staatlichen Sektor. Bekannt für die rapide Ausbreitung solcher Firmen sind die Hafenstädte Gdynia und Szczecin (vgl. Rostowski 1990). Im Gegensatz zu den Ausgründungen standen diesen Unternehmen keine Ressourcen in Form langjähriger Zusammenarbeit oder etablierter Beziehungen zum staatlichen Sektor zur Verfügung. Ihre Kooperation miteinander oder mit dem staatlichen Sektor gründete sich vor allem auf Opportunitäten, auf neu entdeckte Nischen und die Möglichkeit, hier Geld zu machen.

3.3 Fazit

Die Reformpolitiken in Ungarn und Polen führten dazu, daß neben dem staatlichen Eigentum auch privatwirtschaftliche und gemischte Eigentumsformen legalisiert wurden. Entscheidender aber war die Tatsache, daß der privaten Wirtschaft eine wichtige Rolle für die Überwindung der Schwächen der ersten Wirtschaft zugesprochen wurde. Damit wurde der ghettoisierte Status der zweiten Wirtschaft aufgehoben und es entwickelten sich Ansätze einer gemischten Wirtschaftsordnung. Diese war allerdings nach wie vor überformt von der Dominanz der staatlichen Wirtschaft und ihrer Funktionsweise.

Im ungarischen Fall wird dies daran deutlich, daß die Privatwirtschaft niemals die Stellung eines autonomen Sektors erreichte. Sie stellte vielmehr eine *zusätzliche* Einkommensquelle dar für Arbeitnehmer, die bereits in der staatlichen Wirtschaft arbeiteten. Schätzungen zufolge waren in den 80er Jahren zwischen 50 und 60% der Bevölkerung in beiden Sektoren engagiert (vgl. Srubar 1994). Organisatorisch macht sich die Überformung der zweiten durch die erste Wirtschaft an der Herausbildung hybrider Organisationsformen fest, die zu einem integralen Bestandteil des staatswirtschaftlichen Sektors wurden. Nur über diesen erlangten die neuen Organisationsformen Zugang zu Aufträgen, Produktionsmitteln und Personal. Allein im Bereich der Versorgung der Verbrauchermärkte war die Ausdehnung privatwirtschaftlicher Aktivitäten eingebettet in einen partiell funktionierenden marktförmigen Koordinationsmechanismus.

Im Gegensatz zu Ungarn konnten die polnischen Reformen an einem bereits existierenden privatwirtschaftlichen Sektor ansetzen. Die Reformen führten zu einer Ausweitung privatwirtschaftlicher Aktivitäten vornehmlich aller-

dings im Bereich traditioneller kapitalarmer und arbeitsintensiver Branchen. Auch hier wurde die Dominanz des staatlichen Sektors und der administrativen Regulierung wirtschaftlicher Beziehungen zunächst nicht in Frage gestellt. In der Versorgung der Verbrauchermärkte gelang es nicht, die traditionelle Arbeitsteilung zwischen der ersten und der zweiten Wirtschaft aufzuheben. Der privatwirtschaftliche Sektor konnte teilweise die Mängel der staatlichen Versorgung kompensieren. Die administrative Festsetzung der Preise in einem bedeutenden Segment der Verbrauchsgüter verhinderte jedoch eher die endogene Ausweitung privatwirtschaftlicher Aktivitäten, wobei zusätzlich die Subventionierung der Grundgüterversorgung einen Konkurrenzvorteil für die staatlichen Unternehmen darstellte. Die Folge war eine Verlagerung der Produktion und Vermarktung privatwirtschaftlicher Produkte auf die Schwarzmärkte.

Demgegenüber gibt es Anhaltspunkte, daß es im Bereich der industriellen Produktion und der industrienahen Dienstleistungen zu einer stärkeren Vernetzung der ersten mit der zweiten Wirtschaft kam.

Insgesamt zeigt sich damit, daß die legalisierte zweite Wirtschaft in beiden Ländern nicht wirklich eine eigenständige Privatwirtschaft darstellte. Auch über die achtziger Jahre hinweg blieb ihr Status prekär, war eng an die Erfordernisse der ersten Wirtschaft gekoppelt und konnte jederzeit wieder in Frage gestellt werden. Dies waren schlechte Voraussetzungen für eine zukunftssträchtige Entfaltung.

4. Das Überdauern der Untergrund-Ökonomie

Die Entstehung und die große Bedeutung halb- bis illegaler Wirtschaftsbeziehungen in den staatssozialistischen Gesellschaften kann maßgeblich auf die ökonomischen Dysfunktionalitäten und Ineffizienzen zurückgeführt werden, die der hierarchischen Planung und Steuerung der Ökonomie geschuldet waren. Dem systemimmanent erzeugten Mangel (vgl. Kornai 1992) wurde durch Schwarzarbeit, Unterschlagung, das Beiseiteschaffen von Materialien und Korruption begegnet. Die Untergrundwirtschaft konnte dabei insbesondere von der Unbestimmtheit der Verfügungsrechte, die dem staatlichen Sektor immanent ist, profitieren. „Das nominale Eigentum des Staates beinhaltet Verfügungsrechte des staatlichen Zentrums, der Partei, der unterschiedlichen Verwaltungssegmente und der einzelnen Beschäftigten. ... Auch unter Bedingungen der sozialistischen Ordnung waren die aufgesplitterten Verfügungsrechte so Ausgangspunkt einer „spontanen“ Privatisierung auf allen Ebenen der Hierarchie“ (Tatur 1995: 97). Die Untergrundwirtschaft kann als eine private Aneignungs- und Umverteilungsökonomie von staatlichen Ressourcen bezeichnet werden.

Die Reformpolitiken in Ungarn und Polen führten zwar zu einer Abschwächung des direkten hierarchischen Steuerungsmechanismus und waren zudem von dem Bemühen geprägt, die Grau- und Schwarzonen der Wirtschaft einzudämmen und in legale Betätigungsfelder umzuleiten. Dennoch spielte die Untergrundwirtschaft in beiden Ländern in den 80er Jahren weiterhin eine bedeutende Rolle, vermutlich nahm sie sogar noch zu.²⁹

Dies ist auf verschiedene Faktoren zurückzuführen. Zum einen blieben in beiden Ländern die strukturellen Schwächen einer zentralisierten und durch vielfältige bürokratische Steuerungsformen gekennzeichneten Ökonomie erhalten. Zudem zahlten gerade die Beschäftigten im staatlichen Sektor einen hohen Preis für die Reformpolitik, ging sie doch in beiden Ländern einher mit einer stabilitätsorientierten Lohnpolitik, die zeitweise zu gravierenden Reallohneinbußen führte. Dadurch entstand nicht nur ein Anreiz, sondern für viele Beschäftigte auch die Notwendigkeit, einer (illegalen) Nebenbeschäftigung nachzugehen oder im Rahmen von subsistenzorientierter Wirtschaft das Überleben zu sichern. Auch für die legalisierten Unternehmen in der zweiten Wirtschaft konnte ein Engagement in der Untergrundökonomie vorteilhaft sein, ergab sich doch dadurch die Chance, den staatlichen Auflagen zu entgehen und ihre Aktivitäten über die erlaubten Grenzen hinaus auszudehnen. Schließlich bot gerade die staatliche Ökonomie aufgrund der systemimmanenten Ressourcenvergeudung erhebliche Möglichkeiten, diese illegal zu vermarkten und sich so Nebeneinkünfte zu sichern.

Die Governance-Strukturen in diesem Segment der Wirtschaft sind wesentlich dadurch beeinflusst, daß die Akteure nicht auf externe (staatliche) Institutionen zurückgreifen können, um die Transaktionen abzusichern. Die Beziehungen zwischen den Akteuren müssen daher über andere Mechanismen abgesichert werden, sei es durch Freundschaftsbeziehungen und persönliches Vertrauen, sei es durch die Strategie der Risikovermeidung durch lose Beziehungen oder durch das „Schmierer“, d.h. durch das Kaufen von Verlässlichkeit.

²⁹ Die folgenden Ausführungen beruhen auf Plausibilitätsannahmen unter Nutzung von Hinweisen in dem von mir ausgewerteten Material. Hier habe ich wenig empirische Daten über die Entwicklung der Untergrundökonomie in den 80er Jahren gefunden, zumal solche, die einen Vergleich zwischen Ungarn und Polen zulassen. Die empirischen Untersuchungen unterscheiden meist nicht nach den legalen und nicht-legalen Formen der zweiten Wirtschaft. Diese Einschätzung der Datenlage wird zumindest von Swain (1992) geteilt: „The ‘second economy’ ... was universally accepted to be extensive, but has been inevitably under-researched because of its semi-legality. Everyone knows that it existed, but it was only acknowledged in qualitative, almost anecdotal terms“ (Swain 1992: 173). Ich gehe im folgenden davon aus, daß sich die Aktivitäten und Beziehungsformen innerhalb der ungarischen und polnischen Ökonomie nicht grundsätzlich voneinander unterscheiden. Dabei vermute ich allerdings, daß die Untergrundaktivitäten in Polen etwas größere Bedeutung hatten als in Ungarn. Dies führe ich auf die stärker zentralisierte und direkt kontrollierte Ökonomie und insbesondere auf die schlechte Versorgungslage der Bevölkerung und auf den „Devisenhunger“ der Regierung zurück. Letzterer war beispielsweise maßgeblich dafür, daß Devisenbesitz legalisiert wurde, wobei es keine Rolle spielte, woher diese Devisen stammten.

Im schattenwirtschaftlichen Segment lassen sich drei unterschiedliche Formen ökonomischer Aktivitäten und Beziehungen unterscheiden, die sich insbesondere hinsichtlich des Grades ihrer Illegalität (von informell bis kriminell) und des Ziels (reine Kompensation vorhandenen Mangels bis hin zur Dominanz des Ziels persönlicher Bereicherung) voneinander unterscheiden. Die unterschiedlichen Formen und Governance-Mechanismen werden im folgenden vorgestellt.

4.1 Governing subsistence: wechselseitige Unterstützung

Die Ökonomie der wechselseitigen Unterstützung etablierte sich auf allen gesellschaftlichen Ebenen als ein Kompensationsmechanismus gegenüber den typischen Mangelerscheinungen staatssozialistischer Ökonomien, wie Marktungleichgewichte, die äußerst knappe Versorgung mit Konsumgütern und Dienstleistungen und die Bürokratisierung der Distributionsprozesse.³⁰ Sie übernahm die Aufgabe der privaten Redistribution dieser knappen Güter und Dienstleistungen, wobei die Quelle dieser Waren meist die staatlichen Ökonomie war (vgl. Los 1992:114).

Die Ökonomie wechselseitiger Unterstützung erfolgte im Rahmen von außerökonomisch konstituierten sozialen Beziehungen, den Familien- und Freundschaftsbindungen, in deren Rahmen sich eine gemeinsame Identität entwickelt hatte. Deren ungeschriebene Gesetze bestimmten die grundlegenden Regeln des komplementären Tausches von Gütern, Dienstleistungen und Informationen. Innerhalb der Familien- und Freundschaftsnetzwerke dominierten multilaterale Reziprozitätsbeziehungen mit ihrem Charakteristikum der umfassenden Bestimmung des Äquivalents. „Reciprocity is most often understood as a payback for past services, its significance is to express gratitude and the willingness to continue interacting in the future. [...] In either case, the circulation of goods and services as reciprocity is treated as a qualitatively different phenomenon from calculated, mercantile forms of ...remuneration...“ (Pawlik 1992: 92). Diesen Beziehungen unterliegt das Motiv des „desinterested goodwill“ (Pawlik). Die Transaktion wird nicht mit der Erwartung eingegangen, daß einem ein bestimmtes Gut oder eine Dienstleistung „zurückbezahlt wird“, sondern eher im Vertrauen auf die Unterstützungsleistungen des Netzwerkes in dem Moment, wo man sie brauchen sollte.

³⁰ In Ungarn beispielsweise erfolgte in den 80er Jahren der private Hausbau fast ausschließlich im Rahmen dieser Ökonomie der wechselseitigen Unterstützung (vgl. Kuczi 1992: 80ff.).

4.2 Governing the moonlighting economy: informelle Verträge

Ein zweites Segment schattenwirtschaftlicher Aktivitäten etablierte sich an den Rändern der staatlichen Ökonomie. Die Beschäftigung in der staatlichen Ökonomie bildete für viele die Grundlage für illegale private Transaktionen, die die ungenügende staatliche Versorgung mit Waren und Dienstleistungen kompensierten und gleichzeitig zusätzliches Einkommen versprachen. Die vielfältigen Formen der „moonlighting economy“ umfaßten den Diebstahl von Materialien, Werkzeugen und das „Entleihen“ von Ausrüstung am Arbeitsplatz und deren Veräußerung im kleinräumigen Waren- und Dienstleistungshandel außerhalb des staatlichen Unternehmens sowie das Ausführen von „side-jobs“ (Jobs, die während der Arbeitszeit für Privatkunden ausgeführt wurden). Für das erhebliche Volumen dieser Ökonomie waren drei Ursachen maßgeblich. Zum einen nährte sie sich von der systemimmanenten Ressourcenvergeudung in den staatlichen Betrieben; ein zweiter Grund war die chronische Unterbeschäftigung der Arbeitskräfte und ein dritter der hohe Grad der sozialen Desintegration in einer Vielzahl staatlicher Betriebe (vgl. Firlit 1992). Im größeren Maßstab wurden diese Geschäfte insbesondere von Fahrern und Lagerarbeitern ausgeführt, die aufgrund ihrer Stellung besonders leicht Zugang zu knappen Materialien hatten (vgl. Firlit 1992: 105). Der Organisations- und Vernetzungsgrad dieses Segments der Ökonomie war aufgrund seiner Illegalität und des vergleichsweise niedrigen Geschäftsvolumens der einzelnen Transaktionen vermutlich relativ gering. Die Transaktionen erfolgten vornehmlich punktuell, bilateral und waren monetär vermittelt. Sie folgten den Regeln informeller Vertragsbeziehungen. Die Preise der Güter oder Dienstleistungen beruhten auf einer Art stillschweigender Übereinkunft, und die „Verträge“ wurden durch informelle Praktiken wie beispielsweise ein gemeinsames Getränk besiegelt: „Of itself a mode of informality, drinking promotes entering into informal contracts and facilitates informal business dealings at work“ (Firlit 1992: 108).³¹ Das Interesse der Anbieter bestand dabei vor allem in der Erzielung kleiner Extra-Profiten, die ihnen als zusätzliches Einkommen dienten, während sich die Kunden auf diese Art und Weise den Zugang zu einem knappen Gut oder einer Dienstleistung verschaffen konnten. Mit der Erfüllung der Übereinkunft endeten die Beziehungen zwischen den Geschäftspartnern. „The relations between the person performing the service and the person commissioning it remain at a purely commercial level“ (Firlit 1992: 101). Damit stellen diese Beziehungen keine zukunftsgerichtete Interaktion dar, sondern erschöpfen sich im jeweiligen Tauschakt.

³¹ Firlit (1992) stellt dabei die Hypothese auf, daß in Polen das Anwachsen der informellen Wirtschaft mit der Zunahme des Alkoholismus korreliert (vgl. S. 108).

4.3 Governing the criminal economy: Schwarzmärkte und Korruption

Die Aktivitäten dieser Ökonomie umfaßten illegale Produktion und Distribution, illegale Ex- und Importe, Schmuggel und Spekulation. Ihre Ausmaße manifestierten sich in der Existenz umfangreicher Schwarzmärkte vor allem im Bereich der Nahrungsmittel- und Konsumgüter, des Devisen-, Drogen- und des Waffenhandels. Die erhebliche Bedeutung dieser Ökonomie steht dabei in engem Zusammenhang mit den Funktionsmechanismen und -defiziten der staatlichen Ökonomie und den extrem begrenzten Verwertungsmöglichkeiten innerhalb der Privatwirtschaft. Gerade das mangelhafte - und im Vergleich zum westlichen Ausland qualitativ schlechte - Angebot an Konsum- und Luxusgütern bot einen erheblichen Anreiz zur Erzielung illegaler Profite und schuf gleichzeitig die Notwendigkeit, auf Produkte und Dienstleistungen der illegalen Ökonomie zurückzugreifen.

In den Schwarzmarktaktivitäten war ein breites Spektrum unterschiedlicher Akteure engagiert. Dies umfaßte Personen, die keine Beschäftigung in der offiziellen Wirtschaft hatten. Für sie stellten die Schwarzmarktaktivitäten einen Versuch des Überlebens dar. Ihre Aktivitäten beschränkten sich meist auf die wenig profitträchtige Vermarktung billiger Konsumgüter oder Agrarprodukte zweifelhafter Herkunft (vgl. Los 1990: 8). Sie stellten sicherlich die am wenigsten „organisierte“ Gruppe im Schwarzmarkt dar, es handelte sich um Einzelpersonen oder kleinkriminelle Banden.³² Auch Unternehmen der legalisierten zweiten Wirtschaft engagierten sich auf den Schwarzmärkten. Für sie stellten die illegale Produktion und der Verkauf unterschiedlicher Waren eine Möglichkeit dar, den staatlichen Auflagen zu entgehen und ihre Aktivitäten über die erlaubten Grenzen hinaus zu erweitern.³³ Eine Reihe von Unternehmen arbeitete vermutlich auch ausschließlich im Untergrund, versprachen die hohen Schwarzmarktpreise doch erhebliche Gewinne, die in der legalen Wirtschaft nicht zu erzielen waren. Deren Aktivitäten umfaßten beispielsweise Importe aus westlichen Ländern (vgl. Bednarski 1992: 145).

Das spezifische Merkmal der illegalen Ökonomie war jedoch ihre enge Verzahnung mit dem politischen System, der öffentlichen Verwaltung und der

³² Zum Konzept des „disorganized crime“ vgl. Reuter (1983).

³³ Staatliche Auflagen für privatwirtschaftliche Betriebe waren teilweise völlig willkürlich und restriktiv. Sie waren den Versuchen der Regierungen geschuldet, privatwirtschaftliche Aktivitäten nach wie vor unter Kontrolle zu halten, um ein „wildes“ Wachstum zu verhindern. Rostowski (1990) berichtet beispielsweise, daß ein privater Schuhmacher in Polen in den 80er Jahren gewöhnlich nur die Erlaubnis zu Schuhproduktion und -verkauf hatte. Die dabei abfallenden Lederreste durfte er weder für die Produktion anderer Güter weiterverwerten, da dies die Erlaubnis eines anderen Gewerbes voraussetzte, noch durfte er sie verkaufen, da er keine Lizenz für den Handel mit anderen Produkten als den mit Schuhen hatte. Eine solche Begrenzung der privatwirtschaftlichen Aktivitäten bot eindeutig einen Anreiz für illegale Produktion und Verkauf.

staatlichen Ökonomie. Die Verzahnung resultierte zum einen daraus, daß die Akteure der kriminellen Ökonomie den Schutz vor strafrechtlicher Verfolgung organisieren mußten, was meist in Form von Schmiergeldzahlungen oder anderen Beteiligungen der Vertreter relevanter Behörden an den illegalen Geschäften geschah. Dabei entwickelte sich auch eine Reihe von staatlichen Funktionären zu Akteuren in der kriminellen Ökonomie. Gerade die in staatssozialistischen Systemen fast unkontrollierbare Verfügungsgewalt über staatliche Ressourcen bildete einen enormen Anreiz, aus dieser Verfügungsgewalt im wahrsten Sinne des Wortes „Kapital“ zu schlagen. „It appears [...] that the party elites in charge of the nationalized economy tend to treat the latter as their own hunting grounds and the criminal underworld as their useful partner in their pursuits. The unique, intimate relationship between the official and the underground hierarchies is likely, in turn, to elevate corruption and autocratic despotism...“ (Los 1992: 123).

Los (1992: 119) bezeichnet die kriminelle Ökonomie in den staatssozialistischen Ländern als „basically a market economy that is officially banned and lacks state regulation. As a result of its illegal status, however, the underground economy tends to degenerate into a form of organized crime, not unlike that of the West...“. Die Transaktionen auf den Schwarzmärkten sind von der Logik des schnellen Profites bestimmt. Es geht darum, möglichst ohne viele Vermittlungsschritte aus Geld mehr Geld zu machen. Die Geschäfte sind allerdings auf Grund ihrer Illegalität mit spezifischen Risiken behaftet. Jeder Geschäftskontakt birgt das Risiko des ‘Verrates’ in sich und jeder Mitarbeiter einer illegalen Firma stellt ein Sicherheitsrisiko dar. Um den Risiken des Verrats oder des Betrugs entgegenzuwirken, können sich illegale Unternehmen verschiedener Mittel bedienen. Loyalität kann monetär „erkauft“ werden oder durch Androhung oder Anwendung von Gewalt erzwungen werden. Während das erstgenannte Mittel eine große Rolle spielt, wird auf letzteres Mittel vermutlich jedoch nur im äußersten Notfall zurückgegriffen, da jede Gewaltanwendung das Interesse der staatlichen Verfolgungsbehörden auf sich zieht, ein Interesse, welches der Klandestinität der Unternehmen gerade entgegensteht (vgl. Reuter 1983). Zum anderen erfolgt ein erheblicher Teil der illegalen Geschäfte zumeist nicht im Bereich des „ganz großen Geldes“, so daß Gewaltanwendung als ein zu hoher Preis für die Absicherung der Operationen erscheint. Eine weitere Strategie der Risikominimierung besteht darin, daß die Akteure der kriminellen Ökonomie nur lockere geschäftliche Beziehungen miteinander eingehen. Punktuelle und kurzfristige Beziehungen, die Umgehung direkter Kontakte durch Nutzung von Vermittlern (Maklern) und ähnliche Strategien erlauben die Wahrung der Klandestinität und das Verbergen der eigenen Identität und sorgen dafür, daß eine eventuell auftretende Störung (wie beispielsweise das „Auffliegen“ eines Geschäfts) lokal begrenzt bleibt und sich nicht auf das Gesamtsystem überträgt.³⁴

³⁴ Zum Konzept der losen Kopplung in Netzwerken vergleiche insbesondere Weick (1976), Grabher (1993), zu ihrer Bedeutung in der illegalen Ökonomie vgl. Busch (1992), der sich

4.4 Fazit

Die Schattenwirtschaft in Polen und Ungarn vor 1989 war wesentlich eine Ökonomie, die der Umverteilung und der privaten Aneignung staatlicher Ressourcen diente. Eines ihrer spezifischen Merkmale war damit, daß die Teilnahme in der Schattenwirtschaft an die Stellung in der staatlichen Wirtschaft gebunden war. Alle drei Subökonomien bezogen den Großteil ihrer Materialien (Waren) aus dem staatlichen Sektor. Die „Profite“ der Betätigung in der Schattenwirtschaft waren allerdings unter den jeweiligen Akteuren ungleich verteilt, wobei auch diese Verteilung im wesentlichen ihre Stellung in der staatlichen Wirtschaft widerspiegelte. Am meisten profitierten Beamte und hohe Funktionäre der staatlichen Wirtschaft, die fast unkontrolliert ihre Ressourcen privatisieren konnten, während für die Arbeiter die Beteiligung an der Schattenwirtschaft eher einen zusätzlichen Verdienst darstellte.

5. **Schlußbemerkungen: Hybride Governance-Mechanismen und informelle Vernetzungen als Ressourcen für Transformationsprozesse?**

Ziel der Untersuchung war es, die Spezifika der ökonomischen Governance-Strukturen in der Spätphase des polnischen und ungarischen Sozialismus herauszuarbeiten. Dabei konnte gezeigt werden, daß in beiden Ländern eine zunehmende Abkehr vom klassischen Modell hierarchisch-zentralisierter ökonomischer Strukturen und bürokratischer Formen der Planwirtschaft vollzogen wurde. Durch die Reformpolitiken entstanden gemischte Wirtschaftsordnungen, die mit der Hybridisierung von Governance-Mechanismen und der informellen Vernetzung ökonomischer Akteure einhergingen.

dabei auf Reuter (1983) bezieht. Die These, lose Netzwerke und „connections“ seien in der illegalen Wirtschaft von besonderem Gewicht, ist allerdings umstritten. Bereits der normalerweise benutzte Begriff der „Organisierten Kriminalität“ legt eher die Schlußfolgerung nahe, in illegalen Märkten operierten vornehmlich hierarchisch strukturierte und arbeitsteilig vorgehende Gruppen. Die Debatte, welches Konzept der Organisation illegaler Aktivitäten im osteuropäischen Kontext zutreffender ist, kann hier aufgrund der Materiallage nicht endgültig entschieden werden. Allerdings ist die These, in den osteuropäischen Staaten hätten sich bereits unter dem staatssozialistischen System mafia-ähnliche Organisationen gebildet, die in dem Transformationsprozeß zusätzliche Bedeutung erlangt hätten, m.E. bisher nicht belegt. Raith (1994, 1996) beispielsweise vertritt diese These. Das von ihm vorgelegte empirische Material verweist aber keineswegs auf einen hohen Organisationsgrad der Untergrundaktivitäten. Schiebereien, Vermittlungstätigkeiten (beispielsweise der Tolkachi), Bestechungsaffären etc. sind zwar Tätigkeiten, die in hohem Maße korrupt sind, jedoch nicht notwendigerweise mit festen Organisationsformen einhergehen.

In Ungarn entwickelte sich aufgrund der marktsozialistischen Reformen im staatlichen Sektor der Wirtschaft ein hybrider Governance-Mechanismus, der weder hierarchischen Abhängigkeitsverhältnissen noch genuin marktförmiger Koordination entsprach. Die Mischung plan- und marktförmiger Elemente und die damit einhergehende hohe Regelungsunsicherheit förderten vielmehr auf wechselseitigen Verpflichtungen beruhende clanförmige Verflechtungen zwischen Akteuren der staatlichen Unternehmen und der Administration. Diese Verflechtungen entschieden maßgeblich über die Verteilung ökonomischer Ressourcen. Gegen Ende der 80er Jahre stellten die clanförmigen Verflechtungen den Ausgangspunkt für die weitere organisatorische Umstrukturierung der staatlichen Wirtschaft dar.

Ein spezifisches Merkmal der ungarischen Reformen stellte die Legalisierung ökonomischer Aktivitäten in der zweiten Wirtschaft dar. Die dadurch geförderten marktförmigen Austauschprozesse kamen jedoch nur auf den Verbrauchermärkten zum Tragen. Innerhalb der Produktion dominierten enge Verflechtungszusammenhänge zwischen der ersten und der zweiten Wirtschaft. Die legalisierte zweite Wirtschaft stellte damit weniger den Kern einer genuinen Privatwirtschaft als vielmehr eine Form der Einbindung insbesondere der Kernarbeiterschaft in ein quasi-korporatistisches Arrangement innerhalb der staatlichen Betriebe dar.

Schließlich führte die undefinierbarkeit der Verfügungsrechte, die dem staatlichen Eigentum immanent war, zu einer beträchtlichen informellen privaten Umverteilungsökonomie, welche in personelle Netzwerke eingebettet war.

In Polen dagegen erfolgten marktsozialistische Reformen später als in Ungarn und vor dem Hintergrund einer tiefen ökonomischen und politischen Krise. Letztere verzögerte die Implementation der Reformen im staatlichen Sektor. Vertikale Abhängigkeitsbeziehungen zwischen den regulierenden Behörden und der staatlichen Wirtschaft waren nach wie vor von großer Bedeutung. Diese wurden durch klientelistische Netzwerke "überbrückt". Am Ende der 80er Jahre war allerdings eine beginnende Transformation der vertikal strukturierten Netzwerke in ebenfalls stärker clanförmige Interdependenzbeziehungen zu beobachten.

Auch in Polen spielte die legale zweite Wirtschaft eine große Rolle. Die partielle Lockerung der restriktiven Auflagen gegenüber dem privatwirtschaftlichen Sektor erlaubte erste Ansätze einer Verzahnung zwischen der ersten und der zweiten Wirtschaft im Bereich der industriellen Dienstleistungen. Der privatwirtschaftliche Sektor war jedoch vorwiegend auf traditionelle arbeitsintensive und kapitalarme Bereiche begrenzt und blieb stark fragmentiert. Damit lebte die traditionelle Arbeitsteilung zwischen erster und zweiter Wirtschaft fort. Gefördert wurde darüber hinaus ein mannigfaltiges Engagement in der Untergrundwirtschaft, die in Polen vermutlich eine größere Rolle spielte als in Ungarn.

Was bedeutet diese "historische Erbschaft" für die weiteren Transformationsprozesse in Ungarn und Polen? Folgt man Starks Ansatz einer Theorie transformatorischer Praktiken, so stellen die unterschiedlichen ökonomischen Organisationsformen und Verflechtungszusammenhänge die Ressourcen, das Kapital der Akteure im weiteren Transformationsprozeß dar. Er widerspricht damit modernisierungstheoretischen Ansätzen, die die unzureichende gesellschaftliche Ausdifferenzierung und die Überlagerung wirtschaftlicher mit persönlichen Verflechtungszusammenhängen als gravierende Hinderungsgründe für wirtschaftliche Entwicklungsprozesse identifizieren. Stark sieht vielmehr gerade in diesem spezifischen historischen Erbe ein Entwicklungspotential der Transformationsökonomien begründet: "Jedoch weisen Vertreter verschiedener Denkströmungen innerhalb der Wirtschaftswissenschaften neuerdings darauf hin,..., daß es Wirtschaftsbereiche gibt, die in denen weder die marktförmigen noch die staatlichen Koordinationsmechanismen den größten Wettbewerbsvorteil versprechen, sondern alternative Formen, die wir erst ansatzweise verstehen und einstweilen mit Hilfsbegriffen wie "Netze", "Allianzen" oder "zwischenbetriebliche Abkommen" bezeichnen." (Stark 1995:75).

Eine ähnlich gelagerte Sichtweise legen auch evolutionsökonomische Interpretationen nahe. Für sie stellt die Vielfalt organisatorischer Formen und institutioneller Arrangements eine Quelle ökonomischer und sozialer Innovations- und Entwicklungsfähigkeit dar. Die unterschiedlichen Governance-Strukturen schaffen einen wesentlich reichhaltigeren „genetischen Pool“, aus dem heraus sich ein breites Spektrum von Antworten auf kollektive Herausforderungen entwickeln kann (vgl. beispielsweise Grabher 1994).

Es bleibt allerdings zu prüfen, inwieweit die ererbte Vielfalt organisatorischer Formen, institutioneller Arrangements und informeller Verflechtungszusammenhänge der ungarischen und polnischen Ökonomien tatsächlich die Potentiale wettbewerbsfähiger Entwicklungen in sich tragen. Ein kurzer Blick auf die Transformationsprozesse seit 1989 mag die Problematik verdeutlichen.

Der ungarische Fall spricht zunächst für die Plausibilität der evolutions-theoretischen Perspektive. Bereits unter dem staatssozialistischen System erlaubten die Koexistenz und die Überlappungen unterschiedlicher Organisationsformen und Handlungslogiken einen wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß, der zwar langfristig die Tendenzen der ökonomischen Stagnation bis hin zu einem industriellen Niedergang nicht aufhalten konnte, der aber einen offenen Krisenausbruch verhinderte. Es kann als Fortsetzung dieser Entwicklung angesehen werden, daß Ungarn eine graduelle Transformation in Richtung Marktwirtschaft wählte, die bewußt an dem vorhandenen Potential ansetzte. Gerade diese Strategie kann sich jedoch für den weiteren Entwicklungsprozeß als Hindernis erweisen. Es bleibt dabei insbesondere zu prüfen, inwieweit die unter den Bedingungen des Marktsozialismus entstandenen, festgeknüpften, clanförmigen Verflechtungen tiefgreifendere ökonomische Restrukturierungsprozesse verhindern. Stark belegt zwar die Wandlungsfähigkeit clanförmiger

Vernetzungen, wenn es um die organisatorische Neuordnung wirtschaftlicher Strukturen geht. Veränderte Eigentumsformen geben jedoch noch keinen Hinweis darauf, inwieweit die funktionellen Erfordernisse (kapitalistischer) Produktion und Akkumulation erfüllt werden können. Die bisherige Entwicklung in Ungarn deutet darauf hin, daß eine hierfür notwendige ökonomische Restrukturierung des ehemals staatlichen Sektors erst in ihren Anfängen steckt (vgl. Zon 1995).

Ebenso ist es fraglich, ob bzw. inwieweit die zweite Wirtschaft als Nukleus ökonomischer Entwicklungsprozesse fungiert. Gerade die Tatsachen, daß sie so eng mit einem staatlichen Sektor verbunden und intern so gering vernetzt war, könnten sich als Schwachpunkte für die weitere ökonomische Entwicklung erweisen.

Zu fragen ist schließlich auch, inwieweit die in der ehemaligen Schattenwirtschaft privatisierten Ressourcen die Grundlage für wirtschaftliche Entwicklungsprozesse abgeben. Zu berücksichtigen ist dabei, daß es sich hier nicht um die Produktion, sondern um die schlichte private Aneignung von gesellschaftlichen Ressourcen gehandelt hat. Das ursprünglich treibende Motiv der Vermehrung des persönlichen Reichtums und die hierauf "zugeschnittenen" Netzwerke könnten dabei einer produktiven Verwertung zuwiderlaufen.

Dies bedeutet jedoch kein Plädoyer für die von Modernisierungstheoretikern und Neoklassikern bevorzugte Variante der Schocktherapie und der damit einhergehenden Absicht der Zerschlagung bestehender Verflechtungszusammenhänge. Gerade das polnische Beispiel verdeutlicht die damit verknüpften Gefährdungen langfristiger Entwicklungsprozesse. In Polen konnte die relativ spät eingeleitete und nur partiell implementierte Reformpolitik in den 80er Jahren zwar kurzfristig die wirtschaftliche Situation stabilisieren. Ende der 80er Jahre kam es jedoch erneut zu einem offenen wirtschaftlichen Krisenprozeß, der - nicht nur in den Augen der Solidarnosc-Reformelite - radikale Rezepte erforderte. In Polen begann die postsozialistische Transformation mit einer Schocktherapie, die zunächst erfolgreich schien. Der forcierte Rückzug des Staates aus der Wirtschaft und die Konfrontation der Ökonomie mit den Härten - internationalisierter - Märkte förderten nachweislich die Entwicklung eines privaten Wirtschaftssektors.

Die Privatisierung erfolgte jedoch eher als eine Art Ausverkauf staatlicher Ressourcen und förderte Formen des "Handelskapitalismus", ohne einen hinreichenden produktiven Kreislauf in Gang zu setzen. Burawoy (1994) weist darauf hin, daß gerade diese Form des „Kapitalismus“ dazu führen kann, langfristige Entwicklungspotentiale zu untergraben.

Zu fragen ist darüber hinaus, inwieweit die Schocktherapie nicht gerade zu einer Verstärkung der fest geknüpften Netzwerke und ihres Einflusses im verbliebenen staatlichen Sektor beigetragen hat. Die seit längerem zu beobach-

tende Blockierung der Privatisierung und ökonomischen Restrukturierung in Polen könnte darauf hindeuten.

Weiterhin muß untersucht werden, ob die Schocktherapie zur Zerstörung des Entwicklungspotentials der ehemaligen zweiten Wirtschaft geführt hat. Zu prüfen ist, inwieweit der „Marktschock“ (Matzner et al. 1992) für den fragmentierten und kapitalarmen privaten Sektor bereits zum Aus geführt oder dessen inhärente Tendenzen zur Informalisierung und zum Engagement auf schwarzen Märkten noch verstärkt hat.

Dies macht deutlich, daß das historische Erbe in Ungarn und Polen nicht umstandslos als Ressource für zukunftssträchtige ökonomische Entwicklungsprozesse betrachtet werden kann, sondern daß es möglicherweise in kontra-produktive Blockierungen umschlägt. Eine genauere Bestimmung der evolutionären und „involutionären“ (Burawoy) Tendenzen in den postsozialistischen Gesellschaften erfordert dabei zum einen die Analyse des Verhältnisses des historischen Erbes zu den gewählten Transformationsstrategien. Um zu allgemeineren Aussagen zu kommen, ist es darüber hinaus notwendig, die Beziehungen der unterschiedlichen Funktionslogiken zueinander stärker in den Blick zu nehmen und analytisch zu werten. Damit sind zwei zentrale Fragestellungen genannt, an die in der weiteren Projektarbeit angeknüpft werden soll.

Literatur

- Bednarski, M.** (1992): Drugi Obieg Gospodarczy. Przeslanki, mechanizmy i skutki w Polsce lat osiemdziesiatych. (Die zweite Wirtschaft. Voraussetzungen, Mechanismen und Folgen in Polen in den 80er Jahren). Warszawa, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Berend, I. T.** (1990). The Hungarian Economic Reforms 1953-1988. Cambridge u.a, Cambridge University Press.
- Berliner, J. S.** (1968). Factory and Manager in the USSR. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Burawoy, M.** (1994). Industrial Involution: The Dynamics of the Transition to Market Economy in Russia. Paper for the SSRC Workshop on Rational Choice Theorie and Post-Soviet Studies, Harriman Institute.
- Busch, H.** (1992). "Organisierte Kriminalität - Vom Nutzen eines unklaren Begriffs." Demokratie und Recht Heft 4: 375-393.
- Deppe, R. and D. Hoß** (1989). Arbeitspolitik im Staatssozialismus. Zwei Varianten: DDR und Ungarn. Frankfurt/New York, Campus.
- Deutschmann, C.** (1989). "Der "Clan" als Unternehmensmodell der Zukunft?" Leviathan Heft 1: 85-107.
- Eisenstadt, S. N. und L. Roniger** (1980). "Patron-Client Relations as a Modell of Structuring Social Exchange." Comparative Studies in Society and History Band 22, Heft 1: 42-77.
- Firlit, E. and J. Chlopieki** (1991). When Theft is not theft. In: Wedel, J. (Hg): The Unplanned Society. Poland During and After Communism. New York, Columbia University Press: 95-109.
- Grabher, G.** (1993). Rediscovering the social in the economics of interfirm relations. In: Grabher, G (Hg): The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks. London and New York, Routledge: 1-32.
- Grabher, G.** (1994). The Elegance of Incoherence. Institutional legacies, Privatization and Regional Development in East Germany and Hungary. Discussion Paper FS I 94-103. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin.
- Heidenreich, M.** (1994). "Die mitteleuropäische Großindustrie im Transformationsprozeß." Zeitschrift für Soziologie. Heft 1: 2-24.
- Hessinger, P.** (1995). Aufbau Ost als Nachbau West bei der industriellen Restrukturierung Ostdeutschlands? Eine Netzwerktheoretische Perspektive. In: Rudolph, H. (Hg): Geplanter Wandel, ungeplante Wirkungen. Handlungslogiken und -ressourcen im Prozeß der Transformation. Berlin, ed. sigma: 266-284.
- Hollingsworth, J. R., P. C. Schmitter, et al.,** (Hg) (1994). Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors. Oxford, Oxford University Press.
- Hollingsworth, R. J. and L. N. Lindberg** (1985). The Governance of the American Economy: The Role of Markets, Clans, Hierarchies, and Associate Behaviour. Discussion Paper IIM/LMP 85-8. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin.
- Hübner, K.** (1994). "Wege nach Nirgendwo: Ökonomische Theorie und osteuropäische Transformation." Berliner Journal für Soziologie Heft 3: 345-364.

- Jessop, B.** (1995). "The regulation approach, governance and post-Fordism." Economy and Society. Band 24, Heft 3: 307-334.
- Kondratowicz, A. and M. Okolski** (1993). The Polish Economy on the Eve of the Solidarity Take-Over. In: Kierzkowski, H; Okolski, M; and S. Wellisz (Hg): Stabilization and Structural Adjustment in Poland. London and New York, Routledge: 7-28.
- Kornai, J.** (1992). The Socialist System: The Political Economy of Communism. Oxford, Clarendon Press.
- Kuczi, T. and A. Vajda** (1992). "Privatization and the Second Economy. From Black market to market." The New Hungarian Quarterly. Band 33, Heft 126: 77-89.
- Lindberg, L. N., J. L. Campbell, et al.** (1991). Economic Governance and the Analysis of Structural Change in the American Economy. In: Campbell, J. L.; Hollingsworth J. R.; and L. N. Lindberg (Hg): Governance of the American Economy. Cambridge, Cambridge University Press: 3-34.
- Los, M.** (1990). The Dynamics of the Second Economy in Poland. In: Los, M. (Hg): The Second Economy in Marxist States. Houndmills u.a., Macmillan Press: 27-49.
- Los, M.** (1990). Introduction. In: M. Los (Hg): The Second Economy in Marxist States. Houndmills u.a., Macmillan Press: 1-10.
- Los, M.** (1992). From underground to legitimacy: the normative dilemmas of post-communist marketization. In: Dallago, B.; Gianmaria, A.; and B. Grancelli: Privatization and Entrepreneurship in post-socialist countries. New York, St. Martins Press: 111-142.
- Matzner, E., Kregel, J., Grabher, G.** (Hg) (1992). Der Marktschock. Eine Agenda für den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wiederaufbau in Zentral- und Osteuropa. Berlin, ed. Sigma.
- Müller, K.** (1991). "Nachholende Modernisierung? Die Konjunktur der Modernisierungstheorie und ihre Anwendung auf die Transformation der osteuropäischen Gesellschaften." Leviathan Heft 2: 261-291.
- Müller, K.** (1995). "Vom Post-Kommunismus zur Postmodernität? Zur Erklärung sozialen Wandels in Osteuropa." Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Band 47. Heft 1: 37-64.
- Murell P.** (1992). Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies. In: Clegg, C. and G. Rausser (Hg): The Emergence of Market Economies in Eastern Europe. Oxford, Basil Blackwell: 35-54.
- Neumann, L.** (1993). Decentralization and privatization in Hungary. Towards supplier networks? In: Grabher, G. (Hg): The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks. London and New York, Routledge: 179-199.
- Ouchi, W. G.** (1980). "Markets, Bureaucracies and Clans." Administrative Quarterly Band 25 (March 1980): 130-141.
- Pawlik, W.** (1991). Intimate Commerce. In: Wedel, J. (Hg): The Unplanned Society. Poland During and After Communism. New York, Columbia University Press: 78-94.
- Poznanski, K. Z.** (1993). Property Rights and Civil Liberties: Evolutionary Perspective on Transition in Eastern Europe and the Soviet Union. In Schönfeld, R. (Hg): Transformation der Wirtschaftssysteme in Ostmitteleuropa. München: 41-59.

- Raith, W.** (1994). Das neue Mafia-Kartell. Wie die Syndikate des Osten erobern. Berlin, Rowohlt.
- Raith, W.** (1995). Organisierte Kriminalität. Reinbeck bei Hamburg, Rowohlt.
- Reuter, P.** (1983). Disorganized Crime. Illegal Markets and the Mafia. Cambridge, Massachussetts, MFT-Press.
- Rostowski** (1990). The decay of Socialism and the growth of private enterprise in Poland. In: Gomulka, S.; and A. Polonsky (Hg): Polish Paradoxes. London, Routledge: 198-226.
- Simatupang, B.** (1994). The Polish Economic Crisis. London and New York, Routledge.
- Srubar, I.** (1994). "Post-Socialist Developments in Central Europe. A Comparative Assesment." Zeitschrift für Soziologie. Band 23, Heft 3: 198-222.
- Stark, D.** (1989). Coexisting Organizational Forms in Hungary's Emerging Mixed Economy. In: Nee, V. and D. Stark (Hg): Remaking the economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe.. Stanford, Stanford University Press: 137-168.
- Stark, D.** (1990). "Privatization in Hungary: From Plan to Market or From Plan to Clan?" East European Politics and Societies. Band 4, Heft 3: 351-392.
- Stark, D.** (1992). "Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe." East European Politics and Societies. Band 6, Heft 1: 17-54.
- Stark, D.** (1994). Recombinant Property in East Europaean Capitalism, Cornell University, mimeo.
- Stark, D.** (1995). "Das Alte im Neuen. Institutionenwandel in Osteuropa." Transit. Heft 9: 66-77.
- Swain, N.** (1992). Hungary. The rise and fall of feasible socialism. London, New York, Verso.
- Sydow, J.** (1992). Strategische Netzwerke: Evolution und Organisation. Wiesbaden, Gabler.
- Tarkowski, J.** (1983). "Patronage in a Centralized Socialist System: The Case of Poland." International Political Science Review. Band 4, Heft 4: 495-518.
- Tatur, M.** (1989). Solidarnosc als Modernisierungsbewegung. Sozialstruktur und Konflikt in Polen. Frankfurt/New York, Campus.
- Tatur, M.** (1995). Interessen und Norm. Politischer Kapitalismus und die Transformation des Staates in Polen und Russland. In: Wollmann, H.; Wiesenthal, H.; and F. Börner Transformation sozialistischer Gesellschaften: Am Ende des Anfangs..Opladen, Westdeutscher Verlag: 93-116.
- Voß, T.** (1987). „Polen: Reformrhetorik gegen Konservatismus und Stagnation“, in: PROKLA. Heft 69: 52-69
- World Bank** (1987). Poland. Reform, Adjustment, and Growth. Zwei Bände. Washington.
- Zon, H. v.** (1995). "Reflections on the Variety of Path Dependence in Central and Eastern Europe." Emergo. Band 2, Heft 3: 4-15.