

WEST-OST-REPORT

International Forum for Science and Research

**Theories of Foreign Direct Investment and
their Evolution under Conditions of Globalization**

**Reflexive Self-Organization and Path Dependency
in Institutionalization Processes**

**Personalmanagement hochqualifizierter
Migranten**

**Job satisfaction and its relationship with other
types of employee satisfaction at companies in Russia**

**Value of National and International Security
in the Modern World**

**Nr. 1
2010**



WEST- OST- REPORT

**International Forum
for Science and Research**

BERLIN

Nr. 1' 2010 ISSN 2190-5231



WEST-OST-REPORT

International Forum for Science and Research

Internationale wissenschaftliche Zeitschrift
Herausgegeben von West-Ost-Institut Berlin
ISSN 2190-5231

Verlag: West-Ost-Verlag, Berlin

Editorial Advisory Board:

- Prof. Dr. Klaus Bönkost (Bremen)
- Prof. Dr. Valentin Foedorov (Moskau)
- Prof. Dr. Andreas Knorr (Speyer)
- Prof. Dr. Alexander Krylov (Berlin)
- Prof. Dr. Rolf Oberliesen (Paderborn/Bremen/Hamburg)
- Dipl. Volkswirt Tobias Schauf (München)
- Prof. Dr. Eberhard Schneider (Berlin/Siegen)
- Prof. Dr. Axel Sell (Bremen)
- Prof. Dr. Werner Siebel (Berlin)

Redaktion:

West-Ost-Institut, Zimmerstraße 79-80, D-10117 Berlin, Germany

mail: report@westost.eu

Geschäftsführer: Dr. Dmitry Tkachenko / Chef-Redakteur: Prof. Dr. Alexander Krylov

Profil der Zeitschrift

- Wirtschaftswissenschaft (Einzel- und Gesamtwirtschaft)
- Geistes-, Bildungs- und Erziehungswissenschaft
- Human-, Kultur- und Sozialwissenschaft
- Wirtschaftsentwicklung in West und Ost
(z.B. in den GUS-Staaten und der Europäischen Union)
- Unternehmensentwicklung im Westen und im Osten
(z.B. Auswirkungen sowie Strategien der Globalisierung)
- Unternehmens- und Wirtschaftspolitik in West und Ost
(z.B. internationales Management sowie Regierungspolitik)
- Bildung und Bildungspolitik in nationaler und globaler Perspektive
- Kommunikations- und Imageforschung
- Entwicklungen in Wirtschaft und Gesellschaft im Angesicht von Globalisierung, Liberalisierung und Informatisierung

West-Ost-Verlag / West-Ost-Development

Geschäftsführer: Dr. Vladimir Grinev / Chef-Redakteur: Prof. Dr. Alexander Krylov

Wickramstr. 33, 14089 Berlin

Tel. +49 30 347 64 517

verlag@westost.eu

Inhaltsverzeichnis

Alexander Krylov FOREWORD:TT VORWORT: A NEW STEP TOWARDS FORMING A UNIFIED EUROPEAN RESEARCH COMMUNITY	6
Arndt Kümpel, Maria Bobrova REFLEXIVE SELF-ORGANIZATION AND PATH DEPENDENCY IN INSTITUTIONALIZATION PROCESSES.....	10
Ubaydulla Nadirkhanov THEORIES OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND THEIR EVOLUTION UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION	25
Tigran Avagyan VALUE OF NATIONAL AND INTERNATIONAL SECURITY IN THE MODERN WORLD.....	36
Oliver Hinkelbein OFFSHORE WINDKRAFT – EINE AUFKOMMENDE TRANSNATIONALE ENERGIELANDSCHAFT IN ZEITEN DES KLIMAWANDELS.....	48
Gerd Michels NACHHALTIGKEIT UND ORDNUNGSPOLITIK IN DER KRISE.....	60
Andreas Siegert PERSONALMANAGEMENT HOCHQUALIFIZIERTER MIGRANTEN	72
Nikolai Shmelev THE IMPERATIVES OF STATE PARTICIPATION IN MODERNIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY	86
Larisa Smirnykh JOB SATISFACTION AND ITS RELATIONSHIP WITH OTHER TYPES OF EMPLOYEE SATISFACTION AT COMPANIES IN RUSSIA.....	96
Laszlo Vasa AGRICULTURAL TENDENCIES AFTER THE CHANGES IN CENTRAL-EUROPE – EVALUATION OF HUNGARY’S TRANSITION MODEL	105
Abror Azimov THE INTELLECTUAL POTENTIAL OF UZBEKISTAN AND FACTORS OF ITS USE	119

Foreword: A new step towards forming a unified European research community

Dear readers and colleagues,

You are holding the first issue of a new international research journal "West-Ost-Report - International Forum for Science and Research» published by West-Ost Institute of Berlin and "West-Ost-Verlag" publishing house. The journal is edited by the independent Editorial Board, independent Review Board and partners of West-Ost Institute of Berlin.

A large number of research journals covering various disciplines and directions are published in Germany, in particular, and in the European Union, in general. The majority of Russian higher educational institutions have their own research periodicals. Prior to deciding on publishing our journal we asked both ourselves and our partners whether we need to issue this journal. What was considered important was the possibility to realize certain tasks with the aid of a new journal rather than to make it merely available to research community. The activity of West-Ost Institute of Berlin in organizing research and educational cooperation between research, educational and non-governmental organisations as well as particular researchers from the countries of Western and Eastern Europe helped us to identify and set those tasks.

The urgent problem of research and educational cooperation between Western and Eastern Europe lies in the essence of this cooperation. When research institutes and laboratories collaborate, the issue of this collaboration is clear and simple, i.e. both sides are interested in exchanging new knowledge and experience. The case of educational institutions is more complicated. Many Western and Eastern universities have agreed on starting joint educational programmes and give their students

the possibility to continue their education in just two or three countries. Many universities offer their teaching staff the possibility of both short- and long term visits at partner universities. In the majority of cases, however, the current forms of cooperation resemble a sort of research tourism: one group stays for a short visit in one country and another group comes for a visit in return. The advantage of such trips is that they allow involvement of many participants in cooperation programmes. The disadvantage is that frequently they lack the real possibility to exchange knowledge, to advance research problems and discuss topics of scholarly interest. The issues of optimization of research and educational partnership between educational institutions in Western/Eastern Europe in general and Germany and Russia in particular constitute the essential part of discussions and research pursuits at West-Ost Institute of Berlin. Our new journal is a contribution to the optimization of this cooperation.

"West-Ost-Report" is issued in Berlin, Germany and is oriented towards partners in Eastern Europe, in particular in Russia and the CIS. In the countries of the European Union there is a whole set of integration programmes directed at the creation of a unified research community. Researchers from the CIS often find themselves outside such programmes and possess insufficient information about them. Interaction with our colleagues shows that frequently researchers from Eastern Europe have no possibility of informing their Western counterparts about research being conducted as well as publishing their own materials in Western European journals. At the same time, the language barrier hinders the receiving of up-to-date research infor-

mation from overseas. The Mission of “West-Ost-Report” is to enable researchers from Western and Eastern Europe, including the CIS countries, to stay informed of current research projects and results of the studies conducted. It also consists in attracting their attention to a specific research problem, in particular, and a definite research topic, in general, as well as in the opportunity to obtain information on research studies of foreign colleagues.

Journal’s profile is determined by the profile of “West-Ost Institute of Berlin and includes such fields as economics, management, humanities, studies of communicational and image problems. The journal is a non-commercial, non-profit publication, and serves exclusively the purpose of sharing research information. It is the forum for discussions between the representatives from both various research coun-

tries and schools of thought. It is aimed at scholars from Western and Eastern Europe, teachers, researchers, graduate and post-graduate students, authorities’ representatives, all those who are interested in current research studies and events as well as information from Western and Eastern European universities and research institutions.

The Editorial Board and the independent Council of Experts hope that the new journal will attract its reader and the topics and problems discussed in its pages will be of interest to researchers. They also hope that the journal will further facilitate the task set, i.e. to shorten the distance and eliminate the borders between the representatives of our huge European research community.

Alexander Krylov

Новый шаг к формированию единого европейского научного сообщества

Уважаемые читатели! Уважаемые коллеги!

Вы держите в руках первый номер нового международного научного журнала «West-Ost-Report - International Forum for Science and Research», издаваемого Берлинским Вест-Ост институтом и издательством West-Ost-Verlag с участием независимой редакционной коллегии, независимого рецензионного совета и партнеров Берлинского Вест-Ост института.

В Германии, в частности, и в Европейском Союзе, в целом, издается большое количество научных журналов, посвященных самым разным дисциплинам и направлениям. Сегодня большинство российских вузов также имеют свои научные издания. Принимая решение о создании нового журнала, мы, конечно, спросили себя и своих партнеров о том, есть ли не необходимость в этом новом издании. Важно не наличие журнала как такового, а возможность реализации с его помощью определенных целей. Деятельность Берлинского Вест-Ост института в организации научного и образовательного сотрудничества между отдельными исследовательскими, учебными и общественными учреждениями, а также отдельными учеными из стран Западной и Восточной Европы, помогла нам такие цели увидеть и обозначить.

Серьезная проблема научной и образовательной кооперации между странами Западной и Восточной Европы лежит в содержании этой кооперации. Когда исследовательские институты и лаборатории сотрудничают между собой, то предмет такого сотрудничества прост и

понятен: и той и другой стороне интересен обмен новыми знаниями и новым опытом. В образовательных учреждениях сложнее. Многие вузы стран Западной и Восточной Европы договорились об открытии совместных образовательных программ и предоставляют своим студентам возможность проходить обучение сразу в двух или трех странах. Многие вузы сегодня предлагают отдельным преподавателям не только возможность краткосрочных стажировок, но и возможность длительного пребывания в партнерском университете. Но в большинстве случаев, сегодня кооперация между вузами Западной и Восточной Европы представляет собой своего рода научный туризм: одна группа проводит непродолжительное время в одной стране, в ответ на это навстречу выезжает аналогичная группа. В таких непродолжительных поездках есть свои плюсы, они дают возможность вовлечь в кооперационные программы большее количество участников. Минусы их в том, что часто такие программы не предоставляют возможности для действительного обмена знаниями, постановки научных проблем, обсуждения актуальных научных тем. Проблемы оптимизации научного и образовательного партнерства между вузами Западной и Восточной Европы в целом, а также Германии и России, в частности, остаются в числе важных составляющих дискуссий и научных поисков Берлинского Вест-Ост института. Издание нового журнала является одним из вкладов в оптимизацию такого сотрудничества.

Журнал «West-Ost-Report» издается в Берлине, в Германии и ориентирован на

партнеров из стран Восточной Европы, в том числе России и СНГ. В странах Европейского Союза существует целый ряд интеграционных проектов, направленных на создание в Европе единого научного сообщества. Ученые из стран СНГ часто находятся за пределами таких программ или являются о них недостаточно осведомленными. Общение с коллегами показывает, что у исследователей из Восточной Европы и СНГ не всегда есть возможность информирования своих западноевропейских коллег о проводимых научных исследованиях, а также публикации собственных научных материалов в западноевропейских журналах. В тоже время, существующий языковой барьер мешает получению актуальной научной информации из за рубежа. Миссия журнала «West-Ost-Report» заключается в предоставлении ученым из стран Западной и Восточной Европы, включая страны СНГ, возможности информирования об осуществляемых научных проектах, результатах проведенных исследований и привлечения внимания как к отдельной научной проблеме, в частности, так и к определенной научной тематике в целом, а также возможности получения информации об исследовательской работе зарубежных коллег.

Специфика журнала определена спецификой Берлинского Вест-Ост института

и включает в себя вопросы экономики, менеджмента, гуманитарных наук, исследований коммуникационных и имиджевых проблем. Журнал является некоммерческим изданием, не преследует предпринимательских целей и служит исключительно интересам обмена научной информацией, выполняя роль международного форума для дискуссий между представителями, как разных стран, так и разных научных школ и направлений. Журнал обращен к ученым из стран Западной и Восточной Европы, преподавателям, научным сотрудникам и студентам вузов, представителям власти, ко всем интересующимся информацией об актуальных исследованиях и научных событиях, а также сообщениями из университетов и исследовательских организаций стран Западной и Восточной Европы.

Редакционная коллегия и независимый экспертный совет надеется, что новый научный журнал найдет своего читателя, что вынесенные для публикации проблемы и темы вызовут интерес научного сообщества, что из номера в номер наш журнал будет содействовать поставленной нами задаче - сокращать расстояния и стирать границы между разными представителями нашего большого европейского научного сообщества.

Александр Крылов

Reflexive Self-Organization and Path Dependency in Institutionalization Processes

Maria Bobrova, PhD

Associated researcher at West Ost Institute Berlin, email: bobrova@westost.eu

Arndt Kümpel, M.A.

Associated researcher at West Ost Institute Berlin, email: kuempel@westost.eu

Summary

The purpose of this paper is to work toward developing evolutionary reasoning in the social sciences. Along with that, we argue to overcome the artificial divide of natural and social science for the sake of understanding behaviour. We make the case for an evolutionary and culturally sensitive view on long-surviving institutions and its base - individual behaviour. By taking into consideration the unsatisfying answers in the debate on structure and agency, we emphasize the importance of resonance for evolution and stability. We use case studies to make the point for an evolutionary understanding of institutions and to reflect on institutional path dependency.

Introduction

The course of the paper is as follows: Our starting point is the fundamental question of evolutionary epistemology for the reason and degree of consistence of recognition and real categories. We point out the importance of a comprehensive and evolutionary view that integrates vertical (aggregated levels) and horizontal (different sciences) fields into a consistent frame of logic and marries social with natural sciences. Taking the debates in social science about structure and agency as well as macro- and micro-level focus into account, we proceed with an analysis of successful and unsuccessful examples of institution building in different cultural environments. Following on from that, we discuss the case studies in the light of the introduced interpretive schemes and draw up promising questions for future research. We start our quest at the level of meta-physics due to its principal significance for the consistency of reasoning.^{PP 1} And we consider reality as a network-like complex system consisting of open coupled-systems char-

acterized by thresholds, buffers, back-coupling, repair mechanisms, multifunctional and function-changing features as well as optimization strategies within self-organized hierarchies [Vollmer, G. (1995), p.23]. By introducing the idea of universal evolution [Vollmer, G. (1995), pp.62], we use evolutionary epistemology² as a frame to gain higher consistency in our argumentation across sciences. By doing so we also argue for a re-naturalized reasoning about human behaviour, culture, and institutions.

Among the research questions that precede the process of argumentation are the following. In a modern complex world where different levels of functioning of society co-exist and interact in an intricate way, to what extent is an institution-building an open-end, ad-hoc creation process or a "path-dependant" one? Which factors are responsible for both structurization and stabilisation of institutions and their practices? What is the heuristic value of social performance to a researcher? Are traditional sociological dichotomies able to fully encompass and elucidate the dynamic

nature of social behaviour? Is there any key to resolving this categorial tension and reconciling the general with the particular, at least at the theoretical level? Could the consideration of a specific case of cross-institutional interaction give us any answers to the questions raised? What are the social lessons one can learn when analysing such phenomena? Do they teach us to better understand, predict and guide our own evolutionary path?

Theoretical Framework

Starting from the idea of coincidence and evolution, C.S. Peirce emphasized the need to have a distinct idea of continuation and proposed the term *synechism*³. *Synechism* does not only connect processes, it also rejects the idea of duality! And his insistence on *agapism* (love as a sole moral imperative) can be considered to be complementary to *synechism*, since it provides individual sense and motivation to embody one's beliefs and ideas in selected individual successors by transferring information and resources.⁴ The very place for this individual capacity is inextricably linked to the way how human brain has evolved. The leeway, that one has to be able to perceive somebody as a member of a functional community with variable borders of sense, has a neural equivalent that enables one to handle the resulting challenges, i.e. the risk to be cheated, the necessity to find common symbols (e.g. common language and spiritual symbols), and the ability to emphasize (and finally even love) another one. The „biological base of sympathy” [Rizzolatti, G.; Sinigaglia, C. (2008)] was found to be in mirror neurons within a reflexive and self-organizing (active and passive) disposition towards inward- (the observer in the brain) [Singer, W. (2002)] and outward processes. Coupled with the high correlation of group size⁵ of primates with their respective cortex volume it suggests a functional relationship between both

[Ploog, D. (1997), pp.235]. And by exploring the biological base of social behaviour we approach the question of the evolution and nature of social norms and what kind of behaviour these norms trigger in individuals. Evidence also suggests that the mechanism of the neural base of behaviour is comparable to the way we communicate and interact with others. It is the „symphony of the living” [Cramer, F. (1998)] with resonance as a core principle⁶. There seem to exist behavioural correlations [Singer, W. (2003)] of neural synchronizations and therefore good reason to include these findings in an analytical framework for individual and group behaviour.⁷ In this picture social structures appear to follow function. And we have to interpret the function of social structures in the light of their evolution, which is after all a „gene-culture co-evolution” [Boyd, R.; Richerson, P.J. (2008)].

The long debate of the duality of structure and action in social science has neither so far resulted in convincing empirical evidence nor has it increased the explanatory power to support this divide. Based on the dualism of Descartes, it argues along the line of Descartes' „*Tres cogitans - res extensa*” [Weick, E. (2006)], with (social) structure being either mind or matter [Calef, S. (2005)]. And fatally enough, it creates the so called body-mind problem and impedes a reflexive, consistent evolutionary view!

As opposed to this, we assume that a continuous world requires a consistent and comprehensive view that marries all aggregation levels and all dimensions without neglecting the fact that we need a great deal of „*Demut der Wahrnehmung*”⁸ in our (non)scientific quest of sense-making. Firstly, because of the fact that we know much, at the same time our non-knowledge is unlimited. Secondly, we should reflect on our conclusions because we are inter-

twined with the world in a reflexive way. And, thirdly: we are a product of nature. Therefore the rules that govern us cannot be fundamentally different from the rules which have created us. As Ostrom⁹ pointed out recently, community spirit, biophysical conditions and rules-in-use have to be included into a feedback-like framework to explain the permanently changing action situations and the respective social interaction.

In search for an appropriate think tool to represent the dynamic relation between actors and their social constructs, which shape their behaviour and decisions, the „actor centred institutionalism” has proved to be viable [Kümpel, A. (2005)], although it is a research heuristics rather than a theory [Mayntz, R.; Scharpf, F. W. (1995), p. 39]. It gives an actor a specific analytical value and connects actor, action and concrete institutional settings as framings for actors' cognition on a rational choice basis. It often gives sufficient explanations for institutional choices in which actors rationally apply reconstructed, institutionally-constituted strategies, and also those in which they do not. However, discourse can be considered to be the missing link in actor centred institutionalism [Schmidt, V. (2003)], and therefore the process of communication as an analytical object seems to have been undervalued. Discourse introduces a reflexive component to the analysis and links decision and behaviour to the results of communication!

Thinking processes holds great potential for understanding aspects of (self) organization, such as complexity, stability and change. It provides a think tool on how things become, and therefore a way to understand evolution better. But the contingency of the evolutionary process itself requires not to be too certain about its features. Mainly for this reason we need a

think tool that reflects this fundamental insight, i.e. we need a methodology that avoids the pitfalls of induction being aware of the „Black Swan”¹⁰. The low level of scientific prediction of the breakdown of the so called communist system in the 80's of the 20th century raises the question why one should attribute the label „consistency” to those assumptions and theories which were, in their explanatory power, at best weak, and, in fact, simply proven wrong to reality. The breakdown of Communism seems to be like a „Black Swan”-event for social science and a major blow to the respective theoretical frameworks. Interestingly enough, the financial market crash in 2008 proves the fundamental fragility of knowledge [Talib, N.N. (2007)] and is based on the same „overconfidence bias”, including a major blow to standard economic theory, that generalizes behaviour and therefore excludes major features of humans [Talib, N.N. (2008)]. And the common characteristic of both events results from the fact, that both were sudden realizations of the potential created by a misguided understanding of human needs and nature. However, they eventually share common metaphysical commitments, which might result in the reproduction of the same errors.¹¹ And it is noteworthy that economic theory failed to seize the instability of the economic base of the communist bloc and hence any signal for its historically sudden disappearance. Although on a system-logical rather than empirical justification level, it was the system theory of Luhmann that predicted the breakdown of the dysfunctional socialist system [Luhmann, N. (1984), p.11], but it could not however generate a timeframe for this [von Beyme, K. (1994)].

One of the most striking features of the transition in the CEE and the CIS is the recurrence of religion as a base of faith and community spirit. As the Marxist ideology

was discredited, many people were in search of faith and spiritual sense of being. They either never had truly lost their faith in religion, or they rediscovered it as a source of relief¹² or still had lost the memory of belonging to church. Fundamentally, there is a meta-physic demand for relief in situations which put extreme stress on individuals.¹³ Since religion provides an independent source of procedural and cognitive utility for a person, it makes one cognitively less sensitive towards economic shocks.¹⁴ And empirically, there is strong evidence for a significant contribution of religion to the sustainability of communities and the respective institutions.¹⁵ With the Polish case we provide evidence for the impact of religious beliefs on social structures and institutions.

Country Cases

Our concern is the process of structural development and institutionalization in the sphere of cooperation between state and non-state actors, in particular voluntary sector organizations. If one seeks to understand the complex nature of relations between those organizations and the state, one needs to look at historical patterns of development of the social sphere which is typically defined as different from the market and the state, i.e. the civil sphere. The consideration of this sphere shows one whether and how state and non-state actors approach each other, whether and how they seek each other's support and whether cooperation between them facilitates or undermines the activity of voluntary actors. In this respect it is interesting to compare the situations in the countries of Western and Eastern Europe.

The importance of the contextual analysis in studying the third sector has been emphasised by various researchers.¹⁶ Relationships with the state will be expressed in a specific form depending on whether the prevailing institutional culture of the

country is that of corporatism or pluralism [Smillie, I. (1994)]. In a corporatist context, voluntary organisations and governments come into closer contact with each other and jointly discuss important policy issues, as is the case with Scandinavian countries. Whereas in the US, a country with strong pluralist traditions, "fear of socialism and a fundamental mistrust of government action ... encouraged wealthy industrialists ... to establish philanthropic foundations as an alternative to government. ... American voluntarism was based on a rejection of government control and a resistance to consensus." [Ibid., p.161]

The case of Denmark is a typical example of a Scandinavian corporatist context that facilitates formation of healthy institutions and institutionalisation processes. Nordic third sector organisations have historically played an important role in the making of the Scandinavian welfare state [Klausen, K.K.; Selle, P. (1996)]. Governments in these countries were not viewed as the enemy to be opposed to. The state was perceived as a "rational arrangement to solve collective needs as long as it struck the golden mean and allowed private initiatives"¹⁷ Considering the Danish case, Meldgaard stresses that "a direction from below and a direction from above have met in a type of society that has created a 'big government' and a no smaller civil society." [Meldgaard, O. (2001), p.18] The Danes have created an enormous law and circular letter machinery, but at the same time personal freedom is a holy cow, and the civil initiative is praised and supported by politicians.¹⁸ Within this context, high governmental subsidies do not deprive NGOs of their independence and ability to criticise government. Their role of both welfare services providers and democratic institutions is still significant. Situations may slightly vary in some countries. However, as Henriksen [Henriksen, L. S. (1996)] indicates on the basis of the

Danish case, voluntary and governmental organizations seem to be co-actors actively engaged in creating new paradigms and practices in social policy. The issue of possible competition between NGOs themselves in the described situation is diminished due to a well-established tradition and capacity to negotiate with the government.

The same question of dependency on governmental funding and, at the same time, independence from the government will have a different answer outside the Scandinavian context. For example, in the US, whose corporatist status is regarded as the lowest among Western countries, high levels of governmental funding have significantly reduced the independence of action and voice [Smith, S.; Lipsky, M. (1993)]. A similar situation has been observed in the UK where the governmental practice of contracting and financing NGOs made the latter "beholden to government, less willing to pioneer new ideas which might endanger their receipt of government grants, less able to stand bulwarks against the concentration of political power, and less capable of serving as schools of citizenship" [Green, D.G. (2000), p.2]. Green [Ibid] estimates this outcome as "the unintended result" of the "contract culture" and admits that the British social structure had been weakened by state centralism. Taking the country's pluralist context into account, however, one could call this the expected consequence of coming too close to the state. Thus, governments could look upon NGOs as convenient and inexpensive delivery mechanisms. A number of organisations, to protect their independence, try to reduce the reliance on the government.¹⁹

When discussing the case of Eastern European countries one needs to take into account three significant factors. First, all those countries are going through the

process of transition and share a set of common "socialist" or "communist" cultural characteristics. Second, historical and geographical settings are unique for each country. 3. Western bilateral and international non-state actors play an essential role in catalyzing the process of voluntary initiatives' mobilization and their further institutionalization. As is the case with Western countries, specific cultural, historical and geopolitical conditions are responsible for how and what institutions will emerge and develop. The state monopoly on the independent articulation of civil concerns, or, in other words, suppression of civil society and its free development by the state was directly or indirectly challenged by the people in Eastern Europe. In each country, for various reasons, the striving for, and the movement of, the civil society towards emancipation from the state takes its original form.²⁰ This specific content/form affects the relationship of non-state actors with the state.

Talking about Poland, for example, one should bear in mind that the Polish civil society's continuous negotiations with the state administration were a feature of the country's public life during the Soviet rule. It is not surprising that during the earliest stage of transformation of the old regime non-state actors were actively involved in state policy decision-making. Civil society associations, in particular trade unions, had an important impact on "the emerging constitutional order in the country in 1990." [Skąpska, G. (1997), p. 217] The first law on privatisation, for example, underwent considerable amendments "as a result of negotiations between trade unions, employers associations, and representatives of the state, within the framework of the so called Tripartite Commission." [Ibid] Poland was among the first former Warsaw-bloc countries to initiate and legitimize the Charter on co-

operation of non-state actors with the state, thus emphasizing the necessity of the governmental support for social programmes and independence of non-state actors in pursuing their missions.

At the same time, the role of more traditional institutions such as the Catholic Church has been counterproductive to this cause of independence. Stanosz [Stanosz, B. (1993)] points out the pressure the Church has been exercising on the Polish government after the collapse of the Warsaw bloc to ensure that, constitutionally, there is no clear division between the Church and the State. She finds any compromise concerning the relations between the State and the Church very dangerous for democracy in the country.²¹ Historically Catholicism played an important role in the process of civil society mobilisation in Poland. The topic of Catholicism united workers and peasants as well as Polish intelligentsia who traditionally associated themselves with the Catholic faith and looked to the Church as the symbol of national unity and, later, anti-communist protest. The Church, for centuries “the sole organisation through which the Polish nation could hope to survive” (Grabska, quoted from a conversation with Potel [Potel, J. -Y. (1982), p. 85],) had the advantage, as Potel suggests, of “stressing the solid bond that existed in Poland between nationalist sentiment and the religious institutions. It is in this bond, reinforced by the ups and downs of the nationalist struggle in the course of more than a century, that one must look to find one of the deepest reasons for the hold of religion.” [Ibid., p.85]

The Church was successfully used by Solidarity intellectuals and workers as a source of support and a mediator between their interests and those of the state. Under the changed circumstances, when it is possible to relate to the state directly on a le-

gitimate basis, attempts are made by independent organisations to get rid of the formerly helpful mediator that starts dictating the rules of the game to others. Michnik notes in this respect that the Catholic Church has a problem with Polish democracy, and democracy has a problem with the Polish Catholic Church [Michnik, A. (2001)]. It is not surprising that, on the disintegration of the Warsaw bloc, the Church did not confine its role to a mere religious practising institution, but has remained actively engaged in both social and political life [Millard, F. (1997)].

One can compare the situation in Poland to those of other Warsaw bloc countries, in particular the USSR that had 15 different Republics as its constituent states. Under the Soviet regime, e.g. in the Republic of Russia, the institution of the Church, in spite of an official independence of the state, suffered irreparable ‘human resources’ damage and had to peacefully co-exist with the institutions of the state. Any proselytising activity was forbidden and fraught with dangers of repression. Popular participation in religion ceremonies was considered to be a direct threat to the regime. Contrary to the Polish case, the Church was not looked to and used as an institution that could mediate between the civil society concerns and the interests of the state.

After the collapse of the USSR, religious institutions enjoyed both authority and trust in society. However, as an institution which had gradually regained power, as we mentioned before when discussing the recurrence of religion, the Church began to directly or indirectly exercise its influence on political life in the country. Thus, during the election campaign in 1996, the Orthodox Church unambiguously supported the acting president despite its declaration of non-preference principles in relation to any state order or political doc-

trines. Widespread is its participation in the ceremony of consecration of various state institutions (e.g. the White House consecration). Among its growing spheres of influence are the army and educational institutions.²²

If one turns to other cases of state/church actors' interaction in the USSR and considers, for example the Republic of Armenia where the role of the Church was similar to that in Poland²³, one encounters yet another unique configuration of cultural and historical factors that shape the process of this interaction. Traditionally non-state social protection activity in Armenia has been associated with the institution of the Church. After the adoption of Christianity in the early 4th century Armenian religious representatives committed themselves to the principles of Christian morality and under the head of the Church, Catholicos Nerses the Great, asylums for lonely and disabled people were founded adjacent to churches. Under the Soviet regime, the institution of the Church was not allowed to carry out religious proselytising work among population and enjoyed only a nominal autonomous status.

It can be noted, however, that the Armenian Gregorian Church enjoyed a greater freedom than, e.g. its Orthodox counterpart in Russia [Bourdeaux, M.; Rowe, M. (1980)]. Historically perceived as crucial for national survival the Church still performed an important function in a nation unification process.²⁴ Church attendance, even if for a number of people its symbolic meaning was reduced to a mere 'candle lighting ritual' was widely practiced. Having lit a candle and seeing hundreds of other candles burning around one could experience a moving feeling of being part of a bigger unity. Armenian Soviet authorities, though engaged in anti-religious propaganda, viewed the phenomenon likewise and, unlike their coun-

terparts in Russia, did not regard going to church as a direct threat to the regime. The post-Soviet institutional history of the Armenian Apostolic Church and its relation to the state is similar to its Russian counterpart.

When discussing the process of emancipation of the civil society from the state and the role the International and Western voluntary actors play in this process it would be interesting to look at the Yugoslavian case as an example typical of certain sectoral space of the former Warsaw bloc. As has been noted above, non-state actors play a significant role in catalyzing the process of NGO-formation. They have their distinctive influence on their emergence and functioning, on the one hand, and forming the culture of conducting a dialogue and establishing co-operation with the government sector, on the other. One can, however, raise a question of the nature of this process, the future viability of such organizations and whether they will be able to adhere to their original mission, especially when the financial support is no longer ensured by indigenous organizations themselves, in the way which is counterproductive to the original grassroots practices.

Thus, Large considers the example of the two Yugoslavian organisations 'Suncokret' and Centre for Peace in Osijek [Large, J. (1995)]. Suncokret was founded in 1992 by students and peace activists in response to the needs of refugees and was characterised by social radicalism and an anti-war attitude. After three years of functioning, however, it transformed into a well-managed, UNHCR-affiliated organisation engaged in rebuffing public opposition to Operations 'Lightning' and 'Storm'. The Osijek Centre for Peace had to take a pause in its activity in 1995 when it realised that the change in its original role and status had been taking place. Commenting

on the situation, Large notes that even if “lamenting the loss of a community/volunteer support base, they [the mentioned NGOs] could boast USAID funding and centre members having received training in NGO development and management in the USA, Sweden and Germany.” [Ibid., p.122]

The further analysis of the situation in former Yugoslavia, the consideration of the role played by organisations like the EU, their involvement in Western NGOs activity, geographical factors in those NGOs placement and their impact on local voluntary organisations leads Large to a rather gloomy conclusion: “If there was a ‘voluntary sector’ in ex-Yugoslavia it existed briefly in 1991 and 1992. As the war moved ‘Next Door’... the emphasis shifted on social reconstruction; self-chosen or donor-led.” [Ibid, p.124-125] In this context, the term NGO itself has been perceived to be imbued with negative overtones: “What had been a peace group was now a fully fledged NGO” [Ibid. p.125]. Thus the case considered can make one raise the question of possible institutional convergence in the process of state/non-state sector interaction when the latter is aided by well-established foreign NGOs.²⁵

Conclusions

It is important to look at the history and culture of relationships between the state and non-state actors in each country in order to draw adequate conclusions as to whether non-state actors’ independence is influenced by proximity to the state. In the countries where corporatist patterns of relationship prevail, financial assistance from the state does not interfere with their independence in tasks and methods of project implementation. In the pluralist context, financing from the government reduces the independence of voluntary action and is thus counterproductive to healthy institutional performance.

When judging the nature of state and voluntary actors’ interaction in the countries of Eastern Europe, it is important to look at how civil society’s concerns were articulated throughout the history of each country. This perspective allows one to explore how voluntary initiatives are formed and channelled in the process of the emancipation of civil society from the all-inclusive sphere of the state and further affect the interaction with the state. In the process of this interaction such factors as cultural-historical legacy and familiar patterns of institutional behaviour begin to loom large.

Understanding institutional evolution and its diversity requires, therefore, a sound view on the evolution of values, discourse (communication) and institutions. Tabellini [Tabellini, G. (2008)] points out that consistence of individual values and „generalized” morality is a feature of well-functioning institutions [Ibid., p.257]. The institutional effect of individual values and the trustworthiness which one attributes to another is, hence, complementary, because only consistence of values of many group members leads to a stabilizing group behavior and therefore to stable institutions as a set of role expectations.²⁶ There is striking evidence that trust is constitutive for the efficiency and effectiveness of institutions.²⁷ However, Fehr highlights the importance of risk and social preferences as well as individual beliefs about other people’s trustworthiness for trusting behavior [Fehr, E. (2009), p.262]. Additionally, Ostrom stresses the importance of the level of trust for cooperation levels and, in turn, for the net benefits of collective action.²⁸ History also shows the relative advantage of religious communities over secular ones.²⁹

Luhmann points out that religion reduces complexity and, hence, facilitates the ori-

entation for individual behavior [Luhmann, N. (2000)]. This is complemented by the joint procedures which create a procedural utility. Additionally, since common religious beliefs create a more or less strong sense of community spirit, group members attribute trustworthiness to other group members easier, thus enhancing mutual cooperation. This in turn creates trust and decreases institutional costs (e.g. control costs as transaction costs). Tabellini even claims a causal effect from shared values and institutional outcomes under certain identifying assumptions [Tabellini, G. (2008)].

It shows that the stability of communities heavily influences the path which institutions choose in their evolution. Institutional choice is based on coherent individual behavior, which is mainly driven by an innate capacity to cooperate. This potential is best realized for a common goal of action, since it provides procedural utility and net benefits for individuals and reinforces the social norms which require that behavior. Long surviving institutions obviously accomplish to maintain a critical level of community spirit that enables their members to act constructively based on faith and trust. It also includes a substantial degree of self-reference: The more corporatist an individual is, the more he/she might benefit procedurally from a corporatist mode of action, as pluralists gain from pluralist modes. The „sensitivity under starting conditions” can be considered a major source of path dependency, since it sets the primary marker for the self-reference of the group and their respective institutions.³⁰ Along this evolutionary path, declined were those institutions which did not fit the socio-ecological context, i.e. their activity not result in a solution for their context-specific, functionally differentiated

task for collective action to handle risk, scarcity and conflict.

However, whatever the specific mode might be, collective action is based on a neural/ genetic capacity that was itself subject to evolutionary selection. Besides, culture evolves much faster than genes and can faster track changing environments (contexts). This is the reason why we see plenty of space for future research here. It could be promising to investigate the co-evolutionary interaction between culture and genes in the context of the evolution of institutions. Another question in our context is what impact migration has on social change and respective social institutions. Finally, since the discourse dimension is largely undervalued in institutional analysis, an investigation into the relation between discourse and path dependency of institutional development would be highly promising.

¹ „... metaphysics investigates the most general aspects of reality, it is the discipline to which it falls to supply key presuppositions of the special sciences; which are, therefore, based on - though not derivable from - the underlying metaphysics.” Haack, S. (2005), p.5

² Evolutionary Epistemology makes specific „that it subscribes to the idea that cognition is to be understood primarily as a product of biological evolution. What does this mean exactly? Biological evolution is regarded as the precondition of the variety of cognitive, cultural, and social behavior that an organism, group or species can portray. In other words, biological evolution precedes (socio-)cultural (co-)evolution. Conversely, (socio-)cultural (co-)evolution originates as a result of biological evolution.” Gontier, N. (2006)

³ Synechism as a synthesis of tychism and pragmatism, and „tendency of philosophical thought which insists upon the idea of continuity as of prime importance in philosophy.” For more see <http://www.helsinki.fi/science/commens/terms/synechism.html> (09.03.2010)

⁴ See in detail with reference to the natural disposition to cooperate: Bauer, J. (2007)

⁵ The maximum group size results from the maximum number of group members, among which social relations still can be maintained by individual contact.

⁶ Resonance as an integrative and cooperative strategy of the central nervous system can be considered evidenced. Cramer, F. (1998), p.137. If a certain area of neurons gets in resonance with each other, there emerges an innovative operational structure for the solution of a concrete cognitive task. This reassembly by neural synchronization is called „Use-dependent-Plasticity of Assembly Forming Connections“. See: Singer, W. (1990)

⁷ See graphics 1) in the end of the paper.

⁸ von Weizsäcker, C.F. (1991), pp.53. „Demut der Wahrnehmung“ shall be understood as „humility of recognition“.

⁹ See graphics 1) in the end of this paper.

¹⁰ As Socrates, Galilei, Hume, and Albert Einstein all rejected the idea of induction, Karl Popper makes the case with his criticism on induction with his „Black Swan“ argument. For the induction problem see: Zalta, E.N. (2010)

¹¹ For details about this contention see Weick, E. (2006)

¹² For a recent study on Russia see Burgess, J.P. (2009)

¹³ Heinsohn points out, that the regular reduction of stress can be reached much more effectively within procedures to celebrate common beliefs. It started with the creation of gods. See: Heinsohn, G. (1997)

¹⁴ See for Hungary: Lelkes, O. (2002)

¹⁵ See graphics 2) in the end of this paper.

¹⁶ Italy has practically become a classical example of how historical development of particular regions and welfare politics in general resulted in mutual accommodation with the state. See Putnam, R. D. (1992) and Ranci, C. (1994)

¹⁷ Meldgaard, O. (2001), p.15. Describing the situation in Denmark, Meldgaard mentions that the state supports a lot of civil voluntary work, and interference mostly takes the form of auditing the accounts. The basis for relations is trust: “The Danes don’t necessarily like each other, but with the state building process they have succeeded to act as if they all belong to the same family.” Meldgaard, O. (2001), p.16

¹⁸ Governmental contribution to social well-being in Denmark is essential. Approximately one third of the national product is spent on social services and close to one-half of all public revenue is used in the social sector. Bjorkoe, J. A. (2009), p.98

¹⁹ In the US, Oxfam relies almost exclusively on private funding. See Oxfam (2010)

²⁰ For the details of our approach see Bobrova, M. (2004)

²¹ Stanosz admits that in the parliamentary election, for the first time in her life, she voted for the left-wing coalition (coalition of former communists) just because they were the only ones who “declared that there is a necessity to end the Church's domination in Polish public life.” Stanosz, B. (1993)

²² In mass media and sermons one can hear priests talking about granting the Orthodox Christianity the status of a state religion. For forms of interweaving of politics and religion see: Mchedlov, M. (2000)

²³ Contrary to Poland, however, it was not the forum for anti-communist protest.

²⁴ Thus, concerned about the national unity and survival agenda, the Armenian Gregorian Church supported the cause of peaceful action in Nagorno-Karabakh conflict which broke out after the collapse of the USSR.

²⁵ This does not mean however that the nature of such interaction is considered to be universally malignant.

²⁶ See graphics 2 in the end of the paper.

²⁷ See for a comprehensive summary on this question Fehr, E. (2009)

²⁸ See graphics 3 in the end of the paper.

²⁹ See graphics 2 in the end of the paper.

³⁰ See for a respective comparative case study on China and Europe: Greif, A.; Tabellini, G. (2009)

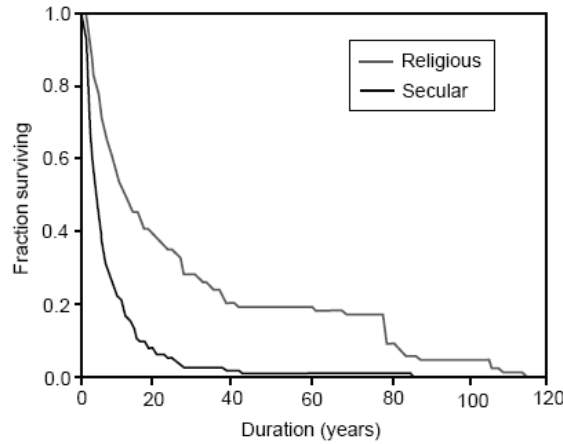
Literatur

1. Bauer, J. 2007 Prinzip Menschlichkeit. Warum wir von Natur aus kooperieren. 5th edition, Hamburg: Hoffmann und Campe
2. Bjorkoe, J. A. 2009 Starting From The Heart, Copenhagen: Kofoed's School Publications
3. Bobrova, M. 2004 The Issue of Civil Society. Pre-Collapse Practice and Post-Collapse Civil Awareness in Eastern Europe, in: Kofoed's School International Newsletter, No.6, 2004, pp. 17-30, accessed at:
4. <http://www.kofoedsskole.dk/media/8877b68e-faab-4843-aa04-4ad5b4c5209f-Newsletter%206.pdf>
5. Boyd, R.; Richerson, P. J. 2008 Gene-Culture Coevolution and the Evolution of Social Institutions, In: Engel, C.; Singer, W. (eds.): Better than Conscious? Decision Making, the Human Mind, and Implications for Institutions. Cambridge MA, pp. 305. accessed at: <http://www.sscnet.ucla.edu/anthro/faculty/boyd/BoydRichersonBetterThanConsciousness08.pdf>
6. Burgess, J. P. 2009 Orthodox resurgence: Civil religion in Russia. accessed at: http://www.georgefox.edu/academics/undergrad/departments/soc-swk/ree/Burgess_Orthodox_May_2009.pdf
7. Green, D. G. 2000 Civil Society. The Guiding Philosophy and Research Agenda of the Institute for the Study of Civil Society, Trowbridge: The Cromwell Press
8. Bourdeaux, M.; Rowe, M. (eds) 1980 May One Believe - in Russia? Violations of Religious Liberty in the Soviet Union, London: Darton, Longman and Todd
9. Calef, S. 2005 Dualism and Mind, in: Internet Encyclopedia of Philosophy. accessed at: <http://www.iep.utm.edu/evo-epis/>
10. Cramer, F. 1998 Symphonie des Lebendigen. Versuch einer allgemeinen Resonanztheorie, 2nd Edition, Frankfurt a. M.: Insel
11. Fehr, E. 2009 On the Economics and Biology of Trust, in: Journal of the European Economic Association April–May 2009 7(2–3):235–266, accessed at:
12. http://www.iew.uzh.ch/institute/people/fehr/publications/FEHR_Economics_and_Biology_of_Trust.pdf
13. Gontier, N. 2006 Evolutionary Epistemology, in: Internet Encyclopedia of Philosophy. accessed at: <http://www.iep.utm.edu/evo-epis/>
14. Greif, A.; Tabellini, G. 2009 Cultural and Institutional Bifurcation: China and Europe Compared, accessed at: <ftp://ftp.igier.unibocconi.it/wp/2009/357.pdf>
15. Haack, S. 2005 Not Cynicism, but Synechism: Lessons from Classical Pragmatism, accessed at: <http://www.as.miami.edu/phi/haack/SYNECHIS.pdf>
16. Heinsohn, G. 1997 Die Erschaffung der Götter. Das Opfer als Ursprung der Religion. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt
17. Henriksen, L.S., 1996 Voluntary organisations and local government: lessons from a Danish case study, *Voluntas*, 7 (2), p.177-194

18. Klausen, K.K.; Selle, P. 1996 The third sector in Scandinavia, *Voluntas*, (7) 2, p. 99-122
19. Kämpel, A. 2005 On crystallization of democratic consolidation, pp.74. accessed at: [http://www.szf.lu.lv/files/petnieciba/publikacijas/04-114_Negotiating Futures_17.pdf](http://www.szf.lu.lv/files/petnieciba/publikacijas/04-114_Negotiating_Futures_17.pdf)
20. Large, J. 1997 *The War Next Door: a study of second track intervention during the war in ex-Yugoslavia*, Stroud: Hawthorn Press
21. Lelkes, O. 2002 Tasting freedom: Happiness, religion and economic transition. accessed at: http://www.euro.centre.org/data/1196258294_82387.pdf
22. Luhmann, N. 1984 *Soziale Systeme: Grundriss einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp
23. Luhmann, N. 2000 *Die Religion der Gesellschaft*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp
24. Mayntz, R.; Scharpf, F. W. 1995 Der Ansatz des akteurszentrierten Institutionalismus, in: Mayntz, R.; Scharpf, F. W. (eds.): *Gesellschaftliche Selbstregelung und politische Steuerung*, Frankfurt a. M., New York: Campus
25. Mchedlov, M. 2000 Политика и религия Исторические, правовые и догматические факторы. accessed at: http://www.nasledie.ru/politvnt/19_13/article.php?art=65
26. Meldgaard, O. 2001 State and civil society, *Kofoed's School International Newsletter*, No.4, p. 15-18 Michnik, A. 2001 Church and State in Eastern Europe, *East European Constitutional Review*, 7(2), accessed at: <http://www.law.nyu.edu/EECR>
27. Millard, F. 1997 The Influence Of The Catholic Hierarchy In Poland, 1989-96, *Journal of European Social Policy*, 7(2), p. 83-99
28. Oxfam 2010. Accessed at: <http://www.oxfamamerica.org/whoweare/pages/faq>
29. Ploog, D. 1997 Epilog: Das soziale Gehirn des Menschen, in: Meier, H.; Ploog, D. (eds.): *Der Mensch und sein Gehirn – Die Folgen der Evolution*, 2nd Edition, München; Zürich: Piper
30. Potel, J. -Y. 1982 *The Summe Before The Frost. Solidarity in Poland*, London: Pluto Press
31. Putnam, R. D. 1992 *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press
32. Ranci, C. 1994 The third sector in welfare policies in Italy: the contradictions of a protected market, *Voluntas*, (5) 3, p. 247-271
33. Rizzolatti, G.; Sinigaglia, C. 2008 *Empathie und Spiegelneurone. Die biologische Basis des Mitgefühls*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
34. Schmidt, V. 2003 The Boundaries of “Bounded Generalizations”: Discourse as the Missing Factor in Actor-Centered Institutionalism, in: Mayntz, R.; Streeck, W. (eds.): *Die Reformierbarkeit der Demokratie – Innovationen und Blockaden*. pp.318, Frankfurt a. M., New York: Campus., accessed at:
35. http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/mpifg_book/mpifg_bd_45.pdf
36. Singer, W. 1990 Development of plasticity of cortical processing architectures, in: *Science* 270, pp.758

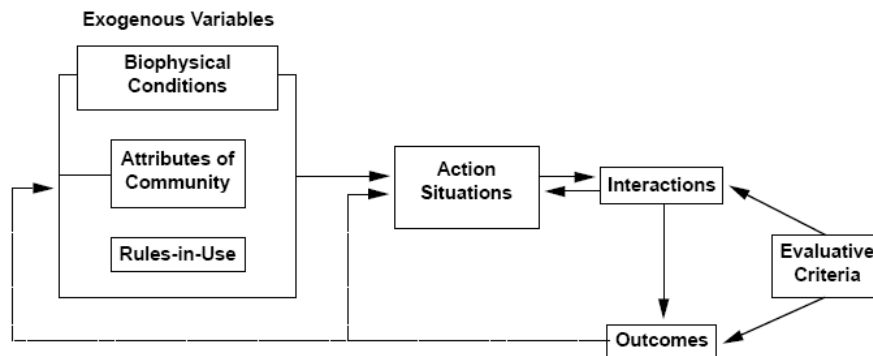
37. Singer, W. 2002 *Der Beobachter im Gehirn. Essays zur Hirnforschung*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
Singer, W. 2003 *Die Evolution der Kultur*, in: Fischer, E.P.; Wiegandt, K. (eds.): *Evolution. Geschichte und Zukunft des Lebens*. pp.301, Frankfurt a. M.: Fischer
38. Skapska, G. 1997 *Learning to be a Citizen: Cognitive and Ethical Aspects of Post-communist Society Transformation, Democratization*, special issue on *Civil Society: Democratic Perspectives*, 4 (1), p. 145-160
39. Smillie, I., 1994 *Changing partners: Northern NGOs, Northern governments*, *Voluntas*, 5(2) p. 155-192
40. Smith, S.; Lipsky, M. 1993 *Nonprofits for Hire: The Welfare State in the Age of Contracting*, Cambridge: Harvard University Press
41. Stanosz, B. 1993 *Poland: Emerging democracy or religious state?*, *International Humanist News*, 1(4), accessed at: <http://www.iheu.org>
Tabellini, G. 2008 *Institutions and Culture*, in: *Journal of the European Economic Association* April –May 2008 6(2–3):255–294, accessed at: <http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/JEEA.2008.6.2-3.255?cookieSet=1>
42. Talib, N.N. 2007 *Black Swans and the Domains of Statistics*, in: *The American Statistician*, August 2007, Vol. 61, No. 3, pp.1, accessed at: <http://www.fooledbyrandomness.com/TAS.pdf>
43. Talib, N.N. 2008 *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*, London: Penguin Books
44. Vollmer, G. 1995 *Biophilosophie*, Stuttgart: Reclam
45. von Beyme, K. 1994 *Der Zusammenbruch des Sozialismus und die Folgen für die sozialwissenschaftliche Theorienbildung*. WZB-Mitteilung 63, März 1994, pp.9, accessed at: <http://www.olaf-eitner.de/QUELLEN/SOWIGEPO/zusammen.htm>
46. von Weizsäcker, C.F. 1991 *Bewußtseinswandel*, München: DTV
47. Weick, E. 2006 *Working relationship. A meta-view on structure and agency*, in: *Theory and Science*, Vol. 7, Summer 2006, Issue 1, accessed at: <http://theoryandscience.icaap.org/content/vol7.1/weik.html>
48. Zalta, E.N. (ed.) 2010 *The problem of induction*, in: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, accessed at: <http://plato.stanford.edu/entries/induction-problem/>

Graphics 1 Proportion of communes surviving as a function of time since the founding of the commune



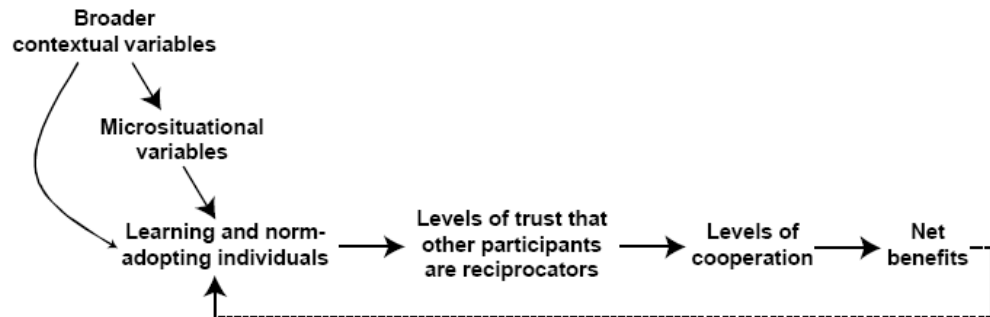
Source: Sosis, R. (2000): Religion and intra-group cooperation: preliminary results of a comparative analysis of utopian communities Cross-Cultural Research Vol.34, No.1, p.77, available at:
<http://www.anth.uconn.edu/faculty/sosis/publications/SosiscommunesCCR2000.pdf>
 (09.03.2010)

Graphics 2 A framework for institutional analysis



Source: Ostrom, E. (2005). Understanding institutional diversity. Princeton, N.J., in: Ostrom, E.: Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems. Nobel Price Lecture 2009, p.15, available at:
http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2009/ostrom-lecture-slides.pdf
 (09.03.2010)

Graphics 3 Microsituational and broader context of social dilemmas affects levels of trust and cooperation



Source: Poteete, A.; Janssen, M.; Ostrom, E. (2010): Working Together: Collective Action, the Commons, and Multiple Methods in Practice. Princeton, N.J., in: Ostrom, E.: Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems. Nobel Price Lecture 2009, p.28, available at: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2009/ostrom-lecture-slides.pdf (09.03.2010)

Theories of Foreign Direct Investment and their Evolution under Conditions of Globalization

Dr. Ubaydulla Nadirkhanov

Postdoc researcher, Economy Institute of the Academy of Sciences of the Republic of Uzbekistan, Associate Professor Tashkent Automobile and Road Construction Institute

Summary

In the former socialist economic system the use of foreign capital had been limited, especially in form of foreign direct investment (FDI). So in Uzbekistan, which was part of the former Soviet Union only one single enterprise with foreign assets was registered until 1990-s.

Since September 1991 the Republic of Uzbekistan has achieved its independence and it began to form its foreign economic policy itself, including attraction of proper volumes and types of foreign capital. Today more than 4000 enterprises with foreign capital are presented in the Uzbek economy, the FDI accounts for 75% of the total foreign capital inflows.

A legislative basis on FDI and a favorable investment climate have been formed in the Republic of Uzbekistan, there is a rich experience in management and influence tools on FDI attracting processes. Why does a foreign investor choose this or other country? And why does a foreign investor chooses this or another investment form? Knowledge of FDI theories may contribute to a better understanding of investment patterns and volumes and motivation of foreign investors. This is to note that FDI theories started to be studied in the 1960-s only, that is why they have been examined much less than foreign trade theories. In this regard, above mentioned issues are of great interest for researchers and experts worldwide, including Republic of Uzbekistan.

Zusammenfassung

Im sozialistischen Wirtschaftssystem war der Gebrauch von ausländischem Kapital stark begrenzt, insbesondere in der Form ausländischer Direktinvestitionen (ADI). So existierte in Usbekistan, welches ein Teil der ehemaligen UdSSR war, zu Beginn der 1990-er nur ein Unternehmen mit ausländischer Investition.

Seit September 1991 ist die Republik Usbekistan ein unabhängiger Staat und bildet selbständig ihre außenwirtschaftliche Politik, inklusive Heranziehung notwendiger Volumen und Formen der ausländischen Investitionen. In der Wirtschaft von Usbekistan finden sich heutzutage über 4000 Unternehmen mit ausländischer Beteiligung, die ausländischen Direktinvestitionen bilden etwa 75 % vom Zuström ausländischen Kapitals.

In Usbekistan haben sich die ADI-Gesetzgebung und ein günstiges Investitionsklima entwickelt, es gibt genug Erfahrung mit der Einwirkung und Steuerung der Investitionsprozesse. Warum entscheidet sich ein ausländischer Investor für dieses oder jenes Land? Warum zieht der Investor diese oder eine andere Investitionsform vor? Das Wissen über die ADI-Theorien könnte zu einem besseren Verständnis der Gesetzmäßigkeiten und Volumen der Investitionsströme beitragen.

Es ist auch zu betonen, dass erst in den 1960-er begonnen wurde die ADI-Theorien zu untersuchen, weshalb sie weniger entwickelt und bekannt sind als die internationalen Handelstheorien.

In diesem Zusammenhang sind diese Fragen für Wirtschaftswissenschaftler und Fachleute aller Länder, inklusive der Republik Usbekistan, von großem Interesse.

Since early 1970s the ideas of neoliberalism started to prevail in the world economy; multinational enterprises, institutional investors, large banks (neoclassics) started to perform the role of driving forces instead of governments and central banks (keynesianists). Deregulation processes were speeded up. World of economy became "globalized", its institutions penetrated everywhere. Investors and experts started to act based on the pre-supposition that global market is a self-regulated mechanism. The proceedings on advantages of post-industrial society praising the sphere of services and relevant obstructing of manufacturing industries appeared in the economic literature.

German expert Christian Cobbers, reviewing the stages of world economy, distinguishes the stage of "republican liberalism" subsequent to the stage of neoliberalism. At the same time he finds it difficult to define its beginning time.

According to his findings, "citizens of world economy", "global corporate citizens" act as driving forces of the concepts of foreign trade in this period. These subjects of world economy, according to the author's opinion, follow such development strategies as "primacy of survival policy over market logics", mobilization of "global civil society" forces, "global corporate partnership" [Cobbers C., 2005. Die Globalisierung der Finanzmaerkte als wirtschaftsethische Herausforderung. Dissertation № 2976, LSD-Druck, Duesseldorf] (Table 1).

In our opinion, some artificiality is observed in the given definitions, such as idealization of development trends and actual situation in the world economy – as if the subjects of world economy, if necessary, could get together fast and painlessly for joint survival and overcoming common difficulties.

Global financial crisis, having showed up in late 2008, has significantly sobered the

minds of ideologists, bringing hesitations into the above-mentioned idylls, intensifying protectionism trends of national states. Crisis had also revealed insufficient effectiveness of global institutes in localization of crisis processes and change of tendency.

Analyzing the challenges of the future world regime, H. Kissinger made an appeal to every country to think "what kind of contribution it made into the occurred crisis" and admit that "problems of crisis could be overcome only by joint efforts" [H. Kissinger. A Chance for New World Order. International Herald Tribune, 13.01.09]. Together with the quite logical appeal for cooperation, one can notice in these statements the intentions of the representative of the largest economic world power to humble the considerable role of his country in the existing situation, fragility of the present regime basis, having shared the responsibility (future expenses) between many other less responsible and not really involved countries.

At the same time it is difficult to disagree with the suggestion of Mr. Kissinger that "every state will have to reconsider its national priorities", meaning "the system of compatible priorities".RR Taking into consideration that Mr. Kissinger in this regard is talking about the possible decrease of the existing resources of almost all countries, financial and economic system is implied. In present time we witness that every country is trying to solve the arising problems on its own. In the US, European Union countries, Asian countries, Russian Federation individual emergency packages are being issued depending on the depth and scale of crisis and extent of involvement into the international economic relations. In November 2008 Anticrisis Fund of member-countries of EurAsEC making USD 10 bln. was established.

Table 1. Stages of world economy.

Stages	Politic concepts of foreign trade	Driving forces	World currency system	Development strategy
Till the year 1750	Mercantilism	Absolute monarchies (Mercantilism School)	-	Economic independence
1750-1914	Paleoliberalism	Bourgeoisie, Central Banks, (Physiocrats, (Neo)classics)	Since second half of 19 th century «the gold standard»	Laissez-faire-Laissez-allez, Principles of free trade
Interwar (transitional stage)	Nationalism	Governments (Unions)	«the gold standard», PPP, Gold points	Protectionism
1945-1973	Ordoliberalism	Governments, Central banks, keynesianists	Bretton Woods system, hard currency policy	National and international market regulation
since 1973	Neoliberalism	Multinational concerns, institutional investors, large banks (neoclassics)	Flexible currency rates	Global deregulation
?	Republican liberalism	World economy citizens, Global corporate citizens (political philosophers)	Exchange Rate Mechanism, «globo»-globally	“Primacy of survival policy over market logics”, mobilization of “global civil society” forces, “global corporate partnership”

Source: Altvater/Mankopf (1996), C.P. Kindleberger (1987), Ulrich (2001).

The Government of Uzbekistan also approved the significant list of anticrisis measures, totaling 3,9% of GDP. According to the experts calculations, it makes USD 1,35 bln. disregarding the significant volume of investments of national industrial organizations and agencies, in line with the developed programs on modernization of industrial sectors, power engineering, transport, infrastructure and others [Crisis Do not will Affect a GDP Growth. News of Uzbekistan, 05.06.09].

Since first days of its independence the Republic of Uzbekistan is more actively getting involved into the international capital movement processes. Starting from the beginning of 21st century these processes gained new scale, intensifying the inflow of foreign direct investments (FDI). Thus, in 2000-2006 their absolute volume has increased 13-fold, in the structure of gross volume of attracted capital they have grown from 7% up to 76% x Makhmudov N., Investment as a Resource Engine of

Economy. Foreign Investment in Republic of Uzbekistan, №2-2008, p.50ъ. In 2008 the amount of around USD 1 700 mln. of foreign investments was utilized showing the growth by 46% comparing to the year 2007[Further Modernization and Renewal of the Country –Requirement of the Time. A Report of the President of Uzbekistan I.Karimov at the session of the of the Cabinet of Ministers dedicated to the overall results of the country' s social-economic results in 2008 and the most important prospects for 2009 , Narodnoye Slovo, 14.02.09], FDI in 2009 demonstrated a 68% growth.

At the same time, actively getting involved into the international capital movement, our country could not stay apart from the abovementioned crisis occurrences.Crisis' effects, as it was mentioned on the governments' February session, are already negatively influencing the results of export oriented sectors and related manufacturers' activities.

Among the possible consequences of crisis the experts name the problems related to employment, power engineering, ecology, individual infrastructure projects. Possible decrease of foreign investment volume, amendment (toughening) of terms and conditions of their borrowing are among the potential threats, that can negatively effect the implementation of the developed projects, rates and effectiveness of the country's economic growth.

With regard to the abovementioned, in addition to the government's measures on development and implementation of protective mechanisms, primarily to support real sector, we consider it reasonable to conduct a review of the basic theories of international capital movement.

In recent years the Republic of Uzbekistan managed to significantly improve the

structure of the foreign capital being attracted. Thus, if by the beginning of the year 2000 the share of foreign direct investments made around 13%, in 2007-2008 this share made between 74% and 75% of total foreign capital.

Experience of many countries showed that this type of foreign investments had proved to be more stable and useful in solution of structural tasks, therefore our study will be focused primarily on this type of foreign capital. Russian economist T. Kochergina has presented the retrospective review of the FDI main theories of the second half of 20th century [Kochergina T.E., World Economy. Rostov|Don, Phinix, 2007] (Table 2), reflecting the most important theories, subject of the analysis and the main challenges.

Traditionally, just like some other authors, she starts her systematization with the theory of "Cycle of the international manufacture of a product" by R. Vernon (1966). According to this model each new product passes 4 stages of the product life cycle. Comparing to export of commodities the overseas production is often more profitable due to lower variable costs, possibilities to overcome customs barriers, strengthening positions in struggling with foreign monopolies, etc. The model describes the dynamic interaction between foreign trade and foreign investments. The originality of the concept is the combination of elements of foreign economy (trade between countries and reasons of moving industries as a whole) with marketing theory (product life cycle curve).

We would like to name also J. Dunning as one of the pioneers of FDI theory, who in the year 1958 already started to study transnational corporations and investors' motivation.

Table 2. Retrospective review of the of the FDI main theories in 1960-1994.

Theory/ Paradigm	Authors	Time period	Subject analysis of	Study Course /Study Dis- cipline	Main issues
Cycle of the international manufacture of a product	Vernon, R..	1966	Transnational corporations in the USA	Economics, Marketing	FDI and foreign trade, flows, effects of products and technologies life cycle on international business development
Transnational corporations and market im- perfections	Hymer, S.H. Kindleber- ger, C.P.	1960 1969	Transnational corporations in the USA	Economics, International Business	Explanation of the com- petitiveness of transna- tional corporations and their internationalization
Oligopolies and FDI	Knicker- bocker, Vernon, Gram	1973 1974 1978	American and European Transnational Corporations	Economics, International Business	Oligopoly market struc- tures and FDI strategies
Internationali- zation (As by Kochergina T., originally – in- ternalization.)	Buckley P.J. and Casson M., Rugman A.	1976 1981 1985	Transnational Corporations	International Business	Transnationalization, ver- tical and horizontal inte- gration
The «Flying Geese» Para- digm	Kojima, Ozawa	1978 1995	Japanese Transnational Corporations	International Economy and Busi-	Economic development by means of exporting FDI
National Com- petitive Ad- vantage	Porter, M.	1990	Transnational Corporations of the industrially developed	International Economy	Competitiveness of coun- tries and industries
The Eclectic Paradigm	Dunning J.H.	1981	Transnational Corporations of the industrially	International Economy	Specific determinates of FDI by companies and countries
Investment De- velopment Path	Dunning J.H., Narula P.	1981 1986 1993 1994	Developed and growing (de- veloping) economies	International Economy	Countries classification with regard to their posi- tion on net foreign in- vestment
«Position of Power»	Gilpen, Rotgeb	1975 1989 1991	Transnational Corporations and Govern- ment	Politology	Interaction between gov- ernments and transna- tional corporations, in- vestment dependence and political conflicts

As for the «Flying Geese» paradigm, with no belittling the merits of Kojima and Ozawa in its development, it will be just to add that the fundamentals of this theory were developed in late 20s of the last century by the Japanese scholar Akamazu as aggregate theory of economic development.

In retrospective review by T. Kochergina, in our opinion, the FDI theories are presented as isolative one from another, that results in the difficulties to trace their interconnection, interdependence and evolution. In the framework of this article we will try to focus on the most important ones, present the eclectic paradigm of Dunning and its formation. In further analyzing the FDI theories, we will make an efforts to illustrate the idea of the above-mentioned author more comprehensively, which is together with the long-lasting independent study of the nature of FDI, taking into account the whole importance and specialties of other different theories – by Porter, Kojima, considered more universal and synthesized. We will try to provide our vision on the retrospective development of theories of capital movement, point out their fundamental provisions, developers and authors of theoretic theses.

Formation of the monopolistic advantages model. In her retrospective review Kochergina T. mentions the theory by S. Hymer as “Transnational corporations and market imperfections”. It should be noted that this theory, better known as “monopolistic advantages model” has been developed in the researches of K. Kindleberger (1969), Caves (1971) and others. In 1976 the model transformed into the theory of industrial organization or oligopolic theory. The main idea of this theory is that a foreign investor needs additional, so called monopolistic (meaning owned only by him) advantages over local rival, due to

which he could get more profit (bonus for investment risks).

By the beginning of the 70s the neoliberalism was ruling in the world economy. Multinational concerns, institutional investors, large banks which have been already applying in practice the theses of the competitive advantages theory, became the driving forces. Thus, the theory of industrial organization just like many other theories of 1958-1976 explains that foreigners, involved in FDI activities, should bear extra expenses for entering new environment, where they (only) face with lack of information on recipient country, communication difficulties, risks of currency exchange rates, sometimes discrimination of government and population and makes a conclusion that foreign investors before entering the unfamiliar market of other country, should protect themselves by securing some competitive advantage (in practice they try to receive some preferences).

At the same time there were some drawbacks in this theory. Firstly, the idea of possessing specific advantages explains FDI only in short term period, when contribution of their own know-how between firms has already been fixed. Secondly, it mainly focuses on correlations between foreign investments and local companies in the recipient country. Thirdly, and this is the main point, it doesn't consider “the factors of location”, meaning that it doesn't explain why a firm chooses this or that location, prefers one country to another.

Formation of the “location theory”. We regret that this important in our opinion theory was not reflected in the retrospective review of the abovementioned Russian expert. Classical location theory (Smith D., 1971) is concerned with the optimal choosing a location for a firm in some definite country. According to this theory, by fixed transactions price and presence of different

factors or prices, rational firm will supply to the market products and services, which will bear minimal production costs. Bos H.C., Sanders M., Secchi C. (1974) have noted that a capital effectively moves from the country with low marginal productivity into the countries with high marginal productivity. Lall S., Streeten P. (1977) in choosing optimal location of a firm have underlined the importance of marketing, which also has some important functions such as market researches, advertising and promotion, distributing. Strategies of import substitution, pursued by many developing countries, encourage foreign firms, dealing with exports, to open new production facilities there.

J.Dunning, developing the ideas of Bos, Sanders, Secchi, makes an important conclusion (1981), that investment funds' flows are re-directed from the countries where capital is relatively sufficient, into the countries, where it is relatively scarce. Availability of relative factor of capital, labour and natural resources is the basis, which can effect the decision of investors on choosing a location to direct FDI. All these conclusions and provisions resulted in formation of and made up the fundamental content of the "location theory".

In our opinion, the conclusion made by E. Chen (1983) is also important for comprehending this theory: in order to overcome trade barriers transnational corporations establish affiliated enterprises in those countries, which do not suffer from trade barriers at third markets. Products, manufactured by these affiliated enterprises are exported to those markets, where the barriers for investing country's exporting exist. "Location theory" provides the answers to the question why a potential investor chooses this or that country, certain region for investing. Abovementioned drawbacks of the "theory of industrial organization" by Hymer S., at the same time facilitated

the formation of "the internalization theory".

Formation of "the internalization theory". Internalization model is based on the idea of English-American economist R. Coase that there is a special internal market inside big corporation, which is regulated by the heads of corporation and its subsidiaries.

Significant part of formally international operations is in fact the internal operations of big economic complexes, called transnational corporations. In the markets some discrepancies and uncertainties for important interim products (non-material products) take place: for innovation know-how, human capital, management and marketing skills. In the process of interrelations of different markets the temporary lags (delays) for firms are being created, as well as additional costs for using these products. As a result, for some products firms have to substitute foreign markets with their own internal market. It is not by chance that many countries and companies successful in exporting at the very beginning of their activity have created a steady demand for their products inside their own country. Later on, India, obviously due to these circumstances in developing its automobile industry focuses on localization of production. Or, at present time, some "Asian tigers" which used to have export quota of 50 and more percent at pre-crisis years, are forced to re-orientate themselves to domestic demand. As soon as a firm internationalizes [Some experts use the term "externalization", for example, Prof. Dr. A. Sell (Bremen, Germany)] these transitional markets over national borders, FDI occur. In addition, this internationalization is initiated only if profit exceeds expenses. In formation of the "internalization theory" few scholars have taken an active part, among them P. Buckley, M. Casson, A. Rugman,

J. Dunning and others (1976-1980) [Some European experts argue that the abovementioned theory was worked out by Hymer (1968), widened and developed by some economists in 70s, in particular, by Mcmanus (1972), abovementioned Buckley and Casson (1976), Rugman (1980).]. In particular, P. Buckley and M. Casson have indicated the five most important advantages of internalization:

1. It eliminates wastes of time and improves the ability to set up and control the production.
2. It increases total income, alleviating discriminatory pricing in the domestic market.
3. It eliminates uncertain and unsteady situation of negotiations, which can be provoked by the bilateral concentration of market potential. Thus, it facilitates a better evaluation of actual potential, opportunities and advantages of a partnership by the parties.
4. It overcomes the uncertainty between a seller and a buyer, caused by unequal skills or by information on the product itself or its price level.
5. It decreases the influence of government actions in international markets, such as tariffs, limitation of capital movement by means of transfer pricing policy.

Thus, by the beginning of the 1980s, all major theories of FDI have been formed including the “theory of monopolistic advantages”, “location theory”, “internalization theory”. Processes of globalization of economic processes, involving also international capital movement, and primarily FDI, had started. Other production factors also became very active. There was a need to form an FDI concept, synthesizing most

vital provisions of the existing theoretic fundamentals of FDI.

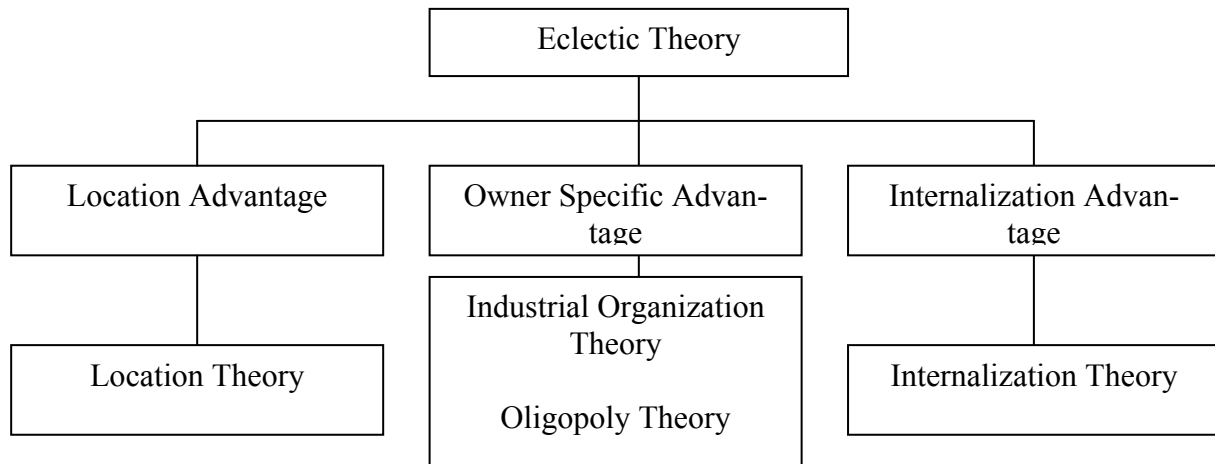
Eclectic Paradigm of International Production (Eclecticism is a direction in architecture dominated in Europe and Russia in 1830s-1890s. It means the use of various historical and architectural styles (neorenaissance, neobaroque, neorococo, neogothic etc.). Dunning in our case composed his construction from many different elements.). J.H. Dunning initiated its work, which became widely known as “Eclectic Paradigm of International Production” in 1981. In his opinion, a country needs to possess a certain number of internal specific advantages, a combination of which will predetermine the attractiveness of each country for FDI. The paradigm has absorbed the main provisions, which were tested by life, from other models of FDI (especially, from the model of monopolistic advantages). By this combination more comprehensive theory of FDI was formed: location theory, industrial production organization theory, and theory of internalization. According to this model, a firm starts a production of goods and services abroad (namely FDI) if only 3 pre-requisites exist all together:

- 1) a firm possesses the advantages in this foreign country (specific owner advantages);
- 2) a firm finds it more profitable to utilize these advantages by itself on spot, not utilizing them through export of products or export of technologies to other firms (advantages of internalization);
- 3) a firm utilizes some production resources abroad more efficiently than it could do domestically (location advantages).

Having started his research on transnational corporations' activity in 1958, taken an active part in the development of monopolistic advantages model, internalization model and others, J.H. Dunning consolidates these key theories and provisions in his “OLI Paradigm”, which becomes the

synthesis of the longlasting work results achieved by the scholars from Europe, the

US., Asia and nowadays it has a considerable practical value. (Scheme 1.)



Scheme 1. Eclectic OLI model*.

Source: J.H. Dunning (1981, 1988)

*OLI – owner specific advantages; location-specific variables; internalization advantage.

The fact that this paradigm's main provisions were recognized by many experts evidences about its success and effectiveness. Thus, in the World Investment Report [World Investment Report, (1998), Trends and Determinants, United Nations, New York and Geneva, pp 98-99] (dated 1998) more comprehensive definition of these advantages and their efficiency in different combinations is provided. In this way the first and the third conditions are considered firm-specific determinants of FDI, whereas the second condition is considered as locally-specific and has a significant impact on FDI flows into the recipient country. If only the first condition is met, firms will count on exports, licensing, or sales of parents companies for servicing foreign market. If first and third conditions are met, FDI become the preferable way of operating in the foreign markets, but only under the presence of locally-specific conditions.

Practical importance of FDI theories, such as eclectic paradigm of international production by J.H. Dunning, national competitive advantage theory by M. Porter is that they were developed from the view of a firm or innovator country. They explain the reasons, factors, types and models of FDI, activity of companies, focus on competitive advantages both firm-wise and country-wise. The given theories are useful from the point of general economic policy, directions of industrial development. In particular, M. Porter in his paper called «National competitive advantage» describes the importance of formation of so called industrial clusters (complex of auxiliary and supporting industries). J.H. Dunning distinguishes competitive advantages of not only firms, exporting capital, but also of a country – recipient of investments, namely explains what countries huge transnational companies prefer to invest in. The theory of industrial develop-

ment of nations by J.H. Dunning and Narula focuses on capital import and export dependence from the economy development level and proves that the path to exporting capital is through its initial import, thus demonstrating the importance of foreign investments in countries' development.

From the point of view of an "overtaking development", the abovementioned Flying Geese Paradigm seems to be interesting. Authors of this theory have studied the strategies of Japanese companies, which have transferred their production units and management to the neighboring markets of China and South-East Asia. They have determined that technological and financial contribution of foreign transnational companies has intensified the economic progress in developing countries. It is well known that Japan having been an importer of textiles until World War I, has managed to become producer of these products and as a result of advanced economic development it turned into the exporter of automobiles, electronics and other high-tech products. Japanese firms have invested into the economy of Taiwan, Singapore, Hong Kong, and South Korea ("Asian tigers"). These 4 countries together with Japan have further invested into the economies of neighboring countries of South-East Asia—Malaysia, Indonesia, Philippines, etc. This process of continuous moving the production of commoditized goods from the more advanced countries to the less advanced ones with the lead goose in this pattern Japan itself, can be sketched out in V-shaped form, resembling a wing of a goose [Chunchin Yun, International Production Networks and the Role of the State: Lessons from East Asian Developmental Experience, The European Journal of Development Research, Vol. 15, No. 1, June 2003, pp. 170-193].

Thus, the "Flying Geese model" was created from the point of view of following, not the leading country and actually it is a model of "cycle of overcoming lags". Propriety and successful implementation of this theory is demonstrated with the example of Uzbekistan (automobile industry, aviation-technical services, etc.).

In the given paper we were striving to define a certain range of theoretical issues, related to the peculiarities of operation of FDI. In our opinion, in this range we could also include the "neighbourhood effect" by G. Waupel (1969) – a theory, not related to the development of monopolistic advantages issues, but still important for investors' activities. According to this theory, such factors as good awareness of potential investors about the business conditions in neighboring countries, no language barriers, similar legal environment, reliable contacts established during the bordering trade, economy on transportation costs, similarity of demand characteristics form the complex of pre-conditions for investment activity.

It is believed that in Uzbekistan's conditions this still little known theory can be widely implemented. Thus, in recent years the potential of bilateral economic affairs of Uzbekistan with Kazakhstan and Turkmenistan is being increasingly implemented. At the same time, "neighbourhood effect" includes not only geographic neighboring; cultural and historic closeness, as practice shows, also effects area allocation of foreign direct capital investments, which can be demonstrated in Russian-Uzbek relations. Thus, one third out of 786 Russian-Uzbek JVs, operating in our country was established within last two years, the volume of Russian investments invested into the charter capital exceeds USD 1 bln. [Cooperation Scales are Increasing. Narodnoye Slovo, 24.02.09]. Russia accounts for 40 % of total FDI [Uz-

bekistan-Russia: A Stable Growth, Prawda Wostoka, 21.09.08], one fifth of the total volume of Uzbekistan’s foreign trade, and

commodity turnover made around USD 4 bln. in the year 2008.

Scheme 2. Flying Geese Model.

					<input type="checkbox"/> Ja-pan					
				<input type="checkbox"/> Sin-gapore		<input type="checkbox"/> Hong Kong				
			<input type="checkbox"/> Tai-wan				<input type="checkbox"/> South Korea			
		<input type="checkbox"/> Ma-laysia						<input type="checkbox"/> Thai-land		
	<input type="checkbox"/> Indo-nesia								<input type="checkbox"/> Phil-ippines	
<input type="checkbox"/> China										<input type="checkbox"/> Viet-nam

The Program on implementation of the most important priority-driven projects, aimed at modernization, technical and technological renovation, dramatic strengthening of competitiveness as well as increase of export potential of economy, developed in the Republic of Uzbekistan, includes over 320 different investment projects with the total value of over USD 43 bln. More than a half of this amount is supposed to be attracted as foreign direct investments and credits. Much still should be done in order to diversify the directions and structure of the foreign capital which is being attracted, as currently over 90% of it is being allocated into the oil and gas and telecom sectors.

In this regard, study of origins and evolution of the most significant FDI theories and formation of the wide platform for im-

plementation of the investment programs on this basis, in our opinion, is important for understanding the psychology, motivation and actions of investors. Obviously, crisis occurrences, having started, according to some expert evaluations in 2006-2007 and become apparent in the second half of 2008, will continue effecting the investors’ behavior, volumes and directions of capital flow, conditions of their investing. At the same time, fundamental provisions of the basic FDI theories, which have been tested by various conditions of world economy development, will be of high interest and practically valuable for entrepreneurship sector and management structures, making decisions on attracting foreign investments.

Value of National and International Security in the Modern World

Tigran A. Avagyan, PhD

International lawyer, chief consultant at the Ukrainian Office of Journalist Investigations, Kyiv, email: tigrand@ukr.net

Summary

В современном мире проблемы и угрозы национальной безопасности уже не определяются контурами государственных границ. С другой стороны, все более весомыми становятся вопросы международной безопасности. Повышение значимости международных отношений в обеспечении национальной безопасности выводит на первый план и проблему суверенитета государства, его роли в проведении политики национальной безопасности.

Обеспечение как международной, так и национальной безопасности в современных условиях требует отказа от абсолютного понимания государственного суверенитета. Суверенитет должен рассматриваться не как безусловная цель, а как средство, которое дает возможность обеспечить наиболее эффективную политику в сфере национальной безопасности. Современная политика обеспечения национальной безопасности нуждается в осуществлении государствами «гибкого» суверенитета.

В зависимости от условий и задач обеспечения национальной безопасности государство может, как поступаться частью суверенитета, так и, наоборот, акцентировать внимание на своем суверенном праве. Не реализация национальной безопасности есть признак суверенитета, а суверенность государства является инструментом обеспечения национальной безопасности, ее предпосылкой. Приоритетность политики национальной безопасности требует инструментального подхода к государственному суверенитету, что подразумевает использование стратегий, направленных как на делегирование суверенитета, так и его использования в интересах обеспечения безопасности государства и общества.

The phenomenon of national security is inseparable from the international relations of the state. Thus the document by the George C. Marshall European Center for Security Studies states that national security is "a general term that includes both the notion of national defense, and the country's relations with foreign states. In particular, the conditions posed by military or defense advantage over any country or group of countries, or a favorable position

in international relations, or the same level of defense, making it possible to successfully reflect a hostile or subversive activities both domestically and externally "[7, p.15].

The term "national security" as a scientific concept has been applied by Hans Morgenthau, the founder of the school of political realism and the American researcher, who addressed the issue of national security in

the context of national interests, first and foremost in the international arena. International politics, from his point of view, is primarily a struggle for power in the world, although the targets in the implementation of an intervention in international relations can be different [23, p.9]. That is, the international policy of the state is an instrument for the implementation of national security.

Hans Morgenthau and his followers have developed a fairly coherent vision of political realism in international relations, the main provisions of which can be summarized as follows:

- The main political actors in the international arena are states;
- Inter-state relations are of competitive and conflict character;
- States in international relations act as rational actors and defend their own interests;
- The power of the state is the determining factor in international relations [6, p.14].

Thus, the concept of political realism is crucial to national security as compared to international security. The latter is derived from the interests of the states and provided by their agreements. This approach is quite common in international relations theory. For example, the diplomatic dictionary, published by the International Diplomatic Academy, says that "the idea of international security is inherent to every nation, every state desire to be insured in case of aggression and is based on the possession of the state guarantees that it will not be attacked, and in case of attack that receives immediate and effective assistance from other states "[21, p.696]. This definition reflects, in particular, a situation of occupation of Kuwait in 1990, and international actions against the aggressor. However, the reality of international relations and the implementation of interna-

tional security are much more diverse and cannot be reduced to the model of preventing aggression by one State against another.

The concept of international security involves ongoing mechanisms to prevent threats for the peaceful and constructive international relations. Thus Polish researcher R. Vukadinovich rightly argues that international security must ensure that all members of the international community feel safe. In the international political system, there must exist relations and mechanisms that provide practical opportunities for the security of all states [32, p.261-262]. Another Polish researcher V. Malendovsky believes that international security is not a simple sum of national security of individual states. The case should be that all members of the international community have a sense of security due to the fact that there are conditions and mechanisms that will ensure the overall safety [22, p.362].

Such an approach indicative among scientists representing the State, which, although not included in the international security system, twice in its history has been applied by the more powerful neighboring states, and in recent history almost always served and sought to enter into a collective security system (the Warsaw Pact, NATO). Apparently the historical memory of the Polish people explains why the above researchers have focused on the fact that international security is not only reflected in the existence of appropriate mechanisms, but also in the sense of security as such. "

Analogous to the study of national security, where the evolution in understanding of its essence from the purely military and state-oriented to the complex, social and human-oriented takes place, in the study of international security a paradigm shift takes place, the concept of international

security acquires new significance. This process is revealed when we compare understanding of international security in the framework of the above concepts of realism and determination with the data in modern encyclopedias.

The Ukrainian Political Science Encyclopedic Dictionary defines international security in two ways. First, as the state of international relations that does not violate the peace and creates a real threat to human development, i.e. to sovereign nations, without interference or pressure from outside to determine the ways and forms of their social and political development. Secondly, international security is defined as the activities of states and international institutions aimed at maintaining this situation, a universal system of mechanisms and safeguards to preclude the use of force in international relations [33, pp.343-344]. According to the Polish dictionary of terms on national security issues, international security is the work of the international community for the protection of well-defined state and public property with the help of rules, institutions and instruments that provide a peaceful settlement of disputes and creation of economic, social and environmental preconditions for dynamic stability and threat-prevention [28, p.14-15].

Thus, in modern terms, the concept of international security acquires humanistic and idealistic nature. It does not focus on achieving concrete results in cooperation between states, but on realization of certain values and principles. It is this system of international security that can be a real guarantor of national security. The traditional realist approach, as mentioned above, examines international security as a derivative of the national. And the approach that can be described as idealistic focuses on international security, seeing

the latter as a condition and the determining factor for national security.

From this point of view, an understanding of international security, proposed by Russia's international affairs specialist L. Yegorov deserves special attention. He believes that international security should be based on a system of international law, which would imply recognition of the interdependence in the modern world and would serve as a normative expression of the priority of universal values and interests of the nationally focused values and interests, would guarantee freedom of choice for people to pursue their economic, social and political development, would provide the ultimate priority of the right in international politics [15, p.317].

In the era of globalization, national security problem acquires a new resonance. This is, first of all, due to the fact that the issues of certain aspects of national security (economic, environmental, military, social and cultural ones) cannot be solved within national borders and boundaries of responsibility of national governments. It is quite obvious to modern science of international relations and is reflected in the literature. Another thing is not so obvious, however, i.e. we must admit that a national security problem in the context of intense international contacts takes a comparative context.

Understanding the national security of any state in the past was the outcome of domestic production. In a particular ideology of state building, there arose the concept, which included the study and systematization of notions of what purposes the state must follow, as it needed to develop its own institutions, ensure the realization of these goals and build relations with other actors in international relations. Such concepts, as a rule, were self-sufficient and only took into account the capacity of the

state to realize the goals set and capabilities of other actors to prevent this.

In an era of dramatic increase in the intensity of international contacts when they occur on a larger scale between nations rather than between the ruling elites, such concepts have acquired a comparative context. It is clear that the previously discussed issues deal with how the States confront an aggressive goal, but in fact aim at maintaining the status quo. It was in past decades that from the subject of domestic consumption the concept of national security has transformed into a subject of international relations. For example, this manifests itself in what is now often heard from the leading players in international politics, i.e. not only claims to act from one or another actor of the second plan, but also to their understanding of world order and evaluation of their internal policies. Frequently these actors attempt to influence the overall picture of the world, change their concept of national security and, therefore, follow-up of domestic and foreign policies. International relations have become an active area for the application of reflexive control.

The concept of national security can be represented as a kind of world view that includes the parameters of identity of state and society (according to E. Erikson, identity is a set of answers to the questions "Who am I?" "Where do I go?" "Who goes there with me?"), the submission by enemies of their goals and possible means of their implementation, the ideological construction of the purpose of the state in the world or an international region, etc. It is obvious that this kind of concept is not only a political but also a social and a cultural fact. On the other hand, the presence of an understanding of national security in a particular society, changes the understanding of factors that affect the functioning of the system of international relations.

From the perspective of sociology of international relations of the past, systems of interaction are somewhat similar to the interaction of individual and collective actors in society. For example, a Polish researcher E. Stanczyk points out that, despite the objective doctrinal controversy between states, the system of international relations has significant elements of order. This, in turn, allows the existence of international security based on a compromise between the interconnected actors. This compromise is formed by the interaction of factors that E. Stanczyk regards as destructive (the interests of great powers, the internal laws of development that are not dependent on the reflective or organizational one - most of the actors) and creative (the interests of States, their capabilities and efforts to adapt to the changing reality) [29, p.69].

All this determines the growing importance of sociological approaches to the analysis of national security. It is determined not only by the above-mentioned circumstances, but the fact that the formation of the concept of national security is determined by international factors. For instance, the following seems to be a common conclusion nowadays: if the United States can declare some subject a zone of its vital interests away from the region, then why our state cannot do the same? Therefore, in the study of a technological impact on the international order of great importance is the analysis of socio-cultural factors that affect the formation of the concept of national security in another State.

Thus, the phenomenon of national security, while remaining subject to study political science, is part of the problem field of sociology of international relations, becoming a multi-disciplinary problem. Interaction of scientific disciplines within this perspective can both enhance their problem

field and to enrich the appropriate research tools.

In the modern world challenges and threats to national security are no longer determined by the contours of state borders, are not localized within and near the "sacred boundaries" of homeland. On the other hand, issues of international security are becoming more and more weighty, the significance of which will be amplified in the context of a weakening in today's unipolar world, the increase in pluralism of centers of power. This way now we have a situation where the modern state, on the one hand, receives an additional number of threats to national security through the growth of interdependence and conflict in the international arena. They should, therefore, to a greater degree of "confine" to ensure its own safety, protecting its own national interests. The creation of systems of international security, however, has generated frequent calls of interest to weaken national security in certain matters.

The situation in the modern world explains the relevance of the study of the relationship between international and national security, the combination of building a world order and the principle of state sovereignty. The search for models that would allow one to organically combine the characteristics of inward-looking and active involvement in international relations is becoming more urgent. Increasing importance of international relations brings the issue of State sovereignty, its role in the conduct of national security policy to the fore. This fact necessitates the study of phenomena ratio of state sovereignty and national security in the context of the transformation of international relations.

To solve this problem, it is necessary to consider changes in the international security system and changes in the relevant paradigms in contemporary political science. Among current modern theoretical

considerations on the problems of international security of the greatest relevance for us are three approaches that are formulated in the doctrine of self-Millennium: neorealism, globalism, regionalism, and constructivism [14].

In the issue of relations between national and international security, neorealism seems to be the most interest among theoretical constructs. Its approach is to understand the transformation of the international security's priority in connection to the restructuring of power relations at the global and national levels. Within the neorealist paradigm, security is considered at two levels: as the international system and as the public, the first level being the determining factor.

If neorealism examines the transformation that took place in the international system as limited, the globalist approach, conversely, is characterized by its emphasis on the radical and the irreversible. Accordingly, the globalist paradigm is elimination of problems of national security. Globalism highlights the growing importance of supranational and transnational actors, which, according to representatives of this approach should begin to play a decisive role in the world in the future. These provisions became the basis of a radical complication in international security issues, the inability to take decision on the level of individual states. Summarizing the analysis of inter-state associations, I. Lukashuk rightly argues that "when acting on a permanent basis the organization proved to be a positive role in resolving differences of States." This is due primarily to the fact that "conflicts between members of the same organization are fewer than between non-States" and "the larger is the number of organizations in the participating State, the greater its ability to resolve differences" [13, p.106].

Some of the extremes of globalism smooth regionalist approach, which argues that termination of a global superpower confrontation since the Cold War has not led to a revival of the importance of national level in the international system, and created a more complex multi-layered system that includes the levels of states as well as international regional, interregional and global levels. Based on this understanding of international relations, regionalists highlight the importance of regional level to ensure international security [18].

Comparative analysis of these three approaches reveals that, despite their differences, they share an understanding that in modern world, international security is impossible without the efforts of individual states and a certain level of integration between them. The dispute is only about the degree and extent of necessary integrative processes. And, since the national security state is inextricably linked with the activities of its bodies in the international arena, the policy pursued in the formation of the international security system, achieving the necessary level of national security is impossible without the participation of States in their respective integration processes.

At the turn of the millennium, processes of interdependence in international relations began to erase the boundaries between the internal and the external, between the state and public interests. Accordingly, the changes began to occur in the sphere of security. As outlined in the Charter for European Security adopted in Istanbul in November 1999, "it becomes increasingly clear that threats to our security may be the result of conflicts between and within nations " [17, pp.105-106]. In this situation, the traditional means of international politics, which were used by States in their national interest, no longer meet the needs of both the implementation of their national

security and the achievement of international one.

This required a new conceptual ideas that would not only allow one to rationally comprehend the new realities, but also could serve as effective instruments of influencing them in order to reduce risks and threats faced by international actors. Safety in the traditional interpretation has lost much of the old principle. OS, emphasizes Bodruk, in modern terms as the principal subject of the security pass to the influential international institutions, and the object of security is the population and civilian infrastructure, human rights and protection of democracy [19, p.4]. Among the variety of theoretical and applied concepts of international security (the concept of balance of forces, global security, collective security, cooperative security [5, p.37]) to analyze the current state of relationship between national and international security, the most interesting is the concept of cooperative security.

The concept of "cooperative security", according to the Russian scholar of international relations P. Tsygankov, appeared relatively recently and was an attempt to answer the questions that confronted the participants of international relations after the Cold War. Most of them are interconnected by increased interdependence, the increasing number and variety of actors, challenging the monopoly of the state to participate in international politics, and on this basis there emerged new threats and challenges to international security [17, p.104].

Cooperative security in the modern theory of international relations is seen as a model in which the contradictions and conflicts between states may naturally occur, but will be governed by agreed rules and procedures. Moreover, as pointed out by U.S. researchers, cooperative security differs from the more traditional collective secu-

rity to the same extent as a preventive treatment is different from an intensive care [19, p.59-65]. Cooperative security is an institutional model, in which the interests of participants are achieved not through material or physical coercion, but through institutionalized mechanisms for consent [220, p.4-5].

Within the concept of cooperative security, P. Tsygankov identifies three areas that differ by focusing on different aspects of international security: philosophical, idealistic, liberal academic and narrow pragmatic. The first emphasizes the inclusive nature of cooperative security, focuses on the rejection of confrontation, and international relations as a zero sum game, and the fact that cooperative security is based on the development of democracy and the priority development of international law. The second trend indicates that cooperative security is possible for like-minded states. Narrow-pragmatic approach is cooperative security as a synthesis of collective security, collective defense and a new approach, related to cooperation in dealing with conflicts of a new generation [17, p.110-115].

Common features of the concept of cooperative security, according to the Ukrainian researcher Bodruk are as follows: to achieve one's own safety, the state should better cooperate with each other rather than compete, cooperative security is multifaceted and is not confined to military security, the concept along with the state considers to be the subject of human security; the main purpose of cooperative security is to eliminate the need for States to ensure their own security by building up forces for military action [20, c.73].

The concept of cooperative security reflects the weakening of state-centric security model in today's world. Moreover, the model of cooperative security is a new stage of development of the theory of in-

ternational security, since it is not confined within the borders of the states alone but also their associations established to ensure safety. If collective security operates within an organization of sovereign states to protect them from aggression from one another, cooperative security in an effort to ensure the safety of its members can go beyond its organizational structure. Cooperative security reflects the process of changing the content of the concept of security, since it traces its object as not only military security but also a broader spectrum of threats, including, for example, as the researchers from Copenhagen school suggest, the five areas of security: political, social, environmental, economic and military [18, r.8].

Therefore, providing both international and national security in today's environment requires an unconditional waiver of understanding of state sovereignty. Discussion of this issue has become commonplace in modern political science. A detailed analysis of trends in "blurring" of state sovereignty is not the aim of our study; therefore, we confine ourselves to a short list of summarizing statements on this subject.

Thus, for example, R. Daal in his work "Modern Political Analysis" indicates that the characteristic feature of the twentieth century is the erosion of state sovereignty as a consequence of the growing interdependence of nations, especially in the field of economic relations. In addition, as R. Daal points out, since not only states but also other actors (intergovernmental bodies and the union of states, international non-governmental organizations, transnational corporations and pressure groups) take part in world politics, the defining feature of international politics has become a subject of its autonomy rather than sovereignty [83, p.18-19]. Russian researcher B. Joji believes that as far as modern state sovereignty is concerned, it loses its "classic"

features of being absolute, indivisible and unbounded [19, pp. 268], which were formulated J. Boden. Bauman, in the spirit of radical postmodern critics writes: "Modern political sovereignty of States is only a weak shadow of a multifaceted political, economic, military and cultural autonomy powers of the past" [8, pp. III]. I. Wallerstein points to the simultaneous disintegration of sovereignty and international relations [23, pp. 102-104]. V. Reinecke maintains that the modern era "challenged the sovereignty of governments, their ability to provide daily political leadership of the country" [22, pp. 137]. This is largely due to the fact that, according to American scholar C. Cox, international organizations have become agents of global governance, not only autonomous from the states that created them, but also received part of their sovereignty [21, p. 22].

However, such radical views on the "erosion" of state sovereignty do not so much reflect the real state of things as the trends that emerged in the late twentieth century do. It is an uncommon situation in science when there is a certain trend of transformation of an object which quickly and fundamentally changes in its nature. This fully applies to the situation with the study of trends of transformation of state sovereignty. As a reaction to the radical style of thinking concerning this trend there emerged an approach that points to the preservation of the core of sovereignty in the presence of transformations in its manifestation. For example, an American researcher S. Sassen points out that new forms of economic regulation does not mean the end of sovereignty, but merely impose its contents on off-territoriality principle, according to which the essence of the state and its ability to perform its functions are not so closely linked to its territory. According to S. Sassen, the off-territoriality is fully compatible with the sovereignty [27, pp. 51].

In this regard, PA Tsygankov rightly points out that "today the concept of sovereignty makes sense only in a dialectical relationship with interdependence: with complete independence it becomes a tautology. That controversy, whether real or potential, gives peculiar significance to the notion of sovereignty. Maintaining the sovereignty requires the ability to pursue one's own goals, despite the pressure of interdependence or its application" [17, pp. 109-110].

Therefore, the problem of assessing the trends of "erosion" of state sovereignty itself, without regard to the state performing its functions and tasks, is seen as far-fetched by us, because this or that level of sovereignty, the bearer of sovereignty (the people or the monarch) is a historical phenomenon and may vary. Standing still remains the main task of the state on a par with providing security. Therefore, the sovereignty of States must be referred to as legal and political mechanisms to ensure national security. If this requires the loss of sovereignty and delegating its supranational or sub-national entities, this process is positive.

The value of national security and sovereignty can be understood in different ways. For example, in the collective monograph Ukrainian researchers state that national sovereignty is a component of national security. They describe its external aspect along with national independence, territorial integrity, inviolability of borders, mighty powers [8, pp. 102-104]. A.P. Dzeban under the national security index mentions the ability to understand the state, to restrain or eliminate internal and external threats to its sovereignty and territorial integrity [10, p. 6]. A. Kustarev indicates that, as a holder of sovereignty, the State pursues a policy of self-determination, which is implemented in the areas of security, identity and economic efficiency. And in the sphere of national security, legal

sovereignty protects the state from external threats and actions aimed at its elimination or fragmentation [12, p. 75].

Thus, the ratio of national security and sovereignty can be seen from the opposite position. On the one hand, national security is a set of measures to ensure the sovereignty, on the other, it is the possession of sovereignty as a tool of national security. In this regard, the approach when sovereignty is regarded not as an absolute goal, but as a tool that makes it possible to provide the most effective policy in the sphere of national security seems to be legitimate.

The status of international relations and international security system prevailing in the modern world allows us to speak about the implementation of the "flexible" sovereignty by the States. Depending on the circumstances and objectives of national security, a modern state may waive a part of the sovereignty, and, conversely, to focus on its sovereign right. Sovereignty allows the State to pursue an independent foreign and domestic policy in accordance with its own ideas concerning national security. Thus, national security becomes part of sovereignty, and sovereignty of the state is an instrument of national security. In the modern world there has been created a variety of international institutional frameworks, precedents and doctrinal construct that would allow such a policy to be creative, varied and effective. This provides the possibility of an instrumental approach to States' sovereignty both conceptually and institutionally.

Flexibility of approach to one's own sovereignty in the implementation of national security policies may, in our opinion, involve the use of three parallel but interrelated strategies. The first is a policy of integration into international and supranational structures, which, in exchange for a partial restriction of the Member States of

their sovereignty, are capable of providing a higher level of national security in military, economic and political spheres. In the 60s of the 20th century, K. Deitch predicted that in the immediate future, the international system would be characterized by an era of pluralistic security communities, the integration of which would aim to achieve a safe coexistence in a particular region and to minimize the probability of use of military force by States to resolve international disputes [20, r.252]. The implementation of this strategy in the modern world is very clear and requires no special elucidation.

The second strategy involves the choice of the state's role in the international arena. The set of possible roles is quite wide. State may choose a policy of neutrality. With sufficient capacity, the state may play a role of great power in global or regional contexts. In a certain geopolitical configuration, it can play the role of a buffer state. Once in the field of influence of different centers of power in the international arena, the government may opt for a balance between them, or assume the role of a "bridge", i.e. a mediator [16].

The third strategy relates to the protection of state and society in matters that are not directly related to violation of the sovereignty of the state, but actually endanger its national security. The most striking example of such a threat is international terrorism. A. Kustarev rightly points out that international terrorism does not directly threaten the sovereignty of the state and its territorial integrity. The existence of the sovereignty of the state, however, does not protect it from threats by extremist actions of terrorist organizations [12, pp. 76]. The efforts of a sovereign state then are often not sufficient to eliminate this threat to national security.

A similar problem is the crisis in the international financial system that can nullify

the most effective policies to ensure security in the economic sphere. The problems of international terrorism, transnational effective functioning of the financial system, as well as global warming, the spread of new infectious diseases, and others belong to the sphere of international security, but are directly manifested in the sphere of national security. Even a tough autarky based on absolute state sovereignty cannot contribute to solving problems of this kind at the national level. To simply coordinate the efforts of states alone, as practice shows, is insufficient. Reducing the significance of these threats is only possible through the integration process that favors

national security, even if it is done at the expense of state sovereignty.

Thus, we must admit that within the current system of international relations and international security in domestic and foreign policies there cannot be any unconditional adherence to the principles of state sovereignty, since it can enter into conflict with national security. However, this does not mean the absence of the alternative that can weaken the sovereignty of the state. The priority of national security policy requires an instrumental approach to state sovereignty, which implies the use of strategies aimed at both the delegation of sovereignty and its application to ensure security of state and society.

Literatur

1. Андреева Г. Правовые формы участия национальных меньшинств в политической жизни (обзор зарубежного опыта) // www.materik.ru/print.php?section=analitics&bulsectionid=4811
2. Баймуратов М.А., Делинский А.А. Международно-правовые аспекты становления и развития европейской системы безопасности на пороге XXI века. - О.: Юридична література, 2004. - 184с.
3. Бак іров В.С. «Суспільство знань» та трансформація вищої освіти// Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства: Збірник наукових праць. У 2-х т. - Т. 1. –Харків: Видавничий центр Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна, 2006 - С.352-356.
4. Бауман З. Индивидуализированное общество. - М.: Логос, 2002. - 362 с.
5. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века. – М.: Логос, 2003. – 368 с.
6. Возжеников А.В. Национальная безопасность (теория, политика, стратегия): Моногр. - М.: НПО Модуль, 2000. - 240 с.
7. Глоссарий терминов / Без указ. авт. - Гармиш-Партенкирхен (Германия), – 2002. - 30 с. (Препр. / Европейский Центр по изучению вопросов безопасности им. Джорджа К. Маршалла. Колледж по изучению международных отношений и вопросов безопасности.
8. Данильян О. Г., Дзьобань О. П., Калиновський Ю. Ю., Моїсеєва Н. І. Національна безпека України в етно-ментальному та міжнародному вимірах. - Х., 2004. – 276 с.
9. Дзодзиев В. Проблемы становления демократического общества в России. – М.: Ad Marginem, 1996. - 303 с.
10. Дзьобань О.П. Національна безпека в умовах соціальних трансформацій (теоретико- методологічний аналіз): Автореф. дис... на здобуття наук. ступеня д-ра

- філос. наук: спец. 21.03.01 «гуманітарна і політична безпека держави». — К., 2005. — 32с.
11. Ковальова О.О. Стратегії євроінтеграції: як реалізувати європейський вибір України. — К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корещького НАН України, 2003. — 338с.
 12. Кустарев А. Государственный суверенитет в условиях глобализации // Pro et Contra. - 2006. - № 4. — С.72-88.
 13. Лукашук И.И. Глобализация и международное сообщество // Право и политика. - 2000. - № 4. — С. 105-114.
 14. Лукин В.Н., Мусиенко Т.В. Традиционные и новые парадигмы безопасности: сравнительный анализ [Электронный ресурс] // Credo New. - 2006 - № 4. — Режим доступа к журн: // http://www.orenburg.ru/culture/credo/04_2006/11.html
 15. Международное право: Учебник / Отв.ред.: Ю.Н. Колосов, В.И. Кузнецов.- М.:Междунар. отношения,1995.- 608 с.
 16. Мехдізаде Ф. Функція держави у системі міжнародних відносин щодо проблем національної безпеки [Електронний ресурс] // Політичний менеджмент. — 2008. - №4 (31). — Режим доступу до журн: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=87&c=2165>
 17. Цыганков П.А. "Самонадеянность силы": критический анализ концепции кооперативной безопасности в свете международно-политической теории // Вестник Московского университета. Сер. 18. Социология и политология. — 2001. — № 1.- С.104-118.
 18. Busan B., Waver O. Regions and Power: The Structure of International Security. - Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
 19. Carter A., Perry W. and Steinbruner J. A new Concept of Cooperative Security.- Brooking Occasional Papers.- Washington,1992.- 65 p.
 20. Deutch R. The Analysis of International Relations. — N.Y., 1968. — 340 p.
 21. Dictionnaire Diplomatique. T.II.- Paris: Academie Diplomatique Internationale.
 22. Malendowski Wł., Pokój i bezpieczeństwo międzynarodowe // Stosunki międzynarodowe / Praca zbiorowa pod red. Wł. Malendowskiego, Cz. Mojsiewicz.- Wrocław: Alta2,2004.- S.357-378.
 23. Morgenttau H. Politics among Nations. The Struggle for Power and Peace. — N.-Y., 1967. - 230 p.
 24. Nolan J. (ed.) Global Engagement: Cooperation and Security in the 21st Century.- Washington DC: The Brookings Institution, 1994.- 640 p.
 25. Quelle Europe? Entre mondialisation et Nations/Semaines sociales de France. - P., 1997. - 220 p.
 26. Reinecke W. Global Public Policy // Foreign Affairs. — 1997. - November-December. — P.127-138.
 27. Sassen S. Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization. — N.Y.: Oxford University Press, 1996. — 444 p.
 28. Słownik terminów z zakresu bezpieczeństwa narodowego / red. W. Łepkowski.- Warszawa: AON,2002.- 200 s.
 29. Stańczyk J. Współczesne pojmowanie bezpieczeństwa.- Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN, 1996.- 129 s.
 30. Thompson A. Regions, Regionalization and Regionalism in Contemporary Europe // National and Ethnic Identity in the European Context. — Lodz, 2000. — P. 113-129.

31. Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community, signed at Lisbon, 13 December 2007 // Official Journal of the European, Volume 50, T17 December 2007.
32. Vukadinović R.- Międzynarodowe stosunki polityczne.- Warszawa:1980.- 326 s.
33. Політологічний енциклопедичний словник / Упор. В.П. Горбатенко.- 2-е вид., доп. і перероб.- Київ: Генеза, 2004.- 736 с.

Offshore Windkraft – eine aufkommende transnationale Energielandschaft in Zeiten des Klimawandels

Oliver Hinkelbein

Dr. des. Oliver Hinkelbein ist Ethnologe und promovierte Ende 2008 an der Universität Bremen zum Thema „Politische Strategien der digitalen Integration von Migranten in Deutschland“. Derzeit arbeitet er dort als Lehrbeauftragter im Fachbereich Kulturwissenschaft. Darüber hinaus führt er in den Feldern regenerative Energien, neue Medien und Kommunikationstechnologien sowie interkulturelle Kommunikation Forschungsaufträge durch. Außerhalb der Universität leitet und koordiniert er Projekte im Rahmen von Integration, Medienkompetenzvermittlung und interkultureller Kompetenz. Der Artikel basiert auf Daten, die er im Rahmen des internationalen Forschungsprojekts „Wind Power and Landscape“ erhoben hat. Das Gemeinschaftsprojekt der Universität Bremen, des Centre International de Recherche sur l’Environnement et le Développement (CIRED) und der Universidade Nova de Lisboa fand im Auftrag der Gesellschaft für angewandte Mathematik und Humanwissenschaften aus Paris statt und wurde vom französischen Ministerium für Umwelt und Energie gefördert.

Summary

In the age of climate change renewable energy sources like wind power gain increasing social, cultural, political and economic importance. In the fight against climate change, there is agreement in Europe that the economic system needs to be placed on a low-carbon basis. These developments moved in recent years the use of wind energy on the sea to the center. On the basis of empirical data from ethnographic case studies, the article describes, from the perspective of actors as they participate through cultural practices in an emerging transnational energy landscape. In the focus here, move events such as conferences, the role of social relations between actors and their transnational networks, which is expressed in common wind power projects and the emergence of entire wind power regions, such as in Northwest Germany. Finally, the question is asked, what role a new environmental ethic in late capitalist economies plays.

Zusammenfassung

In Zeiten des Klimawandels haben regenerative Energien wie die Windkraft eine steigende soziale, kulturelle, politische und wirtschaftliche Bedeutung. Im Kampf gegen den Klimawandel ist man sich in Europa einig, dass das Wirtschaftssystem auf eine CO₂-arme Basis gestellt werden muss. Aufgrund dieser Entwicklungen rückte in den letzten Jahren die Nutzung der Windenergie auf dem Meer ins Zentrum. Auf der Basis empirischer Daten aus ethnographischen Fallstudien beschreibt der Artikel aus der Sicht von Akteuren wie sie durch kulturelle Praxis an einer aufkommenden transnationalen Energielandschaft mitwirken. In den Fokus rücken hier Ereignisse wie Tagungen, die Rolle sozialer Beziehungen der Akteure und deren transnationale Vernetzung, die sich in gemeinsamen Windkraftprojekten und dem Entstehen ganzer Windkraftregionen wie im Nordwesten von Deutschland ausdrückt. Abschließend wird die Frage gestellt, welche Rolle eine neue Umweltethik in spätkapitalistischen Wirtschaftssystemen spielt.

Einleitung

Im Alltag der Menschen, in Medien, Wirtschaft und Politik sind Diskurse über den Klimawandel heute allgegenwärtig. Global wahrgenommene Naturkatastrophen wie der Hurrikan Katrina, der 2005 zu einer verheerenden Flut in New Orleans führte, lösen vielerorts apokalyptische Zukunftsvorstellungen aus. Längst ist ein Zeitalter des Klimas angebrochen (Sloterdijk, 2004). Industrialisierung, Bevölkerungswachstum und wachsende Mobilität steigern den globalen Energiebedarf enorm. Nach Prognosen der International Energy Agency (2009) nimmt der Bedarf bis 2030 um 40 Prozent zu. Die Energieerzeugung wird dabei noch lange auf fossile Ressourcen angewiesen sein (Galiana, Green, 2009). Beim Verbrennen von Energieträgern wie Öl und Kohle entsteht das schädliche Treibhausgas Kohlendioxid (CO₂), das als einer der Hauptverursacher des Klimawandels gilt. Damit wird deutlich, dass dieser anthropogenen Ursprung hat, denn Menschen sind durch ihre kulturelle Praxis wie Autofahren und Energieproduktion die Verursacher von CO₂ (Giddens, 2009; Leggewie, Welzer, 2009). Folglich sollte der Klimawandel und die mit ihm verbundenen Ursachen, Risiken und Konsequenzen als gesellschaftliche Probleme betrachtet werden (Beck 2008). Unter der Prämisse wird Klimawandel als Kulturwandel thematisiert, der zu einer Klimakrise als Teil einer epochalen Metakrise führt, die an den Grundfesten unseres Gesellschaftsmodells rüttelt. Dafür verantwortlich ist ein Zivilisationsmodell, dessen Energieversorgung auf fossilen Brennstoffen basiert (Leggewie, Welzer, 2009, S. 10-13). Produktionsweisen und Lebensstile sind also für die Klimakrise verantwortlich, die demnach keine reine Natur- und Umweltkrise, sondern eine „Kulturkrise“ ist (Mayerhofer, 2009).

Transnationale Bemühungen wie der Intergovernmental Panel on Climate Change, die UN-Klimakonferenz und die kulturelle, politische sowie ökonomische Praxis in vielen Ländern zeigen die globale Auseinandersetzung mit der Klimakrise. Erneuerbare Energien haben in dem Rahmen eine zunehmende politische und sozioökonomische Bedeutung weil sie von vielen als geeignetes Mittel betrachtet werden, um die Klimakrise zu überwinden. Man setzt hier vor allem auf die Windkraft weil sie die am weitesten entwickelte Technologie der umweltfreundlichen Energieerzeugung ist. Während vor einem Jahrzehnt gerade 0,1 Prozent des globalen Strombedarfs aus Windenergie gedeckt wurde, war es im Jahr 2008 schon über 1 Prozent und es wird erwartet, dass der Wert bis 2020 bei mindestens 10% liegen wird (Musgrove, 2010). Die Windkraft hat ihren alternativen Charakter, der ihr in den 1970er und 1980er Jahren anhaftete, längst verloren. Sie ist erwachsen geworden und im Sinne von Rentabilität und Effektivität zu einer kommerziell-industriellen Technologie gereift (Gipe, 1995). Mit Windkraft wird aber nicht nur Energie erzeugt und viel Geld verdient, sondern sie verändert auch Landschaften und Ökonomien, sie ruft Konflikte hervor und verändert an den Orten, wo sie eine Rolle spielt, kulturelle, ökonomische und politische Netzwerke (Afonso, Mendes, 2008; Dracklé, 2008; Krauss, 2009, 2010). Außerdem entwickelt sich die Windkraft weiter. Seit etwa 10 Jahren drängt sie als so genannte Offshore Windkraft aufs Meer. Länder wie Deutschland, England, Dänemark und die Niederlande setzen auf sie als Zugpferd für die wirtschaftliche Entwicklung. Die Protagonisten der Förderung von Windenergie auf dem Meer nutzen längst Metaphern vom Wind als dem Öl der Zukunft, um damit zu signalisieren, welche großen Erwartungen sie mit der Entwicklung verbinden (Hinkelbein, 2010).

Durch die Entwicklung der Offshore Windkraft entsteht in Europa, auf das sich der Artikel konzentriert, eine neue Energielandschaft, die in länderübergreifenden Konferenzen, Projekten und Experten-netzwerken ihren Ausdruck findet. Experten bescheinigen der Windkraft auf dem Meer großes Potential, denn man traut ihr zu, einen spürbaren Beitrag bei der regenerativen Energieerzeugung und im Kampf gegen den Klimawandel zu leisten. In Deutschland sollen etwa im Jahr 2030 bereits 15 Prozent der dann benötigten Energie auf dem Meer erzeugt werden (Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit [BMU], Stiftung Offshore Windenergie [SOW], 2007, S. 4). Trotz der hoch gesteckten Ziele zeigt sich nicht nur in Deutschland, dass die Offshore Windwirtschaft zwar schon im Gange ist, ihr ganzes Potential, das man ihr zuschreibt aber bisher noch eine Vision ist. Ende 2009 waren in Europa insgesamt gerade einmal 2.055,9 Megawatt (MW) an das Stromnetz angeschlossen – bedenkt man, dass allein in Deutschland bis 2030 bis zu 25.000 MW am Netz sein sollen, dann erscheint das heute wie ein Tropfen auf dem heißen Stein. Beim Blick auf den Stand der Dinge in Europa fällt auch ein zweiter interessanter Aspekt auf. Trotz einer zunehmenden Transnationalisierung der Offshore Windkraft Branche fällt auf, dass es bisher ein exklusiver Klub Mittel- und Nord-europäischer Länder ist, der in diesem Sektor agiert. Insbesondere osteuropäische Staaten wie Russland sind an diesen Entwicklungen nicht beteiligt.¹ Zwar gibt es dort erste kleine Windkraftprojekte an Land, das hohe Windpotential etwa im Nordwesten in der Grenzregion zu Norwegen liegt bisher aber brach (Pomrehn, 2008; Bellona Foundation, 2007). Allerdings baut ein niederländisches Unternehmen in der Region von Murmansk ab 2011 einen ersten großen Windpark mit einer Leistung von 200 MW (Kireeva, 2009).

In den letzten Abschnitten habe ich skizzenhaft das Aufkommen der Windkraft als führende regenerative Ressource in Zeiten des Klimawandels dargestellt. Außerdem wurde die Nutzung der Windenergie auf dem Meer eingeführt. Sie steht im Fokus dieses Artikels, denn das Thema ist in den Sozial- und Kulturwissenschaften bisher kaum erforscht. Mein Beitrag basiert auf einer ethnographischen Forschung im Feld der Offshore Windkraft und will die Erkenntnisse in diesem Bereich erweitern. Ziel ist, auf der Basis von empirischen Daten kulturelle Prozesse und Praktiken zu beschreiben sowie zu analysieren, welche Rolle diese für die Entwicklungen im Bereich der Offshore Windkraft spielen. Ich nähere mich dem Vorhaben aus mehreren Perspektiven, indem ich transnationale wie auch lokale Zusammenhänge erörtere und der Frage nachgehe, welche Akteure die Offshore Windkraft versammelt, welche kulturelle Praxis damit einhergeht und schließlich warum man bei den Entwicklungen von einer aufkommenden transnationalen Energielandschaft sprechen kann.

1. „Dancing Queen“ - oder: eine transnationale Versammlung

„Der große Konferenzsaal der Stockholmer Messe ist bis auf den letzten Platz gefüllt. Weit über 2000 Windkraftexperten warten gespannt auf die Eröffnung der European Offshore Wind 2009, der weltweit größten Tagung der Offshore Windkraft Branche. Plötzlich wird langsam das Licht gedimmt. Der Fokus im Saal richtet sich auf die riesige Bühne und die weiße Projektionsfläche, die sich hinter ihr befindet. Es wird ruhig im Saal. Auf der weißen Fläche hinter der Bühne wird ein Video abgespielt. In großen Lettern fliegt der Slogan Oceans of Opportunity ins Bild. Im Hintergrund sind Windmühlen auf dem Meer zu sehen, deren Rotoren sich drehen. Nach und nach erscheinen auf der Projektionsfläche Su-

perative der Konferenz, wie zum Beispiel die Anzahl der Teilnehmer und die Menge der Messestände. Passend zum Veranstaltungsort läuft zum Video als Begleitmusik die Melodie von „Dancing Queen“, dem berühmten Song der schwedischen Gruppe ABBA. Andreas Nauen vom Unternehmen Siemens Windpower und Vorsitzender der Konferenz beginnt seinen Eröffnungsvortrag, indem er passend zur Melodie tanzend auf die Bühne kommt und dabei von einem Spotlight angestrahlt wird“ (Hinkelbein, Beobachtungsprotokoll, 2009).

Es hat einen Hauch von Ritual, wie er auf die Bühne tanzt, während das Video auf der Leinwand läuft und tatsächlich wurde es während der Tagung zu einem ritualisierten Ablauf, denn jeweils zu Beginn eines Workshops wurde das Video und die Begleitmusik abgespielt. Der Auftritt von Andreas Nauen stellt nicht nur einen originellen Ansatz zur Eröffnung der Konferenz dar, sondern ihm und vielen seiner Kollegen ist wirklich zum Tanzen zumute. Passend dazu ist auch der Songtext zur Melodie, die in der begleitenden Musik zu hören ist. „You can dance, you can jive, having the time of your life“ lautet der Refrain. Schnell zeigt sich in Andreas Nauens Eröffnungsrede der Grund für die Fröhlichkeit, die in dem Lied zum Ausdruck kommt, denn er berichtet vom Boom der Offshore Windwirtschaft in Europa. Ihm und anderen der 4850 Konferenzteilnehmer aus über 40 Ländern ist das eine Genugtuung, denn bis vor wenigen Jahren herrschte inner- und außerhalb der Windkraftbranche noch eine große Skepsis gegenüber der Stromerzeugung auf dem Meer. Mit stolzem Blick und überzeugter Stimme trägt er vor, dass man den Skeptikern heute viele Argumente liefern könne. Tatsächlich verzeichnete die Branche in Europa im Jahr 2009 trotz Wirtschaftskrise mit einem Umsatz von 1,5 Milliarden Euro ein Plus von 54 Prozent gegenüber dem Vorjahr (European Wind Energy Associa-

tion [EWEA], 2010a, S. 3). Der Branche kann auch im Hinblick auf die Voraussagen für die nächsten Jahre zum Tanzen zu Mute sein, denn sie entwickelt sich rasant zur Königsdisziplin der erneuerbaren Energien – allein für 2010 erwartet die EWEA eine Umsatzverdopplung auf rund drei Milliarden Euro. Arthouros Zervos sieht hier den Beginn einer Entwicklung. Er ist der Präsident der EWEA und sagt der Branche ab 2015 den großen Boom voraus (Louis, 2009).

Ereignisse wie die Konferenz in Stockholm bieten einen guten Einblick in die Offshore Windkraft Szene. Die Orte von Veranstaltungen wie dieser verteilen sich über viele Länder und bringen schon geographisch aber auch im Hinblick auf die Akteure den transnationalen Charakter der Szene zum Ausdruck. Es sind Menschen wie Andreas Nauen und Arthouros Zervos, die ungeachtet ihrer nationalen Herkunft das gemeinsame Ziel verfolgen, die Offshore Windkraft in Europa voran zu bringen. Die Untersuchung der Szene zeigt, dass für die Schaffung gemeinsamer Ziele und Visionen Konferenzen bedeutende soziale Ereignisse darstellen. Sie setzen sich aus Workshops, Vorträgen und so genannten „social events“ zusammen. Letztere bestehen aus dem gemeinsamen „Dinner“ und Einladungen von politischen Amtsträgern an den Veranstaltungsorten. Auf der Konferenz in Stockholm wurden die Teilnehmer etwa von der Bürgermeisterin in das durch die Nobelpreisverleihung berühmte Rathaus eingeladen. Betrachtet man die Kommunikationspraktiken und Handlungen genauer, die in diesem Rahmen stattfinden, fällt auf, dass es immer wiederkehrende Praktiken sind. Es gibt offizielle Begrüßungen, Ansprachen, festlich gedeckte Tafeln, gigantische Buffets, es werden Fotos gemacht, Wein getrunken und vor allem viel kommuniziert. Nicht wenige aus der Szene sagen, dass die wirklichen Informationen nicht auf der Konferenz, son-

dern auf den sie begleitenden „social events“ ausgetauscht werden. Neue Kooperationen kommen auf diese Weise nicht selten bei Wein und dem Verzehr von gutem Essen zustande.

Die Szene gibt sich durch die wiederkehrenden Praktiken ihre eigenen Rituale, die den Zusammenhalt und die gemeinsame Orientierung stärken. Obwohl soziale Situationen wie Tagungen einen flüchtigen Charakter haben weil sie nur wenige Tage dauern, entsteht durch sie ein Gemeinschaftsgefühl und Kontinuität zwischen den beteiligten Akteuren wie Vertretern von Energiekonzernen, Windparkplanern, Anlagenproduzenten, Verbandsvertretern, Wissenschaftlern, Zulieferern und Finanzdienstleistern. In den wiederkehrenden Prozessen auf Tagungen tauschen sie Wissen, Ideen und Zukunftspläne aus, halten Vorträge, präsentieren neue technologische Errungenschaften und Projekte. Sie pflegen aber auch bestehende Kontakte und knüpfen neue. Im Sinne der Theorie der Strukturierung sind diese menschlichen Handlungen rekursiv. „Das bedeutet, dass sie nicht durch die sozialen Akteure hervorgebracht werden, sondern von ihnen mit Hilfe eben jener Mittel fortwährend reproduziert werden, durch die sie sich als Akteure ausdrücken. In und durch ihre Handlungen reproduzieren die Handelnden die Bedingungen, die ihr Handeln ermöglichen“ (Giddens, 1997, S. 52).

Das fortwährende Herstellen der Handlungsbedingungen durch Handlungen lies sich am Beispiel der Konferenzkultur, die die Akteure aus der Offshore Windkraft pflegen, gut deutlich machen. Ich habe in dem Kontext schon darauf hingewiesen, dass diese Kultur transnationalen Charakter hat, der sich darin äußert, dass die Akteure aus Industrie, Wissenschaft, Wirtschaft und Verbandswesen aus einer Vielzahl von Ländern kommen. In ihrem beruflichen Alltag, ihren Handlungen und

Kommunikationspraktiken verliert die nationale Herkunft dabei zunehmend an Bedeutung. Sie leben an Orten, die nicht in ihrem Heimatland liegen, arbeiten in transnational organisierten Konzernen und denken Europäisch. Im Sinne von Pries betrachte ich hier Transnationalisierung „als die Zunahme pluri-lokaler und dezentraler, dauerhafter und dichter Sozialbeziehungen und Austauschverhältnisse [...], die sich über die essentialistischen Containerräume von Nationalgesellschaften hinweg erstrecken“ (Pries, 2007, S. 160-161). Die Verdichtung sozialer Beziehungen zwischen Akteuren, die Teil der transnationalen Netzwerke sind, zeigen sich in vielen Facetten, die auf Ereignissen wie Konferenzen sichtbar werden.

Ein weiteres veranschaulichendes Beispiel zeigt wieder die bereits erwähnte Eröffnung der Offshore Windkraft Tagung in Stockholm. „Mitten in der Eröffnungsrede stellt Andreas Nauen eine Liveschaltung nach Lillgrund her, um die Windenergienutzung auf dem Meer anschaulich zu machen. Auf der Projektionsfläche hinter der Bühne sehen die Teilnehmer im Saal, wie Ingegerd Bills auf einer Plattform im Windpark Lillgrund steht. Obwohl dort draußen zwischen der dänischen und schwedischen Küste ein starker Wind weht kann man sie gut hören. Sie arbeitet für den schwedischen Konzern Vattenfall, der den Windpark betreibt. Beide kennen sich weil Andreas Nauen für Siemens arbeitet, das die 48 Windenergieanlagen dort errichtet hat. Beide pflegen augenscheinlich eine gute Beziehung, denn sie sprechen freundschaftlich miteinander und machen nebenbei kleine Witze“ (Hinkelbein, Beobachtungsprotokoll, 2009). Aus der kleinen Episode lernen wir, dass zwischen den beiden Vertretern zweier transnational agierender Unternehmen eine gewachsene soziale Beziehung herrscht und der Offshore Windpark Lillgrund ein transnationales Projekt ist. Mit Siemens hat ein Konzern

aus Deutschland die Windräder gebaut und installiert, die 48 Fundamente lieferte die Firma RSB Schalungstechnik aus Österreich, die international agierende Unternehmensgruppe HOCHTIEF Construction AG hat die Fundamente im Meer verankert und das schwedische Unternehmen Vattenfall betreibt den Windpark.

Die für die Transnationalisierung bedeutungsvollen „Austauschverhältnisse“ (Pries, 2007, S. 160-161) zeigen sich in der Offshore Branche also nicht nur auf der Ebene einzelner Personen, die auf Konferenzen aktiv sind, sondern auch im Hinblick auf Unternehmen und deren Akteure, die im transnationalen Verbund Windkraftprojekte realisieren. In erster Linie geht es dabei um den Austausch von Wissen, dessen Qualität ganz unterschiedlicher Natur ist. Es bezieht sich auf all das, was beim Bau von komplexen Anlagen zur Energieerzeugung auf dem Meer notwendigerweise zwischen den Beteiligten zirkulieren muss, damit ein Windpark erfolgreich errichtet werden kann. Genauso wird aber auch Wissen im Hinblick auf die neuesten technologischen Errungenschaften oder wissenschaftliche Erkenntnisse ausgetauscht. In der Praxis zeigt sich, dass der Tausch von Wissen zu einer Verstärkung und Intensivierung der sozialen Beziehungen zwischen den tauschenden Akteuren führt. Die Analyse der Offshore Branche macht am Beispiel des Wissensaustauschs das kommunikative Handeln der Akteure deutlich und zeigt, dass Ökonomie nichts Abstraktes ist, sondern eine von Menschen gemachte kulturelle Realität (Dracklé, 1999).

In diesem Kapitel habe ich beschrieben, wie der transnationalen Charakter der Offshore Szene zustande kommt. Es wurde deutlich, dass für Prozesse der Transnationalisierung Ereignisse wie Konferenzen aber auch konkrete Windkraftprojekte eine Rolle spielen². In diesen Kontexten schaf-

fen die beteiligten Akteure durch Praktiken, Kommunikation und den Austausch von Wissen transnationale Netzwerke, die gleichzeitig Grundlage und Ergebnis ihrer Handlungen darstellen. Im Sinne von Latour (2010, 2007) liegt hier eine Versammlung vor, in der letztendlich nicht nur Menschen, sondern auch materielle Dinge wie Windmühlen zu Akteuren werden, indem sie Strom auf dem Meer erzeugen. Diese Versammlung schafft durch die Offshore Windkraft ein aus ihrer Sicht geeignetes Mittel im Kampf gegen den Klimawandel. Es entstehen dadurch eine neue Energielandschaft, die darauf basiert, dass Akteure einer transnationalen Versammlung Möglichkeiten zur Erzeugung sauberer Energie ins Leben rufen. Im nächsten Abschnitt zeige ich am Beispiel des Nordwesten Deutschlands das Veränderungspotential, das diese transnationale Versammlung mit sich bringt.

2. Windenergie aus dem Nordwesten Deutschlands

Der Nordwesten Deutschlands ist seit Jahrhunderten von großer Dynamik geprägt. Das Einzige was Kontinuität hat sind die Gezeiten, der ständig wehende Wind und die Sturmfluten, die die Region regelmäßig heimsuchen. Die Bedrohung durch das Meer animiert die Menschen in der Region bis heute, sich mit Deichen vor der zerstörerischen Kraft des Ozeans zu schützen. Während bis in die 1980er Jahre neben dem Watt die Deiche Symbole der Kulturlandschaft waren, gesellen sich seitdem auch Windräder als auffallendes Landschaftselement hinzu (Krauss, 2008, S. 425-428). Für sie stellte noch bis vor kurzem das Meer die natürliche Grenze dar. Doch auch hier zeigt sich, was man in der Region seit jeher beobachten kann: Grenzen sind dort nicht für die Ewigkeit. Seit Ende der 1990er Jahre ist die Nordsee ein Raum für das Aufstellen von Windrä-

dem geworden. Das enorme Windaufkommen hat ein riesiges Gebiet von der Küste bis weit hinaus auf die Nordsee in den Fokus von Politik, Unternehmen, Forschung, Zulieferern und Energiewirtschaft gerückt. Die Bundesregierung hat sich das Ziel gesetzt, dort bis 2030 15 Prozent des dann notwendigen Energiebedarfs zu erzeugen (BMU, 2002; BMU, SOW, 2007). Anreize für Akteure aus Industrie, Wirtschaft und Forschung um dort aktiv zu werden hat die Politik mit dem Erneuerbare Energien Gesetz geschaffen. Es garantiert Betreibern von Offshore Windparks festgelegte Einspeisevergütungen, die sie für den auf dem Meer erzeugten Strom erhalten (BMU, 2007). Der erste deutsche Offshore Windpark Alpha Ventus, der gleichzeitig ein Testfeld für künftige Vorhaben ist, wurde im November 2009 45 Kilometer nordwestlich der Insel Borkum fertiggestellt.

Im Windschatten der enormen Veränderungen auf dem Meer findet auch ein großer Wandel an Land statt. Die Städte Bremen, Bremerhaven, Cuxhaven, Oldenburg und Wilhelmshaven entwickelten sich zu einer Offshore Windkraft Region. In Bremen und Bremerhaven konzentrieren sich Technologieproduktion, Energiewirtschaft und Forschung, um beim Zukunftsgeschäft Offshore gemeinsame Sache zu machen. In Aurich befindet sich mit der Firma Enercon der größte deutsche Windanlagenbauer, der dort seinen Hauptsitz hat und in der Region knapp 3000 Arbeitsplätze geschaffen hat. Mit der Areva-Multibrid GmbH hat sich in Bremerhaven im Jahr 2000 ein Unternehmen gegründet, das Offshore Windräder entwickelt und herstellt. Die BARD Gruppe, die derzeit den ersten kommerziellen Offshore Windpark realisiert, agiert an mehreren Orten wie Bremen, Cuxhaven und Emden. **ForWind**, das gemeinsame **Zentrum für Windenergieforschung** der Universitäten Oldenburg, Hannover und Bremen hat seinen Haupt-

sitz in Oldenburg. Mit der EWE AG hat einer der am ersten Offshore Testfeld beteiligten großen deutschen Energieanbieter seinen Hauptsitz in Oldenburg. Der Sitz der Stiftung Offshore-Windenergie befindet sich in Varel bei Wilhelmshaven. In Cuxhaven und Bremerhaven entstehen neue Hafeninfrastrukturen, um die gigantischen Windräder aufs Meer transportieren zu können. Bremerhaven gilt mittlerweile als die heimliche Hauptstadt der Offshore Windkraft in Deutschland.

Die Entwicklungen haben dazu geführt, dass sich das Netzwerk aktiver Akteure in der Windenergie Agentur Bremerhaven Bremen e.V. (WAB) institutionalisiert hat. Der 2002 gegründete Verein versteht sich als Kompetenznetzwerk, Mittler, Lobbyist und betreibt zudem umfangreiche Öffentlichkeitsarbeit. Der WAB gehören 140 Unternehmen und Institute aus dem Bereich der Windenergieindustrie an. Sie finanziert sich aus den Beiträgen der Mitglieder, aus EU Mitteln und Zuschüssen des Landes Bremen. Die WAB versteht sich als Plattform für die maritime Wirtschaft und die Windkraftbranche, die genutzt werden kann, um gemeinsame Entwicklungen vorwärts zu bringen. Zudem begreift sie sich als das „verbindende Element zwischen Forschungsinstituten und Unternehmen in der Region, wenn es um die Bearbeitung offener Forschungsfragen zum Thema Offshore geht“ (WAB, 2009). Die Akteure, die sich in der WAB zu einem regionalen Branchenverband verbunden haben, regionale Politiker und Wissenschaftler schaffen im Nordwesten neue Energieinfrastrukturen (Dracklé, 2008)³. Es geht dabei ums große Geschäft aber auch darum, die Klimaschutzziele umzusetzen, die die Bundesregierung und die Europäische Kommission Klimaschutz (EEK) formuliert haben (BMU, 2007; EEK, 2010).

Gleichzeitig sind die Akteure auch Teil des transnationalen Netzwerks, das ich im ersten Kapitel beschrieben habe. Durch die Realisierung von Windkraftprojekten auf der Nordsee agieren auch viele Akteure aus dem Ausland in der Region. Ein Beispiel ist der erste deutsche Offshore Windpark Alpha Ventus, in dessen betreibendem Konsortium, bestehend aus EWE AG, E.ON Climate & Renewables GmbH und Vattenfall Europe New Energy GmbH, mit Vattenfall ein Unternehmen dabei ist, dessen Konzernmutter aus Schweden kommt. Ein Teil der Fundamente für die Windanlagen wurde in Norwegen gefertigt. Die Spezialschiffe, die beim Aufstellen der Windräder benötigt wurden, kamen zum Teil aus Belgien und den Niederlanden. Ein weiterer Beleg für die transnationalen Bezüge zeigt die Bard Engineering GmbH, die derzeit den ersten kommerziellen Offshore Windpark in der deutschen Nordsee errichtet. Der transnationale Charakter wird schon im Unternehmen selbst sichtbar, denn es wurde 2003 vom russisch-deutschen Investor Arngolt Bekker gegründet, der nach dem Ende der Sowjetunion im russischen Energiesektor erfolgreich unternehmerisch tätig war und einen Teil seines Vermögens in Bard investierte. Transnationale Verbindungen führen aber nicht nur in den Nordwesten, sondern auch von dort an andere Orte. Akteure aus der Region wirken in Projekten in anderen Ländern mit oder sind durch den Export von Windkrafttechnologien an anderen Orten vertreten. Aus dem Eingebundensein in der regionalen Entwicklung einerseits und in den transnationalen Netzwerken andererseits entsteht eine große Dynamik, durch die sich Ideen, Akteure, Technologien, Gelder und Vorstellungen im ständigen Fluss befinden. Das verändert die Orte, an denen Offshore Windkraft angesiedelt ist. Im Nordwesten Deutschlands zeigt sich das deutlich, denn die Region litt noch bis vor kurzem unter den Auswirkungen der

Wirtschaftskrise in den 1970er Jahren. Während damals durch die Schließung von Werften und anderen Betrieben massenweise Arbeitsplätze vernichtet wurden, löste die Offshore Windkraft einen neuen Aufschwung aus. Genauso verändern sich durch diese Entwicklungen auch die transnationalen Netzwerke, was sich darin zeigt, dass Know-How, Technologien und Experten aus der Region im transnationalen Kontext eine Rolle spielen. Appadurai (1996) bezeichnet Phänomene der Globalisierung wie diese als „global cultural flows“ (S. 33). Im nun folgenden Schlussteil zeige ich, wie die globalen Prozesse zu bewerten sind und wie sie dazu führen, dass durch die Praxis der von mir untersuchten Akteure eine transnationale Energielandschaft entsteht.

3. Synthese: das Aufkommen einer transnationalen Energielandschaft

In diesem Artikel habe ich die seit mehr als einem Jahrzehnt aufkommende Offshore Windkraft beschrieben. Das erste Kapitel skizzierte sie als transnationale Szene, deren Akteure in sozialen Beziehungsnetzen die Branche vorwärts bringen. Der Tausch von Wissen wurde in dem Zusammenhang als wichtige soziale und kulturelle Praxis demonstriert. Es wurde deutlich, dass die Ökonomie, die sich aus der Offshore Windkraft ergibt, nichts Abstraktes ist, sondern von Menschen gemacht wird, deren Interessen und Hintergründe in einem Zukunftsfeld Einzug halten, das wirtschaftlichen Aufschwung sichern und einen Beitrag zum Klimaschutz leisten soll. Während im ersten Kapitel der Fokus auf transnationalen Versammlungen wie Tagungen und Offshore Windkraftprojekten lag, beschäftigte sich das zweite Kapitel mit der Situation vor Ort im Nordwesten Deutschlands. Hier habe ich die in der Offshore Windkraft agierenden Akteure als regionales Netzwerk beschrieben. Als Ergebnis

lässt sich an der Stelle formulieren, dass die Vision, auf dem Meer saubere Energie zu erzeugen, zu Versammlungen führt, die das Globale und das Lokale miteinander verbinden. Hier zeigt sich, dass global verhandelte Themen wie Klima und regenerative Energien am Beispiel der Offshore Windkraft auch im Lokalen ihren Ausdruck finden. Genauso gehen auch lokale Zusammenhänge, wie etwa technologische Entwicklungen, im Globalen auf. In dem Sinne entstehen transnationale Verbindungen, die von einer großen Dynamik geprägt sind.

Im diesem transnationalen Kontext betrachte ich das Meer im Zusammenspiel mit dem Wind als Vermittler. Er setzt auf der Nordsee und an der Küste sowie an anderen Orten der Offshore Windkraft in Europa Politiker, Wissenschaftler, Ingenieure, Unternehmen, Gesetzgeber, technische Geräte, Meeresbewohner und die lokale Bevölkerung, um die es in diesem Artikel nur am Rande ging, in Beziehung zueinander. Alle diese beteiligten menschlichen und nicht-menschlichen Akteuren im Sinne von Latour (2002, S. 211-264) versammeln sich und bringen neue Versammlungen hervor, um die neue Energielandschaft der Offshore Windkraft aktiv mitzugestalten. Den Beteiligten geht es dabei immer um eine Sache. Sie wollen die Natur schützen, Windparks bauen oder verhindern, Geld verdienen, Einfluss haben, Chancen bekommen und Häfen ausbauen. Gleichzeitig ist die neue Energielandschaft, die durch die Offshore Windkraft entsteht, auch Teil einer größer angelegten Vision. Sie soll einen entscheidenden Beitrag zu einem CO₂-armen Wirtschaften und zum weltweiten Kampf gegen das Klima leisten. Somit spielen auch diese Diskurse eine Rolle für die aufkommende Energielandschaft, die ich in diesem Artikel beschrieben habe.

Damit gehen Energiefragen einher, mit denen man sich weltweit beschäftigt, schließlich ist Energie eine, wenn nicht sogar „die“ Basis in kapitalistisch orientierten Wirtschaftssystemen. Ohne Energie funktionieren weder die Produktion von Waren, Lebensmitteln und Technologien, noch die Infrastrukturen und Kommunikationswege. Energiefragen sind also immer auch Zukunftsfragen, in denen es darum geht, wie die Energielandschaften von morgen aussehen müssen, um nicht mehr in dem Maße von sich verknappenden und verteuernenden fossilen Brennstoffen abhängig zu sein, wie das noch heute der Fall ist. Aber auch in Bezug zum Klimawandel ist die Energiefrage unweigerlich mit der Zukunft verbunden, da Lebens- und Produktionsweisen auf regenerative Energien setzen müssen, um den Ausstoß des schädlichen Treibhausgases CO₂ zu reduzieren. Damit einher geht aber auch ein Wandel des Wirtschaftsmodells, das den Kapitalismus in vielen Regionen der Welt in den letzten 150 Jahren so erfolgreich gemacht hat. Weber (2009) hat in seinem Werk „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“, das 1934 erstmals erschien, den „okzidental“ Kapitalismus so beschrieben, dass er auf einer „rational kapitalistischen Organisation von (formell) freier Arbeit“ basiert (S. 14). Der Kapitalismus zeichnet sich für Weber dadurch aus, dass er auf einer spezifisch westlichen Rationalität aufbaut, nach Gewinn und Rentabilität strebt sowie auf einer rationalen Betriebsführung basiert. Den Geist des Kapitalismus setzt er mit einer protestantischen Ethik in Verbindung, der er eine besondere Bedeutung für die Entwicklung einer kapitalistischen Wirtschaftsform zuschreibt. Wichtig war ihm dabei die Frage, wie ein kapitalistischer Wirtschaftsethos entsteht und welche Rolle dabei bestimmte religiöse Glaubensinhalte spielen. In der protestantischen Ethik sieht er die eigentliche Basis und Triebfeder des Kapitalismus.

Was Weber zu seiner Zeit für die Entwicklung des kapitalistischen Wirtschaftssystems noch nicht ahnen konnte, waren die Probleme, die sich aus der Verknappung von fossilen Energiequellen ergeben. Die Ölkrise der 1970er Jahre führte dramatisch vor Augen, wie abhängig kapitalistisches Wirtschaften von der Energie ist. Zudem konnte Weber nicht wissen, welche Folgen sich aus der Nutzung fossiler Brennstoffe in der Industrie für das Klima ergeben. Man kann hier sagen, dass sich durch diese Aspekte ein Wandel im spätkapitalistischen Wirtschaftssystem einstellt, der zunehmend das Thema Nachhaltigkeit für zukünftiges Wirtschaften auf die Tagesordnung bringt. Zumindest im Feld von Unternehmen aus dem Bereich regenerativer Energieerzeugung rücken damit Fragen der Umweltethik in den Vordergrund. Spricht man zum Beispiel mit Vertretern aus der Offshore Windwirtschaft wird diese Ethik, in deren Zentrum ein nachhaltiger Umgang mit der Umwelt steht, zunehmend zu einer Triebfeder im Weberschen Sinne. Inwieweit in Zukunft eine Umweltethik dazu beitragen kann, ein ganzes Wirtschaftsmodell zu verändern, das ist heute noch eine offene Frage.

Literatur

1. Afonso, Ana I., Mendes, Carlos (2008). Winds of Change: New Wind power Landscapes in Portugal. Workshop: Emerging Energies, Emerging Landscapes, PECSRL – The Permanent European Conference for the Study of the Rural Landscape (Lisbon).
2. Beck, Ulrich (2008). Weltrisikogesellschaft. Frankfurt / Main: Suhrkamp.
3. Bellona Foundation (2007). Renewable Energy on the Kola Peninsula. Position Paper. Abrufbar: http://www.bellona.org/position_papers/RENEW_PENINSULA [09.04.2010].
4. BMU (2007). EEG – Das Erneuerbare Energien Gesetz. Die Erfolgsgeschichte nachhaltiger Politik für den Standort Deutschland. Berlin: Oktoberdruck AG.
5. BMU; SOW (2007). Entwicklung der Offshore-Windenergienutzung in Deutschland. Dortmund: Scholz-Druck GmbH.

¹ Arthouros Zervos (2009) sieht für die mangelnde Beteiligung Russlands an den Entwicklungen das fehlende Interesse in die Windkraft zu investieren darin begründet, dass Russland so viele eigene Öl- und Gasvorkommen hat, dass die Windkraft einfach nicht interessant ist. Obwohl sich die russische Regierung mittlerweile auch mit der Frage regenerativer Energien beschäftigt, gibt es bisher keine Gesetzgebung, die das Aufkommen etwa der Windkraft fördert (Kireeva, 2009).

² An dieser Stelle müssen auch die Planungen zu einem so genannten „super grid“ erwähnt werden, da es im Hinblick auf Transnationalisierung eine große Rolle spielt. Es beinhaltet, dass die Akteure, die sich in der Entwicklung der Offshore Windkraft in der Nordsee beteiligen, darüber bewusst sind, dass mit einer zunehmenden Stromproduktion auf dem Meer Stromnetze erforderlich sind, die die erzeugte Energie an Land bringen und dort in Europa verteilen (EWEA, 2010b).

³ Dorle Dracklé von der Universität Bremen hat im Rahmen des internationalen Forschungsprojekts „Wind Power and Landscape“ eine umfangreiche ethnographische Feldstudie zum Thema aufkommender Energieinfrastrukturen im Nordwesten Deutschlands durchgeführt. Eine ihrer zentralen Erkenntnisse lautet, dass sich die aktuellen Entwicklungen aus bereits langjährigen sozialen Beziehungen und Netzwerken von Akteuren speisen, die schon lange vor dem Windkraftboom in der Region bestanden haben.

6. BMU (2002). Strategy of the German Government on the use of offshore wind energy. Abrufbar: <http://www.bmu.de/files/pdfs/allgemein/application/pdf/offshore.pdf> [10.04.2010].
7. Dracklé, Dorle (2008). Landscapes as Energy Infrastructures. Workshop: Emerging Energies, Emerging Landscapes, PECSRL – The Permanent European Conference for the Study of the Rural Landscape (Lisbon).
8. Dracklé, Dorle (1999). Die Rhetorik der Krise: Zur kulturellen Poetik von Politik, Bürokratie und virtueller Ökonomie in Südportugal. Habilitationsschrift. Universität Hamburg.
9. EKK (2010). Die EU bekämpft den Klimawandel. Abrufbar: http://ec.europa.eu/climateaction/eu_action/index_de.htm [10.04.2010].
10. EWEA (2010a). The European offshore wind industry - key trends and statistics 2009. Abrufbar: <http://www.ewea.org/fileadmin/emag/statistics/2009offshore/> [10.04.2010].
11. EWEA (2010b). Integration of Wind Energy into the Grid. Abrufbar: <http://www.ewea.org/index.php?id=196> [10.04.2010].
12. Galiana, Isabel; Green, Christopher (2009). An Analysis of a Technology-led Climate Policy as a Response to Climate Change. Copenhagen Consensus Center Copenhagen Business School. Abrufbar: http://fixtheclimate.com/fileadmin/templates/page/scripts/downloadpdf.php?file=/uploads/tx_templavoila/AP_Technology_Galiana_Green_v.6.0.pdf [07.04.2010].
13. Giddens, Anthony (2009). The Politics of Climate Change. Cambridge, Malden: Polity Press.
14. Giddens, Anthony ([1984] 1997). Die Konstitution der Gesellschaft. Frankfurt/Main, New York: Campus.
15. Gipe, Paul (1995). Wind Energy Comes of Age, New Jersey: John Wiley & Sons.
16. Hinkelbein, Oliver (2010). „The Wind is Tomorrow's Oil!“ Local Emergence of Global Wind Power in the North Sea. Seminario de Constitución de la Red Española Energías Renovables y Paisajes (Madrid).
17. International Energy Agency (2009). World Energy Outlook 2009. Organisation for Economic Co-operation and Development OECD.
18. Kireeva, Anna (2009). Windpark near Murmansk to become a reality while remaining a dream in the rest of Russia. Bellona Foundation. Abrufbar: http://www.bellona.org/articles/articles_2009/wind_parks_murmansk [09.04.2010].
19. Krauss, Werner (2010). The 'Dingpolitik' of Wind Energy in Northern German Landscapes: An Ethnographic Case Study. Landscape Research, Volume 35 Issue 2, S. 195-208.
20. Krauss, Werner (2009). „Aesthetic Pollution? Wind Energy and the Ambiguous Role of Landscape in Germany“; Workshop: Landscape and Wind Power, CIRED, (Paris).
21. Krauss, Werner (2008). Die 'Goldene Ringelgansfeder'. Dingpolitik an der Nordseeküste. In: Georg Kneer, Markus Schroer und Erhard Schüttpelz (Hrsg.), Bruno Latours Kollektive. Frankfurt / Main: Suhrkamp. S. 425-456.

22. Latour, Bruno (2010). Das Parlament der Dinge. Frankfurt / Main: Suhrkamp.
23. Latour, Bruno (2007). Eine neue Soziologie für eine neue Gesellschaft. Frankfurt / Main: Suhrkamp.
24. Latour, Bruno (2002). Die Hoffnung der Pandora. Frankfurt / Main: Suhrkamp.
25. Leggewie, Claus, Welzer, Harald (2009). Das Ende der Welt, wie wir sie kannten: Klima, Zukunft und die Chancen der Demokratie. Frankfurt / Main: Fischer.
26. Louis, Lisa (2009). Ab 2015 geht der Wind ab. Internetportal nachhaltigkeit.org. Abrufbar: <http://www.nachhaltigkeit.org/200909213051/energie-kohlendioxid/interviews/ab-2015-geht-der-wind-ab> [10.04.2010]
27. Mayerhofer, Bernd (2009). Klimawandel – das Ende der Welt? [goethe.de/klima – Kultur und Klimawandel](http://www.goethe.de/ges/umw/prj/kuk/the/kul/de5208860.htm). Abrufbar: <http://www.goethe.de/ges/umw/prj/kuk/the/kul/de5208860.htm> [07.04.2010].
28. Musgrove, Peter (2010). Wind Power. Cambridge: Cambridge University Press.
29. Pomrehn, Wolfgang (2008). Windenergie für Russland. Telepolis. Abrufbar: <http://www.heise.de/tp/r4/artikel/27/27911/1.html> [09.04.2010].
30. Pries, Ludger (2008). Die Transnationalisierung der sozialen Welt. Frankfurt / Main: Suhrkamp.
31. Sloterdijk, Peter (2004). Sphären III. Schäume. Frankfurt / Main: Suhrkamp.
32. WAB (2009). Gebündelte Kompetenz aus dem Land Bremen – die WAB. Abrufbar: http://www.windenergie-agentur.de/deutsch/die_wab/profil.html?navId=9 [10.04.2010].
33. Weber, Max ([1934] 2009). Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Köln: Anaconda.

Nachhaltigkeit und Ordnungspolitik in der Krise

Dr. Gerd Michels

CEO, West East Consulting, Berlin / Moskau

Summary

The financial crisis challenges the economic system of the western sphere and its ethical, theoretical and economic foundations. It questions also its claim for superiority. The article reflects on the outcomes of its institutions and policies and it investigates these institutional outcomes by shedding light on its mechanistic foundations in policy and management. Following on from that, the underlying „logic of failure” is compared with an evolutionary and systemic management approach, that rests on a completely different understanding of ourselves and the environment. This policy and management approach explicitly focuses on the viability and sustainability of the system. Finally, major application fields are described and consequences are drawn for the respective goal definition and the process design transformation in business and public policy.

Zusammenfassung

Die seit 2008 andauernde Finanzkrise fordert die Wirtschaftsweise der westlichen Welt und ihre ideellen und moralischen Grundlagen heraus. Sie stellt die Frage nach Reichweite und Geltungsanspruch von Ordnungen und der sie tragenden Aushandlungsprozesse. Ausgehend von einem mechanistischen Politik- und Managementmodell werden die Schwächen einer „Logik des Misslingens” deutlich gemacht und einem evolutionären und systemischen Managementansatz gegenübergestellt, der explizit die Lebensfähigkeit und Nachhaltigkeit der Ordnung in einem umfassenden Sinne zum Ziel hat. Im Anschluß werden Anwendungsfelder und Konsequenzen für die Zieldefinition und die Prozessgestaltung der Umsetzung in der Wirtschaft und Politik erörtert.

“Die Welt von heute ist das Produkt eines veralteten Denkens. Die Probleme, die sich daraus ergeben, können nicht mit derselben Denkweise gelöst werden, durch die sie entstanden sind.“ [Albert Einstein]

Die seit 2008 andauernde Krise des Finanzsystems ist in den Augen vieler eine seltene Gelegenheit, alte Routinen zu hinterfragen und durch das Setzen neuer Prioritäten zu beenden. Sie bietet vielfältige Anreize, die Ergebnisse und Erfolgsbedingungen eines gegenseitig (nicht) stabilisierenden Verhältnisses von Staat, Gesellschaft und Umwelt zu reflektieren. Und sie legt, wie Stiglitz jüngst eindrucksvoll er-

läutert, mit Nachdruck Demut bei der Reflexion der eigenen theoretischen und politischen Fähigkeiten nahe [Stiglitz, J. (2010)].

Die derzeitige Finanzkrise gewährt ebenso einen tiefen Einblick in die nationalen Aushandlungsprozesse, in denen die immensen Kosten der Krise auf die verfügbaren Stakeholder verteilt werden. Verluste und Risiken der Banken werden sozialisiert. Gleichzeitig stehen die damit verbundenen individuellen und korporativen Gewinne im Kreuzfeuer der Gesellschaft und werfen die Frage nach den negativen externen Effekten der Finanzwirtschaft auf.

Die Gesellschaft fordert Reziprozität und die Anwendung des Verursacherprinzips, wichtige Vetoakteure der Finanzwirtschaft nutzen die möglichen Schäden einer Systemkrise, um sich mit dem „Too big to fail“ weitestgehende Handlungsfreiheit zu sichern. Damit verlängern sie den Metakreditzyklus [Boone, P; Johnson, S. (2010)].

Die moralische Dimension exorbitanter Bankengewinne blieb bislang jedoch überwiegend ohne individuelle Konsequenzen in den Banken. Dafür sind die Bonifikationen und Gesamtvergütungen wohl dann doch zu hoch, vor allem im Vergleich mit anderen Sektoren. Will man diese Gesamtvergütungen mit der scheinbar höheren Produktivität oder der gewachsenen volkswirtschaftlichen Bedeutung des Finanzsektors begründen, so stellen sich weitere Fragen. Das größere relative Gewicht des Finanzsektors sagt noch nichts über dessen Produktivität aus. Und selbst wenn diese höher ist als das durchschnittliche Produktivitätswachstum des Landes bleibt die Frage, wo konkret der Mehrwert einer Kreditkaskade kommt, die auf falschen Risiko-berechnungen beruht.

Die mit dem Standard-FISIM-Konzept (Financial Intermediation Services Indirectly Measured) [Statistisches Amt von Dänemark (2009)] ermittelte Wertschöpfung eines Kredites ist die Differenz zwischen dem Kreditzinssatz und einem risikolosen Referenzzinssatz. Die direkte Wertschöpfung besteht also in der Finanzierung von Risiko, wofür die Bank eine Risikoprämie erhält. Die indirekten Effekte der möglichen investiven Verwendung des Kredites kommen hinzu.

Die theoretische Kernkompetenz des Kreditgeschäfts ist also die risikoadjustierte Bepreisung von Krediten und Einlagen. Wenn allerdings, wie in der Kreditkrise in den USA geschehen, das Kreditrisiko der zugrundeliegenden Geschäfte massiv un-

tertrieben wird, wird auch der Beitrag des Bankensektors zur Gesamtwirtschaft massiv überzeichnet. Und die positiven Effekte der finanziellen Intermediation sind nicht mehr automatisch größer als die (potenziellen) Schäden aus der Fehlallokation von Kapital!

Und die Produktivität des Bankensektors?¹ Wenn die Risikoprämien für die ausgereichten Kredite zu niedrig waren, ist die Wertschöpfung als Differenz zum risikolosen Zinssatz ebenfalls künstlich überhöht.

Hier ist von Bedeutung, dass der risikolose Zinssatz der Refinanzierung der Banken primär von der Geldpolitik der Notenbank abhängt. Wenn diese Politik wiederum von der Sorge um die Funktionsfähigkeit des Bankensektors oder von makroökonomischen Sorgen (z.B. nach dem Platzen der Internetblase ab dem Jahr 2000) getrieben und deshalb der Zins sehr niedrig ist, kommt es schließlich zum Turbo: Die unnatürlich billige Refinanzierung der Banken lässt diese ihr Kreditgeschäft noch weiter ausweiten, die „Wertschöpfung“ steigt bei sonst gleichen Bedingungen allein durch das Sinken des risikolosen Zinssatzes der Zentralbank und der Beitrag des Bankensektors zum BIP wird überbewertet, weil die Kreditsumme durch Risikounterpreisung massiv aus- und überdehnt wird.

Diese Entwicklungen geschahen zudem in einem Geflecht von Informationsasymmetrien unter den Beteiligten, unter starkem Erfolgsdruck bei den Investmentbanken und unter dem selbstausgegebenen Ziel eines möglichst hohen Shareholder-Value. Dieselben Banken, die sich in einem Win-Win-Verhältnis mit den Ratingagenturen befanden, machen es sich nun zur Aufgabe, eine möglichst hohe Eigenkapitalrendite zu „erwirtschaften“. Dies geschah bislang neben einer Unterpreisung des Risikos vor allem mittels eines hohen Leverage, also eines Kredithebels auf das

eingesetzte Eigenkapital. Die nicht durch Eigenkapital unterlegten Kreditrisiken mussten verkauft werden, was allerdings ein entsprechendes Rating voraussetzte. Die Komplexität der synthetischen Kredite verstärkte die Informations-asymmetrie zugunsten der Banken und verstärkte den Anreiz für diese, eine Risikoillusion [Haldane, A. et al (2010)] zu schaffen.

Dies lieferte gegenüber den Shareholdern den Anscheinsbeweis hoher Wettbewerbsfähigkeit. Hier ist noch das Kettenglied zu nennen, mit dem der Kreislauf geschlossen wird: Die Abhängigkeit der Gehälter von den erfolgsbezogenen Bonifikationen, die oftmals bis zu 90 Prozent der Gesamtvergütung von Investmentbankern ausmachen. Die Personen, die durch eine hochgradige Informationsasymmetrie in eine starke Handelsposition gekommen sind, haben keine andere regulative Idee mehr als das schwache Aufsichtsrecht und „das moralische Gesetz“ [Kant, I. (1788)] in ihnen. Stattdessen haben sie Vorgesetzte, denen Shareholder Value wichtiger ist als Stakeholder Value!

Die derzeitige Finanzkrise kann man als Krise der Kapitalmarkttheorie² analysieren, als Ergebnis unzureichender Bankenaufsicht, als massiven Bruch des monetären Generationenvertrages durch das Verkonsumieren der Zukunft in der Gegenwart, als Resultat von Gier, die durch gehebeltes Eigenkapital der Banken den Bogen des nachhaltig Möglichen und bilanziell nicht Toxischen weit überspannte. Oder als Kombination aus Principle-Agent-Problemen und politischer Verflechtungsfälle [Scharpf, F.W. (1985)]. Am Ende kann die analytische Trennung aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Krise immer dem gesamten System zuzuschreiben ist. Die Frage, wer innerhalb des Systems verantwortlich ist, stellt sich aus dieser Perspektive nicht. Gerade aber die systemische Ebene entscheidet darüber, ob

das System als Ganzes stabil bleibt oder ob es zusammenbricht.

Doch was erhöht nun die Fähigkeit, die Risiken von Krisen rechtzeitig zu erkennen, das eigene Regelsystem (Struktur und Kultur) passend zu gestalten (konstitutionelles und institutionelles Design) und im Ergebnis Krisen zu vermeiden oder zumindest die Chancen von Krisen zu nutzen? Und gab es in der Vergangenheit bereits Ereignisse, die verwertbare Erkenntnisse für die konzeptionelle und moralische Bewältigung der jetzigen Krise bieten? Ja. Eines von ihnen, was auch zum Verständnis der jetzigen Krise beiträgt, war die Bindung der wichtigsten Weltwährungen an den US-Dollar bei gleichzeitiger Bindung des US-Dollar an das Gold im Bretton-Woods-System [Dooley, M.; Folkerts-Landau, D.; Garber, P. (2005)].³

Das Bretton-Woods-System von 1944 mit dem US-Dollar als Leitwährung und den USA als damaliger Hauptgläubiger der Welt sowie Besitzer von 70% der damaligen Goldreserven hatte politisch das Hauptziel, die Wiederaufbaubedingungen mit den Ländern Europas zu gestalten. Vor allem sollten die Wechselkurse stabilisiert werden, um so den transatlantischen Handel fördern. Die US-Notenbank FED wurde im Vertrag verpflichtet, die Dollarreserven der Teilnehmerländer zu dem festen Umtauschkurs von 35 US-Dollar in eine Feinunze Gold (31,1g) umzutauschen. Alle teilnehmenden Notenbanken sollten ihrerseits durch Devisenkäufe oder -verkäufe ihre Währungen innerhalb einer einprozentigen Bandbreite um den Referenzkurs zum US-Dollar stabilisieren. Bei Problemen mit der Zahlungsbilanz der Mitgliedsländer sollte vorrangig der IWF Finanzhilfe gewähren und damit die Einhaltung der Bretton-Woods-Regeln sicherstellen. Die Sowjetunion weigerte sich, am Bretton Woods System teilzunehmen und in der Folge

auch die von ihr besetzten Staaten Mittel- und Osteuropas.

Der Wiederaufbau der Weltwirtschaft führte anfangs zu großen Außenhandelsüberschüssen der USA. Solange der US-Dollar als Referenzwährung im Außenhandel knapp war, funktionierte das System gut. Der Dollar war durch seine Bindung an den psychologischen Anker Gold vertrauenswürdig.⁴ Die begrenzt verfügbare Goldmenge stärkte jedoch nicht nur die Funktion des US-Dollar als Tauschmittel, es begrenzte auch seine Verfügbarkeit.

Höhere Wachstumsraten außerhalb der USA und der damit verbundene relative Aufstieg Europas und Japans führten zu einem höheren Bedarf an Dollarliquidität und einer dortigen Kapitalakkumulation, die zu einer Aufwertung der jeweiligen Landeswährung hätte führen müssen, jedoch durch Notenbankinterventionen zur Aufrechterhaltung des Bretton-Woods-Umtauschkurses verhindert wurden. Die Notenbanken hielten das Wechselkursband zum US-Dollar durch einen Verkauf der eigenen Währung gegen den Dollar stabil, was ihre Dollarreserven anschwellen ließ. Andererseits stand für das Wachstum der Geldmenge kein gleichwertiges Gegengewicht in Gold zur Verfügung. Immer mehr Dollars gegen gleich wenig Gold – das wiederum untergrub das Vertrauen in die Goldbindung des Dollar.⁵ Die Goldbindung funktionierte nur gut, weil und solange sie nicht getestet wurde.

In den 60er Jahren kam es zu immer mehr Spekulationen, vor allem gegen den Dollar 1968. Am 3.10.1969 beschloss der IWF die Einführung der Sonderziehungsrechte (SZR), um Liquidität für das internationale Finanzsystem zu schaffen. Ein SZR entsprach bis zum 1.7.1974 35 US-Dollar, dem Wert 1 Unze Gold. Seitdem ist ein Währungskorb aus den wichtigsten Weltwährungen die Basis. Gleichwohl kam diese Änderung zu spät.

Zur Erhaltung der Goldparität des Dollars war am 1.11.1961 der Goldpool von den führenden Zentralbanken unter Führung der USA gegründet worden. Im Juni 1967 erklärte der französische Präsident Charles de Gaulle, der Vietnamkrieg zwingt Frankreich dazu, die Unterstützung des Goldpools zu beenden. Als Charles de Gaulle und weitere Mitgliedsländer 1969 bei den USA ihre Dollarbestände in Gold tauschen wollten, konnten die USA nicht liefern. 1971 standen 55,4 Mrd. Dollar Auslandsverbindlichkeiten der USA nur 10,2 Mrd. Dollar in Gold gegenüber. Am 15.8.1971 erklärte US-Präsident Nixon die Aufhebung der Goldbindung des US-Dollar. Damit war der fixe Goldpreis von 35 US-Dollar Geschichte.

Wie sich bereits vor dem Ende des Bretton-Woods-Systems zeigte, bieten fixe Regeln für (monetäre) Fließgleichgewichte strukturelle Fehlanreize. Der administrative Fehlanreiz, in den USA ökonomische Marktbewegungen durch administrative Regeln ersetzen zu wollen, löste, wie D.R. Francis betonte, dort in den 60er Jahren eine Übersteuerung und Überregulierung aus.⁶

In den bald 40 Jahren seit der Aufhebung der Goldbindung des US-Dollars, der immer noch bedeutendsten Reservewährung der Welt, hat sich das Risikoprofil an den Kapitalmärkten bedeutend verändert. Die USA sind zum größten Schuldner auf den Kapitalmärkten geworden, die Akkumulation von Handelsüberschüssen hat China, Japan und andere asiatische Staaten, aber auch Russland, Brasilien und die arabischen Staaten zu Gläubigernationen gemacht und ihnen die Bildung großer Devisenreserven ermöglicht. Die Richtung ökonomischer Stromgrößen änderte sich nachhaltig und setzte die für ihre Regulierung ersonnenen Regeln und Institutionen unter nachhaltigen Strukturanpassungsdruck.

Das neue ökonomische Kräfteverhältnis zwischen neuen Schuldnern und neuen Gläubigern wirkt nun direkt auf die institutionellen Strukturen (IWF Stimmrechte u.ä.) und verändert inzwischen auch die Risikowahrnehmung unter ihnen. Die Sorgen Chinas über die Werthaltigkeit seiner US-Dollarreserven in Höhe von fast 1 Billion US-Dollar (von 2,5 Billionen US-\$ Gegenwert der Gesamtreserven) sind neben den derzeit geringen Erträgen in US-Dollar Anleihen ein wichtiger Grund, einen Teil dieses Papiergeldes in reale Vermögenswerte umzuwandeln. Hierzu gehören massive Käufe in ausländische Rohstofflagerstätten in Afrika, Australien und Lateinamerika, aber auch Agrarland in Afrika zur aus China outgesourceten Nahrungsmittelversorgung durch teilweise chinesische Arbeitskräfte.⁷

Diese Ressourcen werden zwar für ein weiteres hohes Wachstumstempo Chinas benötigt.

Diese Form der Außenpolitik und Außenwirtschaftspolitik wirft aber auch grundsätzliche Fragen staatlicher Souveränität und des Eigentumsrechtes in Drittstaaten auf. Es zeigt sich, dass die Erzielung riesiger Außenhandelsüberschüsse durchaus eine riskante Wachstumsstrategie sein kann, wenn die Devisenmärkte durch eine Abwertung des US-Dollar die Werthaltigkeit chinesischer Vermögens gefährden. Die chinesische Wechselkurspolitik, durch faktisch fixe Wechselkurse zum Dollar den Aufwertungsdruck des Yuan administrativ abzuwehren und weiter exorbitante Devisenreserven aufzubauen, steht der Wirtschaftspolitik der USA diametral entgegen und wird immer riskanter, da sie einen ökonomischen Ausgleich der Disparitäten über den Devisenkurs verhindert und damit die preisliche Wettbewerbsfähigkeit nichtchinesischer Waren schwächt. Insbesondere in der derzeitigen politisch sensiblen Phase der US-amerikanischen

Politik kann dieser Policy-Clash zu einem protektionistischen Policy-Shift in der US-Außenhandelspolitik führen. Je geringer die ökonomische Eigendynamik der USA, desto höher die Bereitschaft für protektionistische Maßnahmen gegen Überschussländer und umso größer die Versuchung, der Nichtaufwertung des chinesischen Yuan mit einer Dollarabwertung zu begegnen. Dies jedoch dürfte die chinesische Bereitschaft noch weiter erhöhen, die Handelsbilanzüberschüsse in anderen Währungen und Assets (Boden, Gold, Beteiligungen etc.) anzulegen. Die dadurch zu erwartende Verteuerung der Refinanzierung amerikanischer Schulden vergrößert das Konjunktur- und Bonitätsrisiko der USA.

Es wird deutlich, dass große Defizite nicht mehr im nationalen Interesse der USA sind und dass es demzufolge gute Gründe gibt, politische und Marktmacht dazu einzusetzen, einen neue regulative Idee in der Währungs- und Außenwirtschaftspolitik zu finden, die der ökonomischen Machtverschiebung zwischen den globalen Wachstumspolen Rechnung trägt.⁸

Aber: Starre Regeln für dynamische Prozesse besitzen ein substanzielles strukturelles Risiko für die Effizienz und Legitimität der betreffenden Systeme. Die Erkenntnis sowohl aus dem Regelsystem von Bretton Woods als auch aus dem fixer Wechselkurse zwischen Yuan und US-Dollar legt nahe, dass es für eine evolutionäre Strategie keine überzeugenden Alternativen gibt. Ihre Krisen sind mithin systemische Feedbacks, die die Konstruktionsschwächen der jeweiligen Regelsysteme anzeigen. Die jetzige Finanzkrise kann somit auch als Bestandteil einer umfassenderen Krise interpretiert werden. Die Beschleunigung des ökonomischen Wachstums klassischer Art hat massiv zu den derzeitigen Krisen beigetragen, mit denen sich die Gesellschaften konfrontiert sehen und für die sie Lösungen finden

müssen. Die Monetarisierung und der Preis-mechanismus haben dem Preis dabei eine Signalfunktion zugeschrieben, die der Tragweite der Handlungen, die auf seiner Basis im Wirtschaftssystem ausgelöst werden, nicht einmal mehr ansatzweise gerecht wird. Es kommt zu einer Fehlallokation des Kapitals, zu einer extremen Verkürzung des konsumrelevanten Entscheidungshorizontes und zu einer massiven Fehleinschätzung der systemischen Risiken, die durch diese Regeln und dieses Verhalten ausgelöst wurden. Und schließlich verstellt die Preis- und Profitfixierung den Blick auf die strategischen Risiken, die die ökonomisch- und politisch-taktischen Chancen bei weitem übersteigen.

Es ist eine multiple Krise entstanden, deren einzelne Teilkrisen sich auf einander beziehen und damit gegenseitig aufschaukeln bzw. puffern: Neben der Finanzkrise sind dies die Krise der natürlichen Umwelt, die Ernährungskrise, die Wasserkrise, die Krise fruchtbaren Agrarlandes, und nicht zuletzt, die Krise der staatlichen und gesellschaftlichen Selbststeuerung, die sich in einer moralischen und Sinnkrise unbeschränkten Wachstums widerspiegelt (Crisis of exponential Growth Ethics) [Kümpel, A. (2009)]. Der ansteigende Dichtestreß, insbesondere in Ballungsgebieten und Megastädten verweist dabei auf destruktive Lösungen dichteabhängigen Wachstums [Vester, F. (2003), S.72ff].

Gerade in Krisen ist ein politisches Handeln erforderlich, das sich an den langfristigen Erhaltungsbedingungen der Gesellschaft orientiert und dadurch die objektiv notwendigen Anforderungen an die Nachhaltigkeit der Ordnung erfüllt. Da Krisen oft eine hohe Varianz einzelner Daten von systembeschreibenden Variablen aufweisen, stellt sich die Frage nach dem Charakter der Reaktion auf diese quantitativen Änderungen. Denn sind diese quantitativen Änderungen nur Ergebnis von strukturellen

Risiken, führt die Bekämpfung der Ergebnisse (Symptome) nur zum Verbrauch von Pufferkapazität des Systems, ohne dass das strukturelle Risiko wesentlich sinken würde. Im Gegenteil: Die Nichtanpassung an strukturelle Risiken schwächt vielmehr das System und verkürzt die zur Verfügung stehende Zeit, eine passende Antwort des Systems auf das Risiko zu finden.

Das Hauptrisiko aber liegt nun aus systemischer Sicht in den klassischen Fehlern, die wir im Umgang mit komplexen Systemen machen. Auf diese soll vor allem deshalb hier eingegangen werden, weil diese Fehler letztlich unsere Existenz bedrohen und somit diesbezügliches Lernen überlebensnotwendig ist. Dies bezieht sich ganz konkret auf die offenen Koppelsysteme, die teilweise durch den Preismechanismus reguliert werden. Aber eben auch auf alle anderen, deren soziale Steuerung nur verrechtlicht realisiert wurde und die primär nur Sanktionen enthalten. Üblicherweise sind diese regulativen Ideen kaum in der Lage, die Risiken für die Nachhaltigkeit hinreichend abzubilden.

D. Dörner hat bereits frühzeitig die „Logik des Misslingens“⁹ im Umgang mit komplexen Systemen herausgestellt, zu denen vor allem folgende sechs Fehler gehören: Falsche Zielbeschreibung¹⁰, unvernetzte Situationsanalyse¹¹, irreversible Schwerpunkt-bildung¹², unbeachtete Nebenwirkungen¹³, die Tendenz zur Übersteuerung¹⁴ und die Tendenz zu autoritärem Verhalten¹⁵. Dieses Verhalten ist zum Teil biologisch bedingt, wie die evolutionäre Erkenntnistheorie und Biophilosophie zeigen. Falsche Zielbeschreibung, unvernetzte Situationsanalyse und das Nichtbeachten von Nebenwirkungen sind dabei Verhaltensweisen, die aus der nur relativen Passgenauigkeit¹⁶ unseres Gehirns und Denkens auf den Mesokosmos [Vollmer, G. (1988)] herrühren.

Einsteins Gedanke zu Beginn des Beitrags bedeutet hier vor allem eine Rückbesinnung auf die objektiven Ordnungsregeln der Natur und auch, dass mit der biokybernetischen Denkweise und Entscheidungsfindung die ethischen und theoretischen Grundannahmen der Planung und Politikberatung überprüft werden müssen [Stiglitz, J. (2010)]. Der tiefere Sinn der biokybernetischen Systembewertung liegt dabei in dem Phänomen der „spontanen Ordnung“ [Vester, F. (2003), S.260f]. Die Systemteile organisieren sich selbst durch Resonanz [Kümpel, A. (2007)]. Durch die biokybernetische Sichtweise wird es möglich, die Potentiale spontaner Ordnung zu erkennen und Strategien zu entwickeln, sie bei der „koevolutiven Steuerung“ zu nutzen und wirklich Nachhaltigkeit¹⁷ zu erreichen! Wie von Hayek betont, sind durch spontane Ordnungen weit komplexere Systeme als durch Planung und Manipulation möglich.¹⁸

Welcher Art müssen nun aber die Entscheidungen sein, wenn sie möglichst effektiv sein wollen? Sie müssen aus der Logik des Misslingens lernen und dabei die Grundregeln der Biokybernetik beachten. Zu ihnen gehören vor allem: [Vester, F. (2003), S.124ff]

1. Negative Rückkopplung muß über positive dominieren.¹⁹
2. Die Systemfunktion muß von quantitativem Wachstum unabhängig sein.²⁰
3. Das System muß funktionsorientiert sein und darf nicht produktorientiert arbeiten.²¹
4. Die Eigenenergie des Systems wird primär zur Systemsteuerung genutzt.²²
5. Mehrfachnutzung von Funktionen, Organisationsstrukturen und Produkten.²³

6. Nutzung von Kreislaufprozessen zur Verringerung von Irreversibilitäten und Abhängigkeiten.²⁴
7. Symbiose – gegenseitige Nutzung von Verschiedenartigkeit durch Kopplung und Austausch.²⁵
8. Biologisches Design von Organisationsstrukturen, Verfahren und Produkten durch Feedbackplanung.²⁶

Die Allgemeingültigkeit der Regeln rührt daher, dass alle komplexen Systeme (Pflanze, Mensch, soziale Gruppen, Verkehrs- und Energiesysteme, Stadt, Region, Staat, Erde) Teil einer höheren Ordnung sind und ein Grundmuster besitzen, das sich skalunabhängig in jedem Teil auf jeder Größenordnung wieder findet. Die biokybernetischen Regeln lassen sich auch als Kernkompetenzen zur Selbstorganisation lebensfähiger Systeme ansehen [Vester, F. (2003), S.142].

Ihre Beachtung führt mithin zu einer multifunktionalen Übereinstimmung mit den Systemcharakteristika und dadurch zu einer wesentlich höheren Stabilität und Nachhaltigkeit. Gleichzeitig wird der Weg frei für die Ablösung des konstruktivistischen Managements hin zu einem evolutiven Management, welches wesentlich weniger Aufwand erfordert, da es ja die vorhandenen Potentiale zu den als notwendig erkannten Wirkungsbedingungen nutzt.

Durch seine systemische Sichtweise wird der biokybernetische Managementansatz zu einem universellen Planungsansatz, der fehlerfreundlich und wirkungssensibel ist und dadurch vielfältige Anwendungsbereiche hat. Insbesondere hat sich der Ansatz bei folgenden Bereichen als fruchtbar erwiesen: [Vester, F. (2003), S.271ff] Strategische Unternehmensplanung, Entwicklungshilfe, Stadt- und Regionalplanung, Verkehrsplanung und Logistik, Risikomanagement, Bank- und Finanzdienstleis-

tungen, Systemverträglichkeitsprüfungen, Wissensmanagement sowie Planspiele und Schulungen.

Es zeigte sich z.B. die hohe Bedeutung einer systemorientierten Unternehmensführung, die den ressortbezogenen bzw. einzel-funktionalen Blick überwindet und die exogenen Impulse auf das Unternehmen (höhere Vernetzung der Einflußfaktoren, höheres Veränderungstempo) konstruktiv zur Sicherung seiner langfristigen Überlebenschancen nutzt.²⁷

Auch in der Stadt- und Regionalplanung wird das systemische Management verstärkt angewendet – von der Verkehrsberuhigung im Oberallgäu über die Stromversorgung in der Schweiz bis zur Stadtplanung in China.²⁸ So wurde 1997 der Ballungsraum der chinesischen Region Tianjin mit 10 Millionen Einwohnern auf der Basis des Systemansatzes untersucht und der Planungsprozess selbst ebenso wie die anzuwendenden Strategien simuliert.²⁹

Gerade die Probleme mit regionalen Disparitäten, Mono- und Megastädten sowie rohstofflastigen Entwicklungsszenarien finden sich in vielen Staaten verschiedenster Entwicklungshöhe. Dies gilt insbesondere für Russland, Kasachstan, Aserbaidschan, aber auch für die Ukraine, Turkmenistan und die Mongolei. Die in den vorhandenen energetischen und logistischen Strukturen reflektierte Planungsphilosophie ist ein gemeinsames Merkmal ehemaliger sozialistischer Staaten (und damit auch ein gemeinsames Lernpotential). Dies kann ebenso für die Dorferneuerung in dünn besiedelten Gebieten gelten. Ein ungehemmter Urbanisierungstrend wird die bereits genannten Krisen weiter verschärfen und die Möglichkeit weiter verringern, die Schäden rückgängig zu machen und die ökologischen Ressourcen nachhaltig zu nutzen. Bei der politischen und ökonomischen Bewältigung fließen

Dorf-, Stadt- und Regionalentwicklung mit einer weitsichtigen Umweltplanung und -politik zusammen. Gerade die nachhaltige Dorferneuerung zeigt klar die zentrale Bedeutung der Dorfbewohner für deren Erfolg.³⁰ Ordnungspolitik ohne selbstgenerierte Sinngebung der Teilnehmer dieser Ordnung ist auf Dauer somit weder effizient noch legitim und deshalb auch nicht nachhaltig.

Es zeigt sich, dass man Bottom-up und Top-Down Ansätze zusammendenken und flexibilisieren muss. Die Vision des systemisch-biokybernetischen Ansatzes ist, dass auch vom Menschen gemachte Systeme nach dem Vorbild der Natur die Fähigkeit zur Selbstregulierung und Flexibilität entwickeln können, um eine systemverträgliche und nachhaltige Lebensfähigkeit zu garantieren. Die Herausforderungen sind insbesondere in den Staaten Mittel- und Osteuropas aber auch Zentralasiens groß. Dies macht jedoch auch die Notwendigkeit und das Potential weitsichtigen politischen Handelns und der wirkungsorientierten Politikberatung sowie ihrer fehlerfreundlichen wissenschaftlichen Begleitforschung deutlich.

Die Demut gegenüber der Kreativität der Natur weitet dabei den Blick auf Zusammenhänge, die durch Eigeninteressen oft genug verstellt werden und wirft den Planer auf das zurück, was er eigentlich ist: Ein Teil der Natur. Deshalb können die Regeln, nach denen er handeln kann, keine anderen sein als die der Natur selbst. Diese Einsicht macht die Planung effektiver und nachhaltiger.

Einen besseren Plan wird man kaum machen können.

¹ Haldane, A. et al (2010). Für die Kalkulation nach FISIM siehe u.a. Table 2 und 3 des Anhangs.

² Siehe dazu auch eine Analyse der Risikoannahmen vor Ausbruch der Finanzkrise im September 2008 bei Kümpel, A.; Michels, G.R. (2008)

³ Für einen Überblick über die historische Entwicklung des internationalen Währungssystems siehe auch Carney, M. (2009)

⁴ Die Situation ist in gewisser Weise vergleichbar mit der Währungsreform durch Cäsar und Kaiser Augustus. Siehe dazu ausführlich: Hankel, W. (1980)

⁵ Siehe dazu ausführlich das Triffin Dilemma: „Testifying before the U.S. Congress in 1960, economist Robert Triffin exposed a fundamental problem in the international monetary system. If the United States stopped running balance of payments deficits, the international community would lose its largest source of additions to reserves. The resulting shortage of liquidity could pull the world economy into a contractionary spiral, leading to instability. If U.S. deficits continued, a steady stream of dollars would continue to fuel world economic growth. However, excessive U.S. deficits (dollar glut) would erode confidence in the value of the U.S. dollar. Without confidence in the dollar, it would no longer be accepted as the world's reserve currency. The fixed exchange rate system could break down, leading to instability.” IWF (2010)

⁶ Wie der Präsident der Federal Reserve Bank of St. Louis, *Darryl R. Francis*, betonte am 26.4.1968 bezüglich der Wirksamkeit administrativer Maßnahmen zur Verbesserung der US-Zahlungsbilanz: „On two recent occasions the United States has attempted to use administrative tools to improve the balance of payments. The Interest Equalization Tax of 1963 was designed to discourage investment in foreign stocks and bonds by raising the effective costs for such purchases. The Voluntary Program of 1965 covered a much broader range of capital movements than the Interest Equalization Tax, including corporate direct investment and foreign bank loans. Each of these programs was preceded by a sharp deterioration in the United States balance of payments. Furthermore each was followed by a temporary improvement with a reduction in capital outflow in the particular segments of the balance of payments at which they were directed. However, other components of the balance of payments sprang additional leaks, and the overall payments position was not permanently improved. Neither of these programs could be considered successful. The explanation of this lack of success is that administrative action to solve economic problems run counter to the narrow self-interest of those who are affected. They have substantial incentives to devise methods to avoid controls. [...] The discipline of the market place cannot be evaded or avoided, but legal restriction often

can. Evasion of the law is difficult to prevent, especially if the enforcement procedures are weak and the penalties mild. Legal avoidance of the intent of the law by discovering and utilizing „loopholes“ in the administrative regulations is even more popular. Inevitably, the authorities in charge of the program implement more restrictive enforcement methods to prevent illegal evasion, and propose more comprehensive controls to prevent legal avoidance. This has been the experience of many foreign countries and seems to be what we are doing. The logical outcome of such a progressive movement is to plug all conceivable loopholes and introduce the most severe penalties for those who break the rules. The end result is a complete, comprehensive and restrictive set of foreign trade and capital controls which is so complex and unwieldy that it is a serious impediment to domestic growth and efficient distribution of resources.” Francis, D.R. (1968), S. 3-5

⁷ Siehe für eine umfassende Analyse der Agrarlandentwicklung vor allem in Afrika: Worldbank (2010)

⁸ So etwa der Direktor des Peter P. Petersen Institute for International Economics: „Or take the dollar. Its role as the dominant international currency has made it much easier for the United States to finance, and thus run up, large trade and current account deficits with the rest of the world over the past 30 years. These huge inflows of foreign capital, however, turned out to be an important cause of the current economic crisis, because they contributed to the low interest rates, excessive liquidity, and loose monetary policies that – in combination with lax financial supervision – brought on the overleveraging and underpricing of risk that produced the meltdown. [...] Any sudden stop in lending to the United States would drive the dollar down, push inflation and interest rates up, and perhaps bring on a hard landing for the United States – and the world economy at large.” Bergsten, C.F. (2009)

⁹ Dörner, D. (1989): Die Logik des Mißlingens. Strategisches Denken in komplexen Situationen, Hamburg. Für eine Studie zum Umgang mit vernetzten Systemen siehe: Dörner, D. (1975)

¹⁰ Statt die Lebensfähigkeit des Systems zu erhöhen werden Einzelprobleme zu lösen versucht. Es dominiert Reparaturdienstverhalten.

¹¹ Es werden große Datenmengen erhoben, die aufgrund fehlender Ordnungsprinzipien wie etwa Rückkopplung oder von Grenzwerten keine sinnvolle Auswertung zulassen. Die Dynamik des Systems und sein kybernetischer Charakter werden nicht erkannt.

¹² Es wird sich auf zunächst als richtig erkannte Schwerpunkte fixiert, andere Probleme oder

schwerwiegende Auswirkungen dieser Fokussierung bleiben unbeachtet.

¹³ Linear-kausales Denken verhindert die Nebenwirkungsanalyse, es wird kein Policy-Test der möglichen Strategien unternommen.

¹⁴ Zunächst kleine Eingriffe ohne zufriedenstellende Wirkung lösen stärkere Eingriffe aus. Unerwartetes und starkes Feedback des Systems löst danach dann einen kompletten Stopp aus.

¹⁵ Die Macht, Systeme ändern zu dürfen, sowie der Glaube, sie zu verstehen, führen zu diktatorischen Verhaltensweisen. Dies ist jedoch für komplexe Systeme vollkommen ungeeignet. Individuelles Streben nach Prestige gefährdet deren Funktionsfähigkeit.

¹⁶ Man kann zeigen, dass falsche Vorstellungen über Bewegung auf Wahrnehmungsschwächen, insbesondere auf die Wahl des falschen Bezugssystems zurückgehen. Unsere Wahrnehmungsmechanismen sind jedoch neuronal verankert, teilweise sogar genetisch festgelegt. Wenn also das, was uns intuitiv zugänglich, auch nur teilweise biologisch-genetisch bedingt ist, sind auch die zugehörigen Mechanismen und neuronalen Strukturen einer biologischen Erklärung zugänglich. Vgl. Vollmer, G. (1991)

¹⁷ „Der Schlüssel zu einer funktionsfähigen Definition von ökologischer Nachhaltigkeit ist die Einsicht, dass wir nachhaltige menschliche Gemeinschaften nicht von Grund auf erfinden müssen, sondern sie nach dem Vorbild der Ökosysteme der Natur nachbilden können, die ja nachhaltige Gemeinschaften von Pflanzen, Tieren und Mikroorganismen sind. Wie wir gesehen haben, ist die herausragendste Eigenschaft des Erdhaushalts seine immanente Fähigkeit, Leben zu erhalten. Daher ist eine nachhaltige menschliche Gemeinschaft so beschaffen, dass ihre Lebensweisen ebenso wie ihre unternehmerischen, wirtschaftlichen und physikalischen Strukturen und Technologien die *immanente Fähigkeit der Natur, Leben zu erhalten, nicht stören*. Nachhaltige Gemeinschaften entwickeln ihre Lebensmuster im Laufe der Zeit in ständiger Interaktion mit anderen menschlichen und nichtmenschlichen lebenden Systemen. Nachhaltigkeit bedeutet somit nicht, dass die Dinge sich nicht verändern. Sie ist kein statischer Zustand, sondern ein dynamischer Prozess der Koevolution.“ Capra, F. (2002), S. 298

¹⁸ Zitiert in Vester, F. (2003), S.261

¹⁹ Positive Rückkopplung bringt einen Prozess durch Selbstverstärkung in Gang. Negative Rückkopplung bewirkt hingegen Stabilität gegen Störungen und Grenzwertüberschreitung und damit Selbstregulation durch Kreislaufprozesse.

²⁰ Wachstum kann Umstrukturierung nicht ersetzen. Um wachsende Systeme stabil zu halten, bedarf es einer hinreichenden Unabhängigkeit der Teilsysteme. Zwischen den Teilbereichen bestehen nur ausgewählte Relationen und weisen dort „Minima bereichsüberschreitender Wirkungsflüsse“ auf.

²¹ Viabile Systeme sind funktionsorientiert und in Bezug auf das Produkt flexibel. So erhöht sich ihre Überlebensfähigkeit, weil sie auf Änderungen der Umweltbedingungen (technischer, sozialer und klimatischer Wandel) hinreichend schnell reagieren können (z.B. Regionen, Städte oder Unternehmen).

²² Nutzung vorhandener Kräfte nach dem Jiu-Jitsu-Prinzip. Es werden Fremdenergie (Energiekaskaden oder Energieketten) und bestehende Konstellationen genutzt und Selbstregulation gefördert.

²³ Mehrfachnutzung reduziert den Energie- und Materialdurchsatz und erhöht den Vernetzungsgrad.

²⁴ Ausgangs- und Endprodukt verschmelzen, die Herausforderung ist dabei ein branchen- und gebietsübergreifendes Optimierungsdenken.

²⁵ Symbiose begünstigt kleine Kreisläufe und kurze Distanzen. Sie erhöht die interne Dependenz und verringert den Energieverbrauch, den Stoffdurchsatz und die externe Dependenz.

²⁶ Biologisches Design berücksichtigt endogene und exogene Rhythmen. Es verwendet Resonanz, funktionelle Passformen und harmonisiert die Systemdynamik

²⁷ Der Projektleiter im Bereich „Forschung, Gesellschaft und Technik“ in der Daimler AG betonte in Bezug auf die planerischen Voraussetzungen für eine nachhaltige Strategie: „Infolge der Vielfältigkeit, Vernetztheit und Dynamik hilft es nicht mehr weiter, Probleme in kleine überschaubare Teilprobleme aufzuspalten und deren Lösungen dann je für sich zu perfektionieren. So entstehen dann oft Lösungen, die am Ende nicht mehr zusammenpassen. Es gilt vielmehr, erfolgreiches Handeln gerade unter Berücksichtigung hoher Umfeld-Komplexität (strukturell und dynamisch) und Intransparenz der Rahmenbedingungen zu ermöglichen bzw. zu sichern. Hierin liegt die eigentliche Herausforderung für Unternehmen: Als Antwort auf externe Komplexität müssen Unternehmen eine adäquate Eigenkomplexität ausbilden, um die Komplexität im Umfeld zu absorbieren und so der Entscheidungsunsicherheit zu begegnen.“ Zitiert in Vester, F. (2003), S.273f.

²⁸ Die Studie „Towards a sustainable City“ etwa wurde 1996 auf der Basis der systemischen Sichtweise erarbeitet. Vester, F. (2003), S.275f.

²⁹ Dabei wurde deutlich, dass es bei der nachhaltigen Entwicklung der Region Tianjin nicht darum

gehen kann, möglichst viele kapitalstarke Investoren zu gewinnen, um dann ähnliche Strukturen wie in Shanghai zu erhalten. Priorität müsse vielmehr haben zu erfahren, inwieweit das „regionale System durch Umkippen oder exponentielles Aufschaukeln gefährdet ist, wie groß seine Fähigkeit zur Selbstregulation ist, inwieweit es mit dem Umland in Wechselwirkung steht, wie groß die Flexibilität und seine Evolutionsfähigkeit sind, an welchen Hebeln Weichenstellungen möglich sind und an welchen nicht. Interessant dabei war, dass der Simulationslauf der bestehenden Planung auf eine destruktive Entwicklung der Region hinwies. Dies änderte sich erst, als für einen weiteren Simulationslauf die

Richtung einer bestimmten Wirkung umgedreht wurde, so dass, [...], der *financial input*, also die Wahl des Investors, nicht wie bisher *vor*, sondern erst *nach* der *decision making ability*, also nach der Festlegung der Planungsstrategie erfolgte.“ Vester, F. (2003), S.278

³⁰ Vester, F. (2003), S. 292f. Der Strukturwandel des ländlichen Raumes setzt die dortigen Bewohner ebenfalls unter Anpassungsstress und wirkt auf deren Selbstverständnis zurück. Ohne ganzheitliche Bürgerbeteiligung am Kommunikations- und Entscheidungsprozeß ist die Aktivierung ihrer Partizipationsbereitschaft kaum umfänglich möglich.

Literatur

1. Bergsten, C.F. (2009). The Dollar and the Deficits, in: Foreign Affairs, November/December 2009. Zugriff am 10.09.2010
<http://www.foreignaffairs.com/articles/65446/c-fred-bergsten/the-dollar-and-the-deficits>
2. Boone, P; Johnson, S. (2010). Will the politics of global moral hazard sink us again?, in: The Future of Finance. The LSE Report. S. 247ff. Zugriff am 10.09.2010
<http://harr123et.files.wordpress.com/2010/07/futureoffinance-chapter101.pdf>
3. Capra, F. (2002): Verborgene Zusammenhänge. Vernetzt denken und handeln - in Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Gesellschaft, Bern
4. Carney, M. (2009). The Evolution of the International Monetary System. Zugriff am 10.09.2010 <http://www.bankofcanada.ca/en/speeches/2009/sp191109.html>
5. Dörner, D. (1975): Wie Menschen eine Welt verbessern wollten und sie dabei zerstörten, in: Bild der Wissenschaft Februar 1975, S.48ff
6. Francis, D.R. (1968). The Balance of Payments, the Dollar, and Gold. FRB of St. Louis, Zugriff am 10.09.2010
http://fraser.stlouisfed.org/historicaldocs/1078/download/38236/Francis_19680426.pdf
7. Dooley, M.; Folkerts-Landau, D.; Garber, P. (2005). International Financial Stability Asia, Interest Rates and the Dollar. Zugriff am 10.09.2010
<http://people.ucsc.edu/~mpd/InternationalFinancialStability>
8. Haldane, A. et al (2010): What is the contribution of the financial sector: Miracle or Mirage?, in: The Future of Finance. The LSE Report. S. 87ff. Zugriff am 10.09.2010
<http://harr123et.files.wordpress.com/2010/07/futureoffinance-chapter21.pdf>
9. Hankel, W. (1980). Goldne Zeiten führt' ich ein. Das Wirtschaftsimperium des römischen Weltreiches. Frankfurt am Main

10. IWF (2010). Money Matters: An IMF Exhibit – The importance of Global Cooperation. Zugriff am 10.09.2010
http://www.imf.org/external/np/exr/center/mm/eng/mm_sc_03.htm
11. Kant, I. (1788): Kritik der praktischen Vernunft: Beschluß. Zugriff am 10.09.2010
<http://www.zeno.org/Philosophie/M/Kant,+Immanuel/Kritik+der+praktischen+Vernunft/Beschluß>
12. Kümpel, A. (2007): Resonanz: Zur strukturellen Kopplung harmonischer Selbsterkenntnis, in: Skilters, J; Toccafondi, F.; Stemberger, G. (Hrs.): The Baltic International Yearbook of Cognition, Logik and Communication, Vol. 2, Riga, S. 81-94
13. Kümpel, A.; Michels, G.R. (2008). The impact of major trends and current conditions of capital markets on Ukraine's policy options for securing sustainable growth and price stability. Zugriff am 10.09.2010
http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nznuoa/ekonomika/2008_10_1.pdf, S.4-17
14. Kümpel, A. (2009). Agriculture as a strategic asset class: Ethics, ecology, and economics. Zugriff am 11.09.2010
http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nznuoa/ekonomika/2009_12.pdf, S. 122-131
15. Scharpf, F.W. (1985). Die Politikverflechtungs-Falle: Europäische Integration und deutscher Föderalismus im Vergleich, in: Politische Vierteljahresschrift 26, S.323-356
16. Statistisches Amt von Dänemark (2009). FISIM: Calculation, allocation and impact on GNI. Zugriff am 11.09.2010 <http://www.dst.dk/pukora/epub/upload/11968/9.pdf>
17. Stiglitz, J.(2010). Freefall. America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy, New York
18. Vester, F. (2003). Die Kunst, vernetzt zu denken: Ideen und Werkzeuge für einen neuen Umgang mit Komplexität, Stuttgart
19. Vollmer, G. (1988): Was können wir wissen?, Stuttgart
20. Vollmer, G. (1991). Diesseits und jenseits des Mesokosmos, in: Universitas 12/1991, S.1161ff.
21. Worldbank (2010). Rising global interest in farmland. Can it yield sustainable and equitable benefits? Zugriff am 11.09.2010
http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/ESW_Sept7_final_final.pdf

Personalmanagement hochqualifizierter Migranten

Überlegungen am Beispiel russischer Fachkräfte

Andreas Siegert

Dr. Andreas Siegert hält eine Professur für Betriebswirtschaftslehre an der Internationalen Berufsakademie in Erfurt

Summary

Even though Globalization offers new job opportunities to Highly Qualified, this question remains: How can we attract them to companies? Research conducted on motives of Russians shows that it is not only money that attracts them. Working environment and conditions, including working/ living conditions of their families, as well as scientific clusters are of great importance to them. Therefore, recruitment strategies need to be differentiated. Nevertheless, it seems that German companies still follow old patterns of recruitment and staff management when employing foreign staff or sending German managers to Russia. This article reflects new and differentiated approaches of staff management. It explores Diversity Management as a particular means of creating attractive working conditions.

Zusammenfassung

Mit neuen Arbeitsmöglichkeiten für Hochqualifizierte erhebt sich die Frage, wie diese Zielgruppe in Zeiten der Globalisierung attrahiert werden kann. Untersuchungen über die Wandermotive russischer Akademiker zeigen, dass monetäre Gründe nicht dominierend sind. Arbeits- und Lebensbedingungen für Fachkräfte und deren Familien sind ebenso motivationsrelevant, wie bestehende Wissenschaftscluster. Dies erfordert ein differenziertes Personalmanagement. Gleichwohl scheint es, als würden in Russland tätige deutsche Unternehmen an alten Mustern der Personalgewinnung und –entsendung sowie des Personalmanagements festhalten. Der vorliegende Artikel beschäftigt sich mit erfolgversprechenden Ansätzen des Personalmanagements zur Schaffung attraktiver Arbeitsbedingungen. Dabei wird insbesondere auf den Ansatz des Diversity Managements eingegangen.

Globalisierung verändert das Wanderungsverhalten Hochqualifizierter, die sich bei der Auswahl ihrer Migrationsziele nicht nur von monetären Anreizen leiten lassen. Das stellt neue Anforderungen an das Personalmanagement. Bisher differenziert die Literatur die Interessen weltweit mobiler Experten nicht. Dies, so zeigen Untersuchungen am Beispiel des Wanderungsverhaltens russischer Akademiker, wäre aber angeraten, um diese Zielgruppe zu attrahieren.

Weltweiter Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte

Weltwirtschaftliche Veränderungen wirken sich auf das Migrationsverhalten Hochqualifizierter aus. Ihnen bieten internationale Arbeitsmärkte neue berufliche Möglichkeiten. So wird z. B. für Fachkräfte aus wissensintensiven Sektoren fast Vollbeschäftigung in der EU erreicht (Rat der Europäischen Union [REU], 2007, S. 3) – Indiz und Beschleuniger für die Intensität des

Wettbewerbs um Hochqualifizierte. Eine steigende Mobilität von Hochqualifizierten wird erwartet. Denn die Vereinheitlichung akademischer Ausbildung fördert Auslandsaufenthalte und damit die internationale Mobilität von Akademikern (Jahr et al. 2002). Diese Entwicklung wird den Bedürfnissen weltweit agierender Unternehmen und Wissenschaftsorganisationen gerecht. Sie suchen nach Fachkräften mit interkulturellen Kompetenzen und Erfahrungen, um im globalen Wettbewerb zu bestehen. Die Fähigkeit, sich zwischen Kulturen zu bewegen ist weiches Qualifikationskriterium Hochqualifizierter (Halajian, 2008, S. 41) und gilt als Erfolgsfaktor, um Innovationen zu entwickeln, Qualifikationsniveau und Wirtschaftswachstum zu steigern (Thomas, 2003, S. 290), neue Absatz- und Beschaffungsmärkte zu erschließen oder Marktanteile zu behaupten (Creutzburg, 2007; Perlitz, 1993, S. 1870).

Differenzierte Wanderungsmotive Hochqualifizierter

In einer empirischen Studie über das Wanderungsverhalten russischer Transmigranten (Siegert, 2008, S. 187 ff.) lies sich unter anderem nachweisen, dass Kulturwechsel die Selbstverortung beeinflussen. Sackmann et. al. (2005, S. 122) verweisen auf die Bedeutung der Selbstverortung für Migranten, die ein „kognitiver Wegweiser in der sozialen Umwelt“ ist. Gemeinsam mit Stereotypen tragen Selbstverortungen dazu bei, „sich in der sozialen Welt zuhause und zugehörig zu fühlen“, indem sie sich auf das Wissen, die Überzeugungen und Erwartungen über eine bestimmte Personengruppe beziehen (Sackmann et. al., 2005, S. 206). Dies bedeutet, dass international arbeitende russische Wissenschaftler sich in ihrem Selbstverständnis oft nicht als „Russen“, sondern als „Teil der internationalen wissenschaftlichen Gemeinde“ betrachten. Sie suchen im Ausland zu die-

ser Gemeinschaft Kontakt und nicht, wie vermutet werden könnte, zu russischen Diaspora-Gemeinden. Dass das Sein das Bewusstsein prägt, hatte bereits Claessens (1972) erkannt. Selbstverortungen bedeuten jedoch nicht, dass eine Abkehr von Sozialisation und Herkunftskultur erfolgt; vielmehr bleiben in der Jugend erlernte Handlungs- und Deutungsmuster präsent.

Auswandernde russische Akademiker lassen sich, anhand ihrer Selbstverortung, in vier Gruppen (Siegert, 2008) unterscheiden: a) Mitglieder der internationalen wissenschaftlichen Gemeinde („Globale Wissenschaftler“), b) Akademiker, die dauerhaft nach Deutschland auswandern wollen („Germanophile“), c) sich individuell bestimmen („Individualisten“) und d) diejenigen, die sich auch im Ausland als Teil der russischen Gesellschaft („Patrioten“) verorten.

Internationalisierung beeinflusst Personalgewinnung

Die Internationalisierung von Unternehmen ändert deren Rekrutierungsverhalten. In einer Analyse des US-amerikanischen Arbeitsmarktes für IT-Fachkräfte weist Lerman (2000, S. 37) auf die Notwendigkeit hin, die weltweit Besten zu rekrutieren um die Wettbewerbsfähigkeit der Branche zu erhalten. Dettling (2007) zitiert die Ergebnisse neuer Wachstumstheorien: „Neben klassischen ökonomischen Faktoren sind es zunehmend ... die drei großen ‚T‘ ..., die zur Attraktivität, ökonomischen Entwicklung und Wettbewerbsfähigkeit beitragen: Technologie, Talente und Toleranz.“

Das erfordert staatlich und unternehmerisch neue Ansätze, um weltweit mobile Hochqualifizierte anzuwerben, wie z. B. liberale Visa-Bestimmungen oder Regelungen zur Arbeitserlaubnis (auch für Familienangehörige), Weltoffenheit, umfas-

sende Integration (von Fachkräften und ihren Familien), Offenheit gegenüber anderen Berufsbiografien und –abschlüssen oder der Aufbau von Wissenschafts-Clustern.

Wie können deutsche Unternehmen russische Hochqualifizierte dafür gewinnen, einzuwandern und hier zu arbeiten? Welche Motive bewegen die Zielgruppe?

Das soziale Umfeld von Schülern und das Image eines Landes hat Einfluss auf die Bereitschaft, die Sprache zu lernen (Siegert 2008). Allerdings beeinflussen die Verbreitung der Sprache und die schulische Infrastruktur (z. B. Goethe-Institute, russische Schulen mit Deutschunterricht) die Möglichkeiten der Realisierung. Insofern schaffen staatliche Öffentlichkeitsarbeit und Bildungspolitik im Ausland eine Grundlage für die Bereitschaft, sich für Deutschland zu interessieren. Verstärken ließe sich das Interesse, wenn z. B. deutsche Unternehmen Deutsch als Konzernsprache festlegten. Dies geschieht, so eine bislang unveröffentlichte Umfrage der AHK Moskau unter in Russland aktiven deutschen Unternehmen, jedoch überwiegend nicht. Vielmehr dominiert Englisch als Medium.

Nachstehende Überlegungen zur Gewinnung und Bindung russischer Hochqualifizierter konzentrieren sich auf die Typologie der Transmigranten. Dabei handelt es sich um Personen, die sich als Teil der weltweiten wissenschaftlichen Gemeinde verorten und am Leben zwischen Deutschland und Russland („pendeln“) interessiert sind. Mitglieder dieser Gruppe sind sehr mobil, schwerer zu binden und erwarten, aufgrund überdurchschnittlicher Qualifikation und Karriereorientierung, ein anspruchsvolles Arbeitsumfeld. Ihre Fokussierung auf international anerkannte Wissenschaftler, Wissenschaftsorganisationen oder Unternehmen führt dazu, dass Forschungscluster auf diese Gruppe attrahierend wirken.

a) Personalrekrutierung

Personal aus dieser Gruppe für die Besetzung von Stellen zur Erschließung des russischen Marktes zu rekrutieren, erscheint sinnvoll. Nutzen deutsche Unternehmen diesen Weg der Personalgewinnung? Personalbeschaffung auf dem russischen Arbeitsmarkt erfolgt, der AHK Moskau zufolge, zu 35,5% durch Personalvermittler, zu 24,3% auf Empfehlungen durch Dritte und zu 18,7% mittels Stellenanzeigen. Die Resultate gleichen empirischen Ergebnissen, die Scholz (2000, S. 457) für Personalbeschaffungsinstrumente in Deutschland benennt. Offenbar ändert sich das Rekrutierungsverhalten deutscher Personalleiter in Russland nicht wesentlich und die Möglichkeit, selber zielgerichtet potenzielle Kandidaten direkt anzusprechen, wird kaum genutzt.

Allerdings werden Wissenschaftler die sich in der globalen Forschungsgemeinschaft verorten, die in dieser Gemeinschaft üblichen Werte akzeptieren (z. B. Herausstellen der eigenen Kompetenzen und damit das Herausheben aus der Gemeinschaft). Demgegenüber werden Akademiker, die in Deutschland dauerhaft sesshaft werden wollen, sich dem Wertesystem der (deutschen) Zielgesellschaft anpassen. Akademiker wiederum, die Russland nur verlassen haben, um ihre Sprachkompetenzen zu verbessern und sich während ihres Deutschlandaufenthalts an der dortigen russischen Gemeinde orientieren, haben kaum Veranlassung, sich zu verändern.

Deshalb beeinflussen Motive von Bewerbern die Dauerhaftigkeit der Zusammenarbeit und erklären sich aus der Typologie, der sich die in die nähere Wahl gezogenen russischen Akademiker zugehörig fühlen (Siegert, 2008, S. 180): Russische Akademiker, die sich als „Teil der internationalen wissenschaftlichen Gemeinde“ (45,9% der Befragungsteilnehmer) wahrnehmen, sind vor allem an Wissenschaftskontakten in

Deutschland interessiert. Demgegenüber wollen russische Hochqualifizierte, die über eine ausgeprägte Affinität zu Deutschland verfügen (13,3%), stärker als andere Befragte, auswandern – und Deutschland ist ihr bevorzugtes Migrationsziel. Diejenigen wiederum, die nur im Ausland studieren, um ihre Arbeitsmarktchancen in Russland zu verbessern (3,0% der Befragten), wären vor allem dafür zu gewinnen, für ein deutsches Unternehmen in Russland zu arbeiten.

In der Literatur wird bislang keine Differenzierung internationaler Fachkräfte nach Motiven oder Selbstverortung vorgenommen. Angesichts unterschiedlicher Interessenlagen erscheint dies jedoch sinnvoll, schließlich scheitern bis zu 70% aller entsandten Manager (Stumpf, 2003, S. 231). Zu fragen ist, was sich an den Personalauswahl- und -entwicklungsverfahren oder der Personalentsendungspolitik ändern müsste, um erfolgreicher zu sein. Verfügbare Instrumente liegen in der Personalentwicklung und -führung sowie der Unternehmenskultur und -kommunikation.

b) Personalentwicklung

Frühwald (2007) weist darauf hin, dass für Hochqualifizierte z. B. Karriereziele oder das Streben nach Selbstverwirklichung sowie Lebensbedingungen (z. B. medizinische Versorgung, Bildungschancen der Kinder, Wohnkomfort) wichtig sind, um ein Zielland zu bestimmen. Andere Untersuchungen bestätigen, dass für Hochqualifizierte nicht-monetäre Migrationsmotive bei der Entscheidung für oder gegen ein Einwanderungsland oder Unternehmen bedeutend sind (Galinski, 1986; Huang, 1988; Chang/Deng, 1992; Leistner, 1993; Mahroum, 1999). Oft sind für russische Transmigranten Entscheidungskriterien zugunsten einer Migration kontextabhängig und kaum von politischen Faktoren

beeinflusst (Siegert, 2008). Eine Verallgemeinerung der Annahme, dass gesellschaftliche Normen die Attraktivität eines Einwanderungslandes steigern, ist nicht zwingend. Ergebnis der empirischen Studie (Siegert, 2008) - Mehrfachnennungen waren möglich - ist unter anderem, dass für einen Forschungs-/Studienaufenthalt in Deutschland Karriereplanung (67,3%), das Ansehen von Forschung und Wissenschaft in Deutschland (48,1%) sowie die in Deutschland ansässige internationale wissenschaftliche Gemeinde (39,4%) wichtige Gründe waren. In den von Gochberg (2005) durchgeführten Interviews äußern einige Befragte, dass sie besser dotierte Angebote aus den USA ausgeschlagen hätten und sich für die Forschung in Deutschland entschieden.

Dem Verweis Gauglers (1993, S. 3141), dass aufgrund der sich ändernden gesellschaftlichen und sonstigen Produktionsbedingungen der „... Faktor Arbeit nicht als statische Größe betrachtet werden kann“, sondern die Notwendigkeit besteht „...den Mitarbeiter zum Eintritt in den Betrieb und zur aufgabengerechten Mitarbeit zu motivieren sowie die zwischenmenschlichen Beziehungen ... und die außerbetrieblichen Sozialbindungen mit der sozioökonomischen Umwelt“ in Einklang zu bringen, ist in diesem Kontext zuzustimmen. Er lässt aber kulturelle Prägungen der Herkunftsgesellschaft außer Acht. Gesellschaftliche und politische Normen der Zielgesellschaft sind für russische Transmigranten jedoch dann relevant, wenn sie in Arbeitsbereiche ausstrahlen und ihre berufliche Entwicklung tangieren.

Personalentwicklung wirkt attrahierend auf russische Transmigranten, da sie stark an beruflichen und persönlichen Perspektiven interessiert sind (Siegert, 2008). Deshalb schätzen sie unterstützende Angebote künftiger Arbeitgeber. Die Bedeutung dieser Einstellung für die Unternehmen wird

durch empirische Studien (Siegert, 2008; Minbaeva et. al., 2003) erkennbar, die feststellten, dass zur Aufnahme von Wissen neben der Fähigkeit auch die Motivation erforderlich ist. Personalmanagementpraktiken, so Minbaeva et. al. (2003) müssen darauf ausgerichtet sein, in Kompetenzen und Motivation von Mitarbeitern zu investieren, wenn Wissenstransfer gelingen soll. Berufliche Entwicklung zu fördern, beinhaltet weiterhin ihre Beteiligung an Prozessen und Entscheidungen. Köppel et. al. (2007, S. 19) stellen fest, dass deutsche Unternehmen dazu neigen, ausländische Mitarbeiter nicht umfassend zu integrieren.

Eine Studie der Europäischen Union ([EU], 2007) stellt fest, dass Mitarbeiter in Unternehmen mit bewusst heterogener Belegschaft motivierter und effektiver arbeiten, Serviceniveau und Kundenzufriedenheit verbessert werden, das Unternehmensimage aufgewertet wird und es Unternehmen eher gelingt, hoch talentierte Mitarbeiter zu gewinnen und diese länger zu halten (Römhildt/Leber, 2008, S. 11). Deshalb sind ganzheitliche Personalentwicklung und deren zielgruppengerechte Kommunikation unabdingbar. Schließlich werden die benannten Effekte abhängig von Kommunikationsregeln der (in diesem Fall: russischen) Herkunftsgesellschaft interpretiert.

Angesichts komplexer Umfeldbedingungen bleibt zu klären, wie die Personalentwicklung bei einer derart anspruchsvollen und für das Unternehmen wichtigen Zielgruppe begleitet werden kann. Und wie kann z. B. ein international zusammengesetztes Team von Spezialisten betreut werden, um zielorientiert zu arbeiten? Eine standardisierte Betreuung durch die Personalabteilung wird den Bedürfnissen einer solchen Gruppe vermutlich nicht gerecht. Möglicherweise ist hier ein Prozessbegleiter (Funktion: Moderator, Mediator, Mentor usw.) sinnvoll. Er kann Anliegen des

Teams aufnehmen und weiterleiten, Gruppenprozesse moderieren, persönliche Wertschätzung vermitteln und dazu beitragen, interkulturelle Kommunikationsbarrieren zu überbrücken. Das schafft ein förderndes Personalmanagement. Darüber hinaus sollte ein Prozessbegleiter eigene nationalkulturelle Wissenschaftsorientierung kritisch reflektieren und eine Unterschiede der Herkunftskultur berücksichtigende Wissenschaftskultur erarbeiten (Thomas, 2003, S. 300 ff.). Denn Schnittstellenprobleme ergeben sich aus Wissenschaftstraditionen und –verständnis, kulturellen Normen, Kommunikationsstilen oder Entscheidungsprozessen.

c) Personalführung

Internationales Personal zu führen, verlangt Verständnis für die Herkunftsgesellschaften (Scholz, 2000, S. 776), weil „...Aspekte der Identifikation und Motivation der zunehmend selbstbewussten und selbständigen Mitarbeiter immer wichtiger (werden)...“, so Wunderer (1995, S. 464) und stellt besondere Anforderungen zum Beispiel an Personalgespräche, der Anerkennung internationaler Qualifikationen, der Personalauswahl, -führung und -entwicklung (Brunner, 2007, S. 22 ff.; Hönekopp, 2008, S. 28).

Betriebsinterne Kommunikation und unternehmerische Außendarstellung sind wichtig, um angesichts komplexer Wirkungszusammenhänge die Motive international orientierter russischer Wissenschaftler gezielt anzusprechen. Die ausgeprägte Karriereorientierung Hochqualifizierter lässt sich sowohl über ein förderndes, als auch über ein forderndes Arbeitsumfeld erfüllen. Fordernde Führung, so Scholz (2000, S. 960 f.), beinhaltet:

- „Funktionslust“ erzeugen: Fertigkeiten von Mitarbeitern werden so perfek-

tioniert, dass die Ausübung der Fertigkeit mehr Lust als Anstrengung bereitet.

- Förderung der Neugier: Es werden Möglichkeiten geboten, Neues zu entdecken. Überschüssige Aktionspotentiale werden dadurch abgebaut und Befriedigung erlangt.
- Konkurrenz fördern: Die Unterstützung fairen Wettbewerbs schafft Raum, um aggressionsspezifische Potentiale durch leistungsbezogene Anstrengungen zu substituieren.
- Kooperation fördern: Hierbei wird das Gruppenverhalten instrumentalisiert, um individuelle Leistungen zu steigern und die Position in der Gruppe zu verbessern.

Ein fördernder Managementansatz konzentriert sich auf individuelle Beratung und Unterstützung und will über Coaching, Mentoring oder Supervision berufliche Selbstgestaltungspotentiale (fachliche Personalentwicklung und/oder sozio-emotionale Aspekte, wie Reduzierung beruflichen Stresses, Förderung der Selbstverwirklichung) (Scholz, 2000, S. 962) erschließen.

- Coaching bedeutet dabei nicht ausschließlich die Konzentration auf Einzelpersonen (Bsp.: bei Job-Stress, Burnout, Mobbing), sondern kann die Betreuung von Gruppen (z. B. in ökonomischen oder organisationskulturellen Krisen) beinhalten.
- Mentoring umschreibt ein Konzept, das breiter als Coaching angelegt ist. Dabei werden neuen Mitarbeitern Betreuer zugewiesen. Diese so genannten Mentoren beraten und unterstützen die einzuarbeitenden Mitarbeiter und dienen als Vorbild. Dazu müssen sie Kenntnisse über die Herkunftsgesellschaft des zu betreuenden Mitarbeiters haben und wissen, wie die Erwartungen des Mutterhauses vermittelt werden können. Dies verlangt kulturelle Sensibilität sowie pädagogische, methodi-

sche und didaktische Fertigkeiten (MacLennan, 1995).

- Supervision konzentriert sich, in Abgrenzung von Coach und Mentor, so Gigout (1998, S. 121), auf: 1. Bewältigung von Konflikten zwischen Mitarbeitern, Führungskräften oder Kunden; 2. Steigerung der Problemlösungsfähigkeit sowie 3. Weiterbildung von Mitarbeitern und Führungskräften.

d) Unternehmenskultur

Untersuchungen Hofstedes (1994) verdeutlichen, dass Unternehmenskulturen nicht problemlos in andere Kulturkreise übertragen werden können und ethnozentrische Konzepte bei Stellenbesetzungen nur eingeschränkt mit Internationalisierungsstrategien kompatibel sind. Sears (1998, S. 51) sieht bei Managern die Neigung, kulturelle Faktoren zu unterschätzen und betont die Komplexität kultureller Vielfalt: „Vergessen Sie die einfachen Rasse- und Gender-Definitionen von Vielfalt: Wenn Ihr Projektteam aus Mitgliedern besteht, die aus Kalamazoo, Bangalore, Sao Paulo und Auckland kommen, haben Sie viel größere Probleme, über die Sie sich den Kopf zerbrechen.“

Im Regelfall sind es Manager, die Unternehmenskultur vermitteln und Unternehmenskommunikation sicherstellen. Groeger (2006, S. 33) führt aus, dass „Führungskräfte ... immer auch Kulturagenten (sind), sie verändern oder bestätigen täglich die Unternehmenskultur ...“. International und kulturübergreifende Personalpolitik wird sich jedoch mit geänderten Berufsbiografien, Qualifikationsmustern, Erfahrungen, Lösungsansätzen oder Migrationsmotiven auseinandersetzen müssen.

So weist Groeger (2006) z. B. nach, dass Vertriebsfolge deutscher Unternehmen in Russland auf die Beschäftigung russischer

Führungskräfte im Vertrieb zurückgeführt werden können. Deutsche Unternehmen sind daher oft, so Groeger (2006: 8) „...von einer Strategie der lokalen Anpassung überzeugt. Die empirische Überprüfung des Zusammenhangs von ethischen Konflikten und Entscheidungsbildung brachte die Erkenntnis, dass durch die Dezentralisierung der Entscheidungen und Einbeziehung verringert wird.“

Alle Aspekte des Personalmanagements müssen Rücksicht darauf nehmen, dass sich multikulturelle Belegschaften in Normen und Verhaltensmustern unterscheiden (Römhildt/Leber, 2008, S. 36). So verweisen Chao/DiTomaso (1996, S. 106) darauf, dass Ergebnisse von kulturellen Überzeugungen, Werten und Normen derjenigen abhängen, die Systeme zur Ergebnisevaluierung konzipieren – und oft einen anglo-amerikanischen Hintergrund haben. Die Bestimmung von Zielen erfolgt nicht, so Chao/DiTomaso (1996, S. 139 ff.), losgelöst vom kulturellen Kontext und kann zu Missverständnissen und Fehlinterpretationen zwischen Beteiligten unterschiedlicher Kulturen führen. Demzufolge erfordert eine heterogene Belegschaft auch das Überdenken traditioneller Belohnungsmuster (z. B. Gehalt, Beförderungsmechanismen).

e) Kommunikation

Wie die vorstehend behandelten Aspekte zeigen, ist eine (weitgehend) friktionslose und kulturübergreifende Kommunikation nicht einfach. So verweisen Lyskow-Strewe/Schroll-Machl (2003) darauf, dass die russische Gesellschaft „gruppenbezogen“ ist. Das heißt unter anderem, dass „Menschen ihre individuellen Ziele und Bedürfnisse den Gruppenzielen...“ unterordnen, Gemeinsamkeiten stärker betont werden als Unterscheidungsmerkmale und alles „in gemeinsamer Verantwortung und Kooperation erledigt...“ wird (Lyskow-

Strewe/Schroll-Machl, 2003, S. 104 f.). Zahlreiche Autoren (Camiah/Hollinshead, 2003; Engelhard/Nägele, 2003; Michailova, 2000) weisen auf Konflikte hin, die sich in der Kommunikation zwischen westlicher und russischer Kultur ergeben. Verständnisschwierigkeiten können zu abweichenden Interpretationen führen oder kritische Diskussionen ausschließen. Deutsche Expatriates sehen bei Russen Schwierigkeiten, Regeln zu hinterfragen (Engelhard/Nägele 2003). Weitere in der Literatur erwähnte Beispiele für kulturelle Unterschiede liegen im Zeitmanagement und der Kommunikation russischer Kollegen (Engelhard/Nägele, 2003; Holtbrügge, 1996).

Zur Vermeidung von Missverständnissen in interkultureller Kommunikation empfiehlt Holtbrügge (1996) das Definieren von Schlüsselbegriffen und das Einrichten von Gremien zur Überwindung interkultureller Konflikte. Michailova (2000) rät Expatriates darauf zu achten, dass ihre verbalen Signale mit ihren (nonverbalen) Aktionen übereinstimmen, weil gerade im bikulturellen Kontext und in Transformationszeiten die Menschen darin besonders sensitiv seien.

Diversity Management als Lösungsansatz?

Personalpolitische Instrumente müssen zu Strategie und Corporate Identity des Betriebs passen (Kossek/Lobel, 1996, S.10), sonst lässt sich die Corporate Identity eines Unternehmens nicht glaubwürdig kommunizieren.

Dass organisatorische Strukturen und Werte Einfluss auf die Attraktivität eines Unternehmens haben und eine sich selbst verstärkende Wirkung entfalten, wird oft verkannt. Gerade deshalb haben global agierende Unternehmen eine ausgeprägte interkulturelle Sensibilität der gesamten Belegschaft sicherzustellen. Hierbei bietet

sich das in den USA entwickelte Konzept des Diversity Managements als Instrument an. Damit wird ein Ansatz der Unternehmensführung bezeichnet, der die Verschiedenheit von Beschäftigten bewusst zum Bestandteil der Personalstrategie und Organisationsentwicklung macht. Köppel et. al. (2007, S. 5) verweisen auf damit verbundene Anforderungen: „Einerseits bringt sie (Anmerkung: die Vielfalt)..., etwa Kreativität und Innovation sowie passgenaue Kundenorientierung. Andererseits können Unterschiede ...zu Missverständnissen und Reibungsverlusten führen. Daher ist beim Diversity Management einerseits auf die Vermeidung bzw. die konstruktive Lösung von Konflikten zu achten; dort dürfen die Bemühungen jedoch nicht stehen bleiben, da sonst ein breites Potenzial ungenutzt bleibt – die Vielfalt als Ressource zu verstehen, die es strategisch in den Unternehmensaktivitäten einzusetzen gilt.“ Zu bedenken ist dabei, dass die „...mit der Schaffung von Heterogenität verbundenen Kosten nur unter der Bedingung gerechtfertigt sind, dass Wettbewerbsdynamik und interne Dynamik der Tätigkeiten eine Erhöhung der Diversität erfordern“ (Becker/Seidel, 2006, S. 13).

Römhildt/Leber (2008, S. 63) weisen darauf hin, wie wichtig das Bekenntnis der Geschäftsführung zum Diversity Management für den Projekterfolg ist. Diversity Management ist darüber hinaus abhängig von Unternehmenskultur, Geschäftsstrategie und Personalpolitik. Diese Faktoren wirken direkt auf unternehmensinterne Kommunikation, Informationsfluss und die Kreativität der Mitarbeiter ein. Indirekt wirken sie stimulierend und beeinflussen Arbeitszufriedenheit und Betriebsergebnisse. Weitere Gründe zur Einführung von Diversity Management sind:

- Rechtliche Anforderungen der EU, der Mitgliedsländer sowie Unternehmensstan-

dards (Europäische Kommission [EUK], 2005, S. 14),

- Moralische Gründe (EUK, 2005, S. 14),

- Zufriedenheit am Arbeitsplatz (EUK, 2005, S. 17; Römhildt/Leber, 2008, S. 11; Saglam, 2008, S. 36) sowie gesteigerte Kreativität und Problemlösungsfähigkeit (Cox, 2008),

- Zugang zu Exportmärkten (EUK, 2005, S. 23; Köppel et. al., 2007, S. 14),

- Verbesserung des Unternehmensimages (Saglam, 2008, S. 31; Cox, 2008; Römhildt/Leber, 2008, S. 64),

- Reduzierung des Risikos rechtlicher Auseinandersetzungen (Saglam, 2008, S. 31),

- Besetzung von Vakanzen durch Personen mit Migrationshintergrund (Saglam, 2008, S. 31; Cox, 2008) in Ermangelung von Fachkräften aus bisherigen Rekrutierungsmilieus,

- Verbesserung des Unternehmenserfolgs, gemessen in den Kategorien Unternehmensgewinn, Kundenzufriedenheit, Shareholder Value, Image (Köppel et. al., 2007, S. 17)

- sowie günstigere Kostenstrukturen (Cox, 2008).

Nicht alle Effekte von Diversity Management sind quantifizierbar und oft können einzelne Maßnahmen nicht bestimmten Wirkungen zugeordnet werden. Auch deshalb differenzieren Kochan et. al (2002, S. 15 ff.) die Wirkung von Diversity Management auf der Grundlage von Fallstudien:

- Effekte des Diversity Managements können abhängig davon sein, ob sich Vielfalt auf Geschlecht oder Rasse bezieht;

- Personalpolitik, die auf Weiterbildung und Personalentwicklung ausgerichtet ist und z. B. Coaching, offene Kommunika-

tion und aktives Zuhören umfasst, reduziert negative Auswirkungen kultureller Unterschiede auf konstruktive Gruppenprozesse;

- Geschäftsbereiche, die Wert auf Integration und Diversity Training legen, sind erfolgreicher als Bereiche mit homogener Mitarbeiterschaft oder ohne integrative Weiterbildungsmaßnahmen;
- Offenbar wirkt Diversity Management in Abhängigkeit von der Gruppengröße. Für größere Gruppen oder Organisationseinheiten ist die Vielfalt ihrer Zusammensetzung relevanter als für kleinere Gruppen.

Aus den Ergebnissen schließen Kochan et. al (2002, S. 28 ff.), dass keine Verallgemeinerungen der Wirkungen von Diversity Management sondern sowohl negative als auch positive Effekte möglich sind. So verursacht Vielfalt mehr Konflikte und Personalwechsel. Gleichzeitig steigert sie Kreativität und Innovation. Kochan et. al (2002) schließen daraus, dass Vielfalt nicht nach betriebswirtschaftlichen Wirkungen beurteilt werden sollte, sondern als Folge sich (weltweit) ändernder Arbeitsmärkte und gesellschaftlicher Veränderungen. Darauf muss Personalpolitik Rücksicht nehmen, indem sie z. B. Organisationskultur und Gruppenprozesse in eine positive, Vielfalt integrierende, Richtung lenkt.

Köppel et. al. (2007, S. 10) weisen darauf hin, dass deutsche Unternehmen Kundenorientierung und Marktzugang höher bewerten, als US-amerikanische oder britische Unternehmen die wiederum Konfliktreduktion und Zufriedenheit als wichtigere Ergebnisse von Diversity Management ansehen. Sie nehmen an, dass sich dies aus gesellschaftspolitischen Zusammenhängen erklärt und der Nutzen von Diversity Management durch kulturelle Kontexte beeinflusst wird. Ein weiterer Erklärungsansatz für kulturbedingt unterschiedliche Rezepti-

onen vermutet, dass deutsche Unternehmen ergebnisorientierter denken (Köppel et. al., 2007, S. 11). Dabei scheint die, verglichen mit US-amerikanischen Unternehmen, geringe kulturelle Vielfalt in deutschen Unternehmen die Vermutung von Sepheri (2002) zu bestätigen, dass ein ökonomisch-ergebnisorientiertes Grundverständnis von Managing Diversity dort vertreten wird, wo die Belegschaft kulturell homogen(er) ist.

Diversity Management bedeutet Veränderung

Die Einführung von Diversity Management verändert das Unternehmen und ist damit ein Prozess, der oft Widerstand erzeugt. Köppel et. al. (2007, S. 13) betrachten in ihrer Studie die Hindernisse, die die Umsetzung von Diversity Management erfährt. Als problematisch zeigen sich demnach: Widerspruch zur Unternehmenskultur, Akzeptanzprobleme, Komplexität und Kosten sowie Umsetzungsprobleme.

Unternehmensinterne Kommunikation ist darum sehr wichtig für den Erfolg von Diversity Management. Es wird angenommen, dass Vielfalt im Unternehmen insbesondere dann zu Konflikten und Verständigungsproblemen führt, wenn sie nicht bewusst wahrgenommen und nicht steuernd eingegriffen wird; ein Aspekt, der insbesondere von der Leitungsebene große Aufmerksamkeit und Sensibilität verlangt. Damit wird die homogene Zusammensetzung von Führungsebenen zu einem Problem, so Römhildt/Leber (2008, S. 27), denn bekannt ist, „...dass Menschen dazu neigen, Ähnlichkeiten in dem Anderen zu suchen. Spontan gelten unsere Sympathien den Menschen, die uns ähnlich sind, die einen ähnlichen Bildungs- und kulturellen Hintergrund haben und mit denen man sich auf einer Wellenlänge verständigen kann.“

Personalabteilungen müssen, um die erfolgreiche Umsetzung zu gewährleisten, die Auswahl, Einstellung, Weiterbildung, Belohnung und Motivation von Mitarbeitern besonders aufmerksam durchführen. Die Annahme, dass Weiterbildung in Diversity Management die Sensibilität der Mitarbeiter gegenüber Vielfalt stärkt lässt sich, nach der Studie von Kochan et. al. (2002, S. 4) selten dauerhaft nachweisen. Derartige Schulungen sind im Übrigen in Deutschland nicht weit verbreitet. Zwar wird „...Kontakt mit fremdkulturellen Kollegen geschaffen, aber nicht systematisch begleitet ... (daran) wird deutlich, dass nicht genügend berücksichtigt (wird)..., dass allein der Kontakt nicht die nötige interkulturelle Kompetenz entstehen lässt, sondern ganz im Gegenteil dem Aufbau von Stereotypen und Ablehnung zuträglich ist.“ Becker/Seidel (2006, S. 108 ff.) weisen auf die Folgen von Diskriminierung in Arbeitszusammenhängen hin und die Möglichkeiten, die Diversity Management hat, ihnen entgegenzuwirken.

Auch wenn Diversity Management ein konstruktiver Ansatz zur Integration kultureller Unterschiede ist, sollte nicht vergessen werden, dass sich eine von der Konzernmutter verordnete Strategie nicht in alle Kulturkreise übertragen lässt. So wird die Integration von Muslimen in der deutschen Konzernzentrale vermutlich nicht entsprechende Integrationsbemühungen gegenüber christlichen Mitarbeitern der Filiale in Saudi-Arabien oder im Iran auslösen.

Nicht zu vergessen ist, das macht das Beispiel deutlich, die gesamtgesellschaftliche Dimension betrieblichen Diversity Managements, die indirekt auf den Unternehmenserfolg Einfluss nimmt: Es leistet einen Beitrag zur Akzeptanz von Fremden im unmittelbaren Umfeld der Arbeitnehmer. In einer innovativen und weltweit vernetzten Volkswirtschaft ist gelebte

Weltoffenheit Voraussetzung dafür, dass hochqualifizierte Ausländer bereit sind einzuwandern.

Fazit

Veränderungen der Bevölkerungsstruktur, steigende weltweite Mobilität von Fachkräften, die Intensivierung des Wettbewerbs oder die erfolgreiche Erschließung neuer Märkte haben Auswirkungen auf das Personalmanagement internationaler Unternehmen und Institutionen haben. Intensives weltweites Werben um „die Besten“ führt dazu, dass sich Hochqualifizierten häufig mehrere interessante Möglichkeiten der Weiterentwicklung bieten.

Verkannt wird häufig, dass Fachkräfte keine homogene Gruppe sind. Vielmehr entscheiden sie sich aus unterschiedlichen Gründen für Migration, Länder und Unternehmen oder Forschungseinrichtungen. Ein differenziertes und ganzheitliches Personalmanagement wird nötig, wenn international mobile Experten gewonnen und dauerhaft gehalten werden sollen. Bislang, so legen die vorliegenden Untersuchungen nahe, gehen Personalmanager deutscher Unternehmen konservativ und wenig zielgruppenspezifisch bei der Gewinnung von Fachkräften vor.

Unternehmensstrategie und -kultur sowie Corporate Identity könnten zum Beispiel die anzustrebende kulturelle Heterogenität der Belegschaft international operierender Firmen berücksichtigen und kommunizieren, um für Hochqualifizierte attraktiv zu sein. Ein ganzheitlicher Ansatz des Personalmanagements, der kulturellen Besonderheiten und individuellen Bedürfnisse von Fachkräften Rechnung trägt, verspricht Erfolg.

Nachweisen lassen sich unterschiedliche Interessen der unterschiedlichen Typologien russischer Akademiker. Deshalb ist zu

überlegen, wie eine zielgerichtete und differenzierte Rekrutierung erfolgen kann.

Am Beispiel russischer Transmigranten, ihren Werten und Qualifikationen sowie ihrer Entscheidung zugunsten Deutschlands als Migrationsziel lässt sich festhalten, dass häufig nicht monetäre Anreize ausschlaggebend sind. Fordernde und fördernde Personalführung und –entwicklung haben das Potenzial, gute Ergebnisse für alle Beteiligten zu erreichen. Die Bereitschaft zu langfristigen Bindungen zu fördern, muss Umfeldbedingungen, wie z. B. Arbeitserlaubnisse für Familienangehörige oder deren gesellschaftliche Integration berücksichtigen.

Dem Ansatz des Diversity Managements, so zeigen repräsentative Untersuchungen, stehen viele deutsche Unternehmen noch verhalten gegenüber. Dabei könnte sich insbesondere aus diesem Konzept ein erfolgreicher Ansatz zur Erschließung von Auslandsmärkten ergeben. Bisherige Untersuchungen legen allerdings den Schluss nahe, dass Diversity Management keine Standardlösungen zulässt, sondern spezifische Rahmenbedingungen beachten muss, um die gewünschten Ziele zu erreichen. Gleichwohl kann Diversity Management

eine die Akzeptanz kultureller Vielfalt im Unternehmen und in der Gesellschaft fördernde Funktion erfüllen. Kulturelle Vielfalt in einer globalisierten Wirtschaft zu fördern, bedarf allerdings betrieblicher und staatlicher Maßnahmen, wie z. B. eine angemessene Einwanderungspolitik (inklusive Arbeitserlaubnis) für Fachkräfte und deren Familienangehörige und eine Politik, die für weltoffene Gesellschaften wirbt und sie nach Kräften fördert.

Einige Aspekte der Wirkungen von Diversity Management bedürfen weiterer Forschung. So ist nicht geklärt, ob Vielfalt von allen Mitarbeitern unterschiedlicher Kulturen gleichermaßen positiv wahrgenommen wird und in welcher Form Differenzierungen von Diversity Management sich mit einem einheitlichen Unternehmensimage verbinden lassen. Weitere Untersuchungen sollten Kriterien evaluieren, die über Erfolg oder Misserfolg von Personalentscheidungen entscheiden und neue, ggf. länder- oder kulturspezifische Ansätze von Personalrekrutierungs- und –auswahlverfahren erarbeiten. Des Weiteren bleibt zu untersuchen, ob und wie unterschiedliche Typologien von Führungskräften rekrutiert und gefördert werden können.

Literatur

1. Becker/Seidel (Hg.), 2006: Diversity Management, Unternehmens- und Personalpolitik der Vielfalt, Stuttgart
2. Brunner, 2007: Beschäftigungssituation von Menschen mit Migrationshintergrund im Handwerk, München
3. Camiah/Hollinshead, 2003: Assessing the potential for effective cross-cultural working between “new” Russian managers and western expatriates, in: Journal of World Business, Vol. 38, S. 245 – 261
4. Chang/Deng, 1992: The Chinese Brain Drain and Policy Options. Studies in Comparative International Development, No. 27, S. 44–60
5. Chao/DiTomas, 1996: Performance appraisal and demographic diversity: Issues regarding appraisals, appraisers, and appraising. in: E. E. Kossek/Lobel (Hg.), Human resource strategies for managing diversity. Oxford, S. 137-163

6. Claessens,, 1972: Familie und Wertsystem, Soziologische Abhandlungen, Heft 4; Berlin
7. Cox, 2008: DiM in Unternehmen & Organisationen, 25.04.2008 (Zugriff), http://www.migration-boell.de/web/diversity/48_1569.asp
8. Creutzburg, 2007: Maschinenbau pocht auf leichteren Zuzug für ausländische Spezialisten, in: Handelsblatt, Nr. 159, 20.08.2007, S. 5
9. Dettling, 2007: Talente, Toleranz und Technologien, in: Handelsblatt, Nr. 43, 01.03.2007, S. 8
10. Engelhard/Nägele, 2003: Organizational learning in subsidiaries of multinational companies in Russia, in: Journal of World Business, Vol. 38, S. 262 – 277
11. Europäische Kommission, 2005: Geschäftsnutzen von Vielfalt, Bewährte Verfahren am Arbeitsplatz
12. Frühwald, 2007: Begehrt wie Fußballer, Die Zeit, Nr. 36, 30.08.2007, S. 71
13. Fuchs/Klima/Lautmann/Rammstedt/Wienold, 1973: Lexikon zur Soziologie; Opladen
14. Galinski, 1986: Brain-Drain in Entwicklungsländern: Theoretische Grundlagen und entwicklungspolitische Konsequenzen. Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft; Bd. 700; Frankfurt a. M./ Bern/ New York
15. Gaugler, 1993: Personalwesen, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, S. 3140 – 3158, Stuttgart
16. Gigout, 1998: Supervision – eine Chance zur Verbesserung des Betriebsklimas, in: Krämer/Roßmanith (Hg.), Betriebsklima produktiv gestalten, Saarbrücken, S. 120 – 123
17. Gochberg, 2005: Vosproizvodstvo naučnoj èlity v Rossii. Rol' zarubežnych naučnych fondov (Reproduktion wissenschaftlicher Eliten in Russland: die Rolle ausländischer Wissenschaftsstiftungen); Moskau
18. Groeger, 2006: Einfluss von Expatriates auf die Organisationsstrukturen deutscher Tochterunternehmen in Russland, Arbeit, Organisation und Personal im Transformationsprozess; Bd. 24; München/ Mehring
19. Halajian, 2008: Diversity Management bei der Metro, Die Belegschaft als Spiegel der Gesellschaft, in: Personalführung, 2/2008, S. 38 – 41
20. Hönekopp, 2008: Migranten auf dem Arbeitsmarkt in Deutschland, Integration verlangt mehr Qualifizierung und bessere Arbeitsmarktchancen, in: Personalführung, 2/2008, S. 20 – 29
21. Hofstede, 1994: Communicating Across the Pacific, Speech presented to the Pacific Region Forum on Business and Management Communication
22. Holtbrügge, 1996: Unternehmenskulturelle Anpassungsprobleme in deutsch-russischen Joint Ventures, in: Journal for East European Management Studies, München, Vol. 1, S. 7 – 27
23. Huang, 1988: An Empirical Analysis of Foreign Student Brain Drain to the United States. Economics of Education Review, No. 7, S. 231–243

24. Jahr/Schomburg/Teichler, 2002: Mobilität von Hochschulabsolventinnen und –absolventen in Europa, in: Bellmann, Lutz/ Velling, Johannes (Hg.): Arbeitsmärkte für Hochqualifizierte. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeits, Nr. 256, S. 317–345; Nürnberg
25. Köppel/Yan/Lüdicke, 2007: Cultural Diversity Management in Deutschland hinkt hinterher, Gütersloh
26. Kochan/Bezrukova/Ely/Jackson/Joshi/Jehn/Leonard/Levine/Thomas, 2002: The Effects of Diversity on Business Performance: Report of the Diversity Research Network, Cambridge
27. Kewes/Nagl, 2008: Herz prüft Einstieg bei Escada, in: Handelsblatt, Nr. 89, 08.05.2008, S. 11
28. Kossek/Lobel, 1996: Managing Diversity. Human Ressource Strategies for Transforming the Workplace, Cambridge
29. Leistner, 1993: Migration of High-Level African Manpower to South Africa, Africa Insight 23, S. 219–224
30. Lerman, 2000: Information Technology Workers and the U.S. Labor Market: A Review and Analysis of Recent Studies, Mai 2000
31. Lyskow-Strewe/Schroll-Machl, 2003: Russland, in: Thomas/Kammhuber/ Schroll-Mach (Hg.), 2003: Handbuch Interkulturelle Kommunikation und Kooperation, Bd. 2; Göttingen, S. 103 – 119
32. MacLennan, 1995: Coaching and Mentoring, Aldershot
33. Mahroum, 1999: Highly Skilled Globetrotters: The International Migration of Human Capital, in: OECD (Hg.), Mobilising Human Resources for Innovation, Proceedings from the OECD workshop on science and technology labour markets, 17.05.1999, S. 168–185
34. Michailova, 2000: Contrasts in culture: Russian and Western perspectives on organizational change, in: The Academy of Management Executive, Vol. 14, S. 99 – 112
35. Minbaeva/Pedersen/Björkmann/Fey/Park, 2003: MNC knowledge transfer, subsidiary absorptive capacity, and HRM. In: Journal of International Business Studies, Vol. 34, 6/2003, S. 586 - 599
36. Perlitz, 1993: Internationales Management,, in: Handwörterbuch der BWL, Teilband 2, 5. Auflage; Stuttgart, S. 1855–1870
37. Rat der Europäischen Union, 30.10.2007: Arbeitsdokumente der Kommissionsdienststellen, Begleitdokument zur Richtlinie des Rates über die Bedingungen für die Einreise und den Aufenthalt von Drittstaatsangehörigen zur Ausübung einer hochqualifizierten Beschäftigung, Zusammenfassung der Folgenabschätzung, Interinstitutionelles Dossier: 2007/0228 (CNS), Brüssel, 23.10.2007
38. Römhildt/Leber, 2007: Diversity Management, in: Diversity-Management als Chance für kleine und mittlere Betriebe, diversity hamburg (Hg.)
39. Sackmann/ Schultz/ Prümm/ Peters, 2005: Kollektive Identitäten; Frankfurt a. M.

40. Saglam, 2008: Bewerber mit Migrationshintergrund, Interkulturelle Potenziale erkennen und nutzen, in: Personalführung, 2/2008, S. 30 – 36
41. Scholz, 2000: Personalmanagement, 5. Auflage; München
42. Sears, 1998: Managing Client and Workforce Culture. The Real Diversity Issue for Project Managers, in: PM Network, Vol. 12, No 11. S. 51 – 54
43. Sepheri, 2002: Diversity und Managing Diversity in internationalen Organisationen. Hochschulschriften zum Personalwesen Bd. 34; München und Mehring
44. Siegert, 2008: Motive hochqualifizierter russischer Transmigranten, nach Deutschland zu emigrieren. Eine empirische Untersuchung unter russischen Akademikern. Promotion an der Universität Hannover, Fachbereich Sozialwissenschaften.
45. Stumpf, 2003: Interkulturelles Managen und Führen, in: Thomas/Kammhuber/Schroll-Mach (Hg.), 2003: Handbuch Interkulturelle Kommunikation und Kooperation, Bd. 1; Göttingen, S. 324 – 339
46. Thomas, 2003: Interkulturelle Wirtschaftskooperation, in: Thomas/Kammhuber/Schroll-Mach (Hg.), 2003: Handbuch Interkulturelle Kommunikation und Kooperation, Bd. 2; Göttingen, S. 290 – 308
47. Treibel, 2003: Migration in modernen Gesellschaften, 3. Auflage; München/ Weinheim
48. Wolburg, 2001: On Brain Drain, Brain Gain and Brain Exchange within Europe, HWWA Studies of the Hamburg Institute of International Economics, No. 61; Baden-Baden
49. Wunderer, 1995: Betriebswirtschaftliche Führungsforschung und Führungslehre, in: Wunderer (Hg.), BWL als Management- und Führungslehre, Stuttgart, 3. Auflage, S. 33 – 49

The Imperatives of State Participation in Modernization of the Russian Economy

Императивы государственного участия в модернизации российской экономики

Nikolai Shmelev, RAS Academician

Шмелёв Николай Петрович

Доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии наук, директор Институт Европы РАН

Summary

Modernization of the Russian economy puts forward a set of specific demands on the state. Modernization efforts should be concentrated on the most promising directions. Here belong first of all those directions where, under Russian conditions, the progress cannot be achieved at the expense of the private sector. These are demonopolization of economy, development of science and education, support for small and medium business, investments in the agrarian sector, formation of the social climate, realization of the foreign economic policy and the development of the territories in Eastern Siberia and the Far East.

Сегодня стало уже фактически бессмысленным традиционное противопоставление: капитализм или социализм, дирижизм или либерализм, плановая экономика или рыночная экономика. В любой экономически жизнеспособной и прогрессирующей стране непременно имеет место быть и то, и другое. В реальности, скажем, вряд ли кто может с уверенностью сказать, где сегодня социализма больше – в США, или в России, или в Китае. В современной экономике невозможно оторвать стратегическую и цементирующую роль государственного дирижизма от свободного частного предпринимательства как основы экономической жизни любого здорового общества. И без элементов планирования (прямого и косвенного) сегодня не живёт ни одна успешная рыночная экономика, хотя идеологи либерализма всё ещё нередко нарочито продолжают закрывать на это глаза.

Точно также не имеют под собой реальной, практической пользы утверждения: «нужно больше государства» или, наоборот, «нужно меньше государства». Всё это предвзятость, чистая идеология. Государства нужно не больше, не меньше, а «столько, сколько нужно», исходя, естественно, из задач, стоящих в данный момент или в данный отрезок времени перед обществом. На каком-то этапе без прямого государственного воздействия не обойтись, хотя бы по той простой причине, что нет другой общественной силы, которая могла бы взять на себя решение самых насущных задач страны. На другом этапе роль государства может быть ослаблена, поскольку появились (или выросли) в обществе иные силы, которые, не попускаемые извне, и полагаясь только на свои интересы, могут уже сами по себе стать основным мотором общественного развития. И вновь, особенно в кри-

зисные моменты, в обществе может резко возрасти потребность в государстве, и вновь при переходе к достаточно длительному периоду стабильного развития эта потребность может ослабнуть, о чём убедительно свидетельствует экономическая история множества современных государств.

В любом случае никто не оспаривает и никто никогда не отменит традиционные функции государства в экономике: законодательство, поддержание порядка, деньги, налоги, бюджет, инфраструктурное строительство в ряде ведущих отраслей, оборонный заказ, промышленную (или структурную) политику, как бы она ни называлась и какие бы формы ни принимала. Также всегда и везде неизбежна прямая и косвенная социальная деятельность государства (различия только в её масштабах и конкретной направленности).

Вместе с тем задача радикальной модернизации российской экономики, вставшая в полный рост в период нынешнего мирового экономического кризиса, предъявляет к российскому государству и, что, возможно, ещё важнее, ко всему российскому обществу ряд специфических императивных требований. Конечно, таких требований можно насчитать и сотни, и тысячи, но, как представляется, самые острые из них могут быть объединены в несколько наиболее важных групп.

Господство монополий – самая большая проблема российской экономики.

В экономике России создалось уникальное положение: при средней годовой норме рентабельности в мире порядка 9%, российские монополии в ведущих отраслях производства и сферы услуг систематически получают прибыль на уровне 100-300-500% и более годовых.

Ни одна уважающая себя частная российская компания или корпорация, что называется, «не нагнётся», если инвестиции в новое дело не сулят ей в перспективе, как минимум, 100% годовых прибыли. Этот запредельный уровень рентабельности характерен прежде всего для таких высокомонополизированных отраслей, как нефтегазовая промышленность, чёрная и цветная металлургия, некоторые другие сырьевые производства, всё жилищное и значительная часть гражданского строительства, фармацевтика, спиртовой оборот, торговля и др.

Почему так сложилось? Во-первых, следует сказать, что российский крупный бизнес был с самого начала глубоко развращён фактически бесплатной приватизацией и знаменитыми «залоговыми аукционами», а также многократной искусственной разницей между внутренними и внешними (экспортными) ценами на одну и ту же продукцию. Во-вторых, политическое и экономическое (а зачастую просто коррупционное) давление монополий позволяло и позволяет им при любой действующей налоговой шкале присваивать порядка 60% и более природной ренты на энергосырьевые ресурсы (для сравнения, в Саудовской Аравии и Норвегии – 10-20%). В-третьих, становится всё более очевидным, что традиционная монополистическая практика поддержания соответствующего уровня цен (попросту говоря – сговор) есть повседневная реальность российской жизни и поломать эту практику может лишь сильное государство. Нечто похожее наблюдалось в США в начале XX века, когда принятие закона Шермана позволило, причём на десятилетия вперёд, как-то обуздать аппетиты американских монополий.

Господство монополий и монопольная прибыль деформируют всю производст-

венную и социальную структуру страны. Монопольная прибыль лишает компании-монополистов всяких стимулов к модернизации, к инновационной деятельности и научно-техническому прогрессу. Зачем вкладываться в новые технические решения и в новое, по определению рисковое производство, если текущая монопольная прибыль без всякого риска обеспечивает им невиданный нигде в мире уровень прибыльности? Именно монополизм лишает в сложившихся условиях наше рыночное хозяйство по существу всякого автоматизма в переливе капиталов (инвестиций) из отрасли в отрасль. Так что же, кроме государственного давления (где уговорами, а где и прямым нажимом) может заставить наш монополистический капитал на деле, а не на словах включиться в процесс модернизации российской экономики? Монополиям и так хорошо.

К тому же получаемые сверхмонопольные доходы в значительной своей части, как известно, переводятся за рубеж и в лучшем случае к российской экономике и ко всем её проблемам имеют лишь опосредованное отношение. Тем самым они в условиях самого настоящего инвестиционного голода в России финансируют не свою, а экономику других стран. По некоторым оценкам, за последние 20 лет на 1 доллар притока капитала извне в Россию приходилось 3, а то и 4 доллара оттока его за рубеж. К сожалению, действительные масштабы этого оттока могут быть оценены лишь приблизительно, в диапазоне от (минимум) 400 млрд. долл. до 1 трлн. и более долл., включая как легальный отток, так бегство воровских денег. Очевидно, однако, что даже минимальной этой суммы в иных условиях хватило бы для радикальной модернизации всей российской экономики. Не должно также забывать, что в последние годы около

500 млрд. долл. чисто государственных денег ушло за рубеж, превратившись в ещё один источник финансирования экономики других стран за наш счёт.

Наиболее важный вывод из всего вышесказанного состоит, видимо, в следующем: пока в экономике России не установится более или менее естественный уровень прибыльности для ведущих частных (а зачастую и государственных) предприятий, ответа на вопрос, как организовать в стране экономическую модернизацию, не будет. По-видимому, неизбежны какие-то принудительные (и не обязательно только налоговые) меры со стороны государства по отношению к монопольным структурам. Какие, в каких масштабах и хватит ли у государства на это воли, силы и решимости – это уже другой вопрос.

Мы провозгласили цель – построение рыночного хозяйства. Но это значит, что не монополии, а конкуренция, свобода предпринимательской деятельности и свобода перелива капитала из отрасли в отрасль есть движущая сила всего, в том числе и модернизационных процессов в экономике. Пока наш частный капитал либо в силу своего преждевременного ожирения, либо, наоборот, неспособности такой силой быть не в состоянии. Государство должно помочь ему, а где иначе невозможно – взять эту ношу на себя.

Модернизация – это отнюдь не только те или иные направления движения. Это прежде всего сам механизм движения. Куда двигаться – ясно более или менее уже сейчас. Как двигаться – боюсь, до конца не ясно пока в реальности никому.

Нужна «вторая индустриализация»

Модернизационные усилия государства необходимо должны быть сосредото-

чены не только на инфраструктурных проектах (при всей их важности), но и на тех перспективных промышленных направлениях, где в российских условиях прогресс объективно не может быть достигнут лишь за счёт частного сектора.

Прямая предпринимательская деятельность государства императивно должна включать в себя организацию и последующую эксплуатацию ведущих инновационных предприятий в наиболее важных отраслях экономики: электроника, информационные системы, машиностроение, станкостроение, авиастроение, судостроение, приборостроение, атомная энергетика, биотехнологии, фармацевтика, оборонная промышленность и др. Вполне вероятно, что значительная часть из них со временем будет приватизирована, другая же останется надолго (если не навсегда) в статусе казённых предприятий. Страна больше не может закрывать глаза на тот факт, что за последние 20 лет, кроме Сахалинского проекта, в России по существу не было построено ни одного нового серьёзного промышленного предприятия, ни одной электростанции, не проложено ни одной магистральной дороги и т.д. Без нового строительства, без новых государственных (за неимением частных) инвестиций переход российской экономики к новому, современному экономическому укладу, очевидно, невозможен.

Вместе с тем для придания модернизационным процессам автоматического, а не принудительного характера, перспективные предприятия как в государственном, так и в частных секторах экономики должны получить такой режим для своей деятельности, который бы сам собой стимулировал технологическое обновление и поиски новых технических решений. Подобный режим, по-видимому, должен включать в себя раз-

личные налоговые льготы, кредиты по субсидируемой государством ставке, ускоренные амортизационные отчисления (в особенности, отчисления на модернизацию и создание новых основных фондов), возможность для акционированных как государственных, так и частно-государственных компаний привлекать дополнительные инвестиции путём выхода на отечественный и зарубежные фондовые рынки и т.д.

Необходимы серьёзнейшие перемены в де-факто уже сложившейся структурной (промышленной) политике государства. Перемены должны распространяться прежде всего на последовательность мер и приоритеты государственного участия в развитии различных отраслей.

Независимо от того, получит ли у нас широкое распространение такая форма собственности, как смешанный государственно-частный капитал, или же и в дальнейшем государство преимущественно ограничится лишь просто разнообразной поддержкой промышленного сектора, но на перспективу основной упор должен быть сделан на спасение сложившегося в прошлом промышленного потенциала России. Это, конечно, не означает, что суперсовременные технологии имеют лишь второстепенное значение. Но главное всё же – это дать в ходе «второй индустриализации» толчок оставшимся ещё в живых от прошлого примерно 1/2 промышленных мощностей страны, которые без радикального обновления основных фондов протянут ещё вряд ли более 7-10 лет.

В то же время необходимо именно сегодня выстроить такую систему инвестиционных и стимулирующих приоритетов, которой до нас следовал по существу весь промышленно развитый мир: сначала потребительский сектор, т.е. пищевая и лёгкая промышленность, жилищное строительство, коммунальное

хозяйство, мебель, бытовая техника, фармацевтика, транспорт и дороги, и лишь вслед за этим все новейшие технологии, которые не навязываются промышленности сверху, а органически вырастают из движения первоочередных потребностей общества. Эйфелева башня не может быть построена на болоте, если под неё не будет подведён достаточно основательный фундамент. И только после этого оправданным и безопасным становится монтаж её самых верхних, самых ажурных этажей.

Наука и образование – главный источник модернизации

Если всерьёз ставится задача модернизации страны и выхода России на передовые позиции в мире, то прежде всего государство обязано преодолеть образовавшееся за последние 20 лет драматическое отставание российской и фундаментальной, и прикладной науки. Фундаментальная наука живёт в стране главным образом за счёт того, что было сделано или заложено ещё в советские времена, и, по ряду оценок, достижение ею вновь мирового уровня вряд ли возможно раньше, чем через 2-3 поколения. В ещё худшем положении находится прикладная наука, на которую в советские времена приходилось до 2/3 научного потенциала страны: она за годы непродуманных реформ практически уничтожена.

Выход здесь один – резкий рост финансирования и фундаментальной, и прикладной науки из государственного бюджета, поскольку в сложившихся условиях он является на деле единственным реальным источником поддержания науки. До идеального соотношения государственных и частных расходов на науку и образование 50:50 (примерный уровень США) нам неизвестно сколько

ещё десятилетий придётся добираться. Пока в последовательности «образование – фундаментальные исследования – опытно-конструкторские разработки – внедрение и эксплуатация» частный сектор на деле заинтересован лишь в последнем этапе этой цепи. Ни в фундаментальных, ни даже в прикладных исследованиях он, как правило, не заинтересован, предпочитая купить готовый результат. Не только академические институты, нарождающиеся исследовательские университеты и обычная вузовская наука, но и практически весь спектр прикладных исследований вновь становится ответственностью государства. По-видимому, такое бремя ответственности возможно только при условии, что расходы на науку в ВВП России будут увеличены с нынешнего 1% до уровня 2,5-4%, как это и наблюдается сейчас в ведущих странах мира.

Модернизация – это прежде всего кадры, человеческий капитал. В данной связи особое значение приобретает развитие инженерного образования (хотя бы для того, чтобы восполнить ущерб от эмиграции последних десятилетий), средне-технического образования (техникумы и колледжи), восстановление бездумно разваленной системы профессионально-технического обучения, прежде всего подготовки рабочих кадров высокой квалификации. И опять же всё это – дело государства. Ни о какой серьёзной модернизации не может быть и речи, если, к примеру, сварщиков для строительства новых подводных лодок в Северодвинске нужно искать чуть ли не по всей России.

Малый и средний бизнес

В России традиционно недооцениваются роль и возможности малого и среднего предпринимательства, зани-

мающего сегодня долю в её ВВП в 4-5 раз меньшую, чем в большинстве высокоразвитых стран. Между тем, известно, что именно такое предпринимательство в рыночном хозяйстве является основным наполнителем рынка, основным работодателем и основным источником технического прогресса на всех этапах экономики. Скажем, в нашей нефтяной промышленности, где производительность действующих скважин неуклонно снижается, именно малое и среднее предпринимательство, если бы его действительно допустили в отрасль, могло бы эффективно использовать ещё остающиеся возможности их эксплуатации и в идеале могло бы дать до 40% всех добываемых в отрасли ресурсов. В обрабатывающей промышленности высокоразвитых стран малые и средние предприятия как кооперанты ведущих промышленных гигантов (прежде всего в машиностроении) обеспечивают зачастую до 70-80% добавленной стоимости во всей конечной продукции. Нечего и говорить о роли малых и средних предприятий во всём мире в сфере услуг, строительстве, ремонте, торговле и т.д.

Феноменальный рывок Китая после 1978 г. первые двадцать лет основывался прежде всего на развитии малого и среднего предпринимательства как в городе, так и в деревне. Только оживив полумёртвую страну, разбудив народ, Китай перешёл к разностороннему развитию современных отраслей промышленности, в том числе и самых высокотехнологичных производств. В России же условия для малого и среднего предпринимательства со временем, судя по всему, лишь ухудшаются. Если на рубеже 1990-х годов на регистрацию нового предприятия требовалось около 3 месяцев, то сейчас зачастую свыше 1 года. Криминальный рэкет тоже не исчез, его лишь дополнили рэкет государ-

ственный и невероятные масштабы повальной коррупции. Если страна действительно вступает на путь радикальной модернизации и нуждается в раскрепощении и развитии всех творческих сил народа, не следует забывать, что в любом государстве, в любом обществе истинной предприимчивостью обладают не больше 5-6% населения. А у нас этот процент и того меньше, учитывая, что подобные люди десятилетиями всячески вытеснялись в стране.

Очевидно, что судьба малого и среднего бизнеса объективно является одной из основных составляющих того самого механизма модернизации страны, который нам ещё только предстоит создать.

Аграрная проблема

Точно также ни о каком модернизационном рывке невозможно и думать, пока не будет так или иначе урегулировано нынешнее поистине трагическое положение российской деревни. Исчезновение с карты страны десятков тысяч деревень, вывод из оборота 1/3 сельскохозяйственных угодий, пущенные под нож около 2/3 поголовья скота – преодолеть этот невероятный урон можно будет только в течение десятилетий. Но как? Могут ли плохо управляемые гигантские латифундии (в некоторых случаях до 500 тыс. гектаров), владеющие сегодня, по некоторым оценкам, примерно 60% сельхозугодий страны, обеспечить радикальный модернизационный сдвиг в её аграрном секторе? Или и дальше Россия будет зависеть на 50% своего сельскохозяйственного производства от различных многочисленных мелких и мельчайших «приусадебных хозяйств»? Или страна уже необратимо обречена всё время полагаться на импорт продовольствия, который во мно-

гих городах, например, покрывает 40-70% потребительского рынка?

Это тоже один из самых важных вопросов будущей структурной политики модернизации страны. Как показывает мировой опыт, без прямой и по сути дела вне рыночной государственной поддержки сельское хозяйство ни Евросоюза, ни Соединенных Штатов, ни Канады, ни ряда других стран никогда бы не достигло того уровня развития, который наблюдается в них сейчас. Если все формы государственной поддержки (преимущественно субсидируемая государством ставка процента по кредитам) составляют сегодня в России около 1 млрд. долл. в год, то в странах Запада в целом она достигает 1 млрд. долл. в день. Рынок сам по себе, как мы это достаточно долго уже наблюдаем, не может остановить процесс запустения российской деревни. Использовать рыночные рычаги, конечно, необходимо, но всё же главный императив для российского государства в этой сфере – прямое бюджетное финансирование нужд деревни.

Может быть, особенно в плодородных районах, все эти агрохолдинги, перекрашенные колхозы и совхозы, своего рода кластеры по техническому и сбытовому обслуживанию агропроизводителей и смогут выжить ещё достаточно долгое время. Может быть, нам суждено ещё увидеть возрождённое помещичье хозяйство («пруссский путь»). Однако представляется, что Россия неоправданно забросила те плодотворные идеи истинного «кооперативного движения», которые выдвигал ещё А.Чаянов и которые получили такое широкое практическое распространение в странах Западной Европы. Главная фигура в сельском хозяйстве – фермер, работающий либо индивидуально, либо в составе компактного небольшого коллектива. А

все заботы по техническому и ветеринарному обслуживанию, обеспечению семенами, сбыту продукции и кредитованию берут на себя кооперативные (паевые) службы. Думается, от эффективного решения вечного российского вопроса о земле будет зависеть не только судьба модернизации экономики страны, но и, возможно, всего дальнейшего её существования, по крайней мере, такой, какой мы её знаем и знали наши предки.

Социальный климат

Очевидно, что цель провозглашенного курса на модернизацию - прежде всего разбудить творческую активность людей, расшевелить общество, возможно, даже дать стране нечто похожее на новую национальную идею, но построенную не на каких-то завиральных, а то и мессианских популистских, а на практических, жизненно важных потребностях каждого человека. Решение такой задачи, естественно, требует соответствующего социального климата. Оно невозможно без установления в стране всеобщей обстановки социальной справедливости, доверия населения к руководству государством и его институтам.

К сожалению, пока ещё Россия является самой социально несправедливой из всех промышленно развитых государств. И без устранения этой ситуации было бы нереалистично рассчитывать на качественный рост энергии населения, на резкое увеличение общественной производительности труда.

Вряд ли где ещё в цивилизованном мире наблюдается такой опасный, болезненный разрыв между доходами беднейших 10% населения и доходами 10% самых богатых: 1:25 официально и 1:60 неофициально. В мире давно уже утвер-

дилось понимание того, что этот разрыв не может быть больше 1:5 - 1:6. Это и наблюдается сейчас в Европе, что гарантирует ей отсутствие революций, всеобщих забастовок, массовых протестных движений и т.д. Кроме того, российское население вполне отдает себе отчет в том, что за всё время после 1917 г. и по сегодняшний день труд человека в стране всегда оценивался по самому минимальному минимуму: доля зарплат в ВВП России никогда не поднималась выше 1/3, в других развитых странах она никогда не опускалась ниже 2/3.

Трудно оправдать также установившуюся в стране «плоскую шкалу» налогообложения: 13% своего дохода платит и самый низкооплачиваемый рабочий, и миллиардер. В ведущих странах Запада особо высокие доходы облагаются налогами около и свыше 50%, а ещё помнятся времена, когда они достигали кое-где и 90%. Одновременно российское население сталкивается с тенденцией, противоречащей всему мировому развитию: сокращением внебюджетных форм социальной поддержки людей, коммерциализацией здравоохранения и образования, ростом коммунальных и транспортных платежей в отрыве от роста зарплаты и пенсий и т.д. В развитом мире же всё происходит с точностью до наоборот.

Вряд ли полагаясь только на рыночные силы и частное предпринимательство Россия сможет решить и такие свои острейшие проблемы, как судьба 500 моногородов, где проживает до 25% населения страны, и тесно связанная с этим постоянная угроза серьезной безработицы. Частный капитал не может решить проблему моногородов, он может только дать им более или менее безболезненно умереть. Основная роль в спасении моногородов императивно

сегодня принадлежит государству (естественно, с помощью отечественного и иностранного капитала) и уклониться от этой задачи оно никоим образом не может, ибо в моногородах сосредоточены лучшие интеллектуальные и высококвалифицированные силы страны, т.е. её будущее.

Непонятно также, почему руководство страны с такой осторожностью относится к некоторым давно уже проверенным методам борьбы с безработицей, имея в виду прежде всего общественные работы. Когда-то таким способом были вытасканы из глубочайшего кризиса США и Германия, в наши дни общественные работы стали одним из основных методов столь успешной борьбы с мировым экономическим кризисом в Китае. Между тем, при должной организации (конечно, сложной) в России общественные работы могли бы резко поднять многие отрасли нашей инфраструктуры. Сколько лет, если не десятилетий, мы не можем построить 800 км автодороги Чита-Хабаровск? И это только один из множества подобных примеров.

Внешний фактор

Имея в виду радикальную модернизацию российской экономики, нельзя забывать и о внешних условиях проведения в жизнь такой стратегии. В данной связи безусловно императивными представляются ряд направлений внешнеэкономической политики государства.

Похоже, проведя в изоляции несколько десятилетий, мы заметно перестарались с открытием своей экономики, фактически не знавшей никогда серьезной конкуренции. Традиционный экспорт энергосырьевых ресурсов на практике не сталкивался с конкуренцией на давно освоенных нами рынках, а экспорт про-

дукции обрабатывающей промышленности (преимущественно вооружение и продукция ряда отраслей общего машиностроения) назвать экспортом можно было лишь с определенной натяжкой, поскольку в реальности он осуществлялся чаще всего на основе безвозвратных кредитов.

Конечно, экспорт энергосырьевых ресурсов ещё на многие десятилетия останется, видимо, основой всей нашей системы внешнеэкономических связей. В этом нет ничего нездорового. Он обеспечивает гарантированный доход. А если ещё в результате политики модернизации, диверсификации экспорта в пользу продукции обрабатывающей промышленности и разносторонней государственной поддержки экспортёров мы сумеем добиться конкурентных позиций в мире, некоторое неравновесие в системе наших внешних связей, скорее всего, удастся выправить.

Сложное положение с импортом. В результате чрезмерной открытости российской экономики в последние 20 лет, наша импортная зависимость по продовольствию, ряду ведущих отраслей машиностроения, электронике, приборостроению, информационным системам, фармацевтике и др. далеко превзошла признанный в мире порог безопасности. Представляется, что настало время ограниченного, умеренного протекционизма, чтобы удержать за своими производителями отечественный рынок там, где это возможно и целесообразно. Это включает в себя такие меры, как соответствующие выборочные таможенные тарифы и квоты; осторожную девальвацию рубля; поощрение не импорта, а прямых иностранных инвестиций, особенно с целью импортозамещения; субсидирование сельского хозяйства, хотя бы в масштабах, сопоставимых с тем, что принято сейчас на За-

паде, и, конечно, государственную поддержку тех отечественных отраслей, особенно в машиностроении, которые смогут со временем заменить сейчас незаменимый импорт.

Нуждается в серьёзных изменениях и наша валютно-финансовая политика. Это прекращение практики размещения государственных доходов в низкопроцентных иностранных ценных бумагах; восстановление обязательной продажи основной части валютных поступлений за рубли; прямое государственное регулирование частной заёмной практики и оттока отечественных капиталов за рубеж и т.д.

Необходимо также признать, что в сложившихся условиях вступление России в ВТО нецелесообразно. По экспорту оно даст эффект вряд ли больше 2-3 млрд долл. в год, зато поставит под угрозу само существование не только многих потребительских отраслей производства, но и технически наиболее перспективной нашей обрабатывающей промышленности, составляющей основу планов модернизации. Думается, отсрочка на 10-15 лет нашего вступления была бы только полезна, если мы всерьёз займёмся подготовкой нашей экономики к новым, вероятно, ещё более жёстким условиям конкуренции. Показательно, что Китай потратил примерно 15-20 лет на подготовку к вступлению в ВТО, предварительно завоевав американский и европейский рынки своей продукцией.

Восточная Сибирь и Дальний Восток

Стратегия модернизации России не может не учитывать демографические и территориальные проблемы страны. Сокращение российского народонаселения вряд ли может быть преодолено только мерами по повышению рождаемости и

снижению смертности, без самой серьёзной организованной иммиграции, в особенности в районы за Уралом. Может быть, этот вопрос не будет сверхактуальным ещё несколько десятилетий. Но вот проблему назревающего экономического отложения (а то и возможного формального отделения) этих районов необходимо решать уже сейчас, пока оно не стало ещё необратимым.

Очевидно одно: освоение ни Восточной Сибири, ни Дальнего Востока невозможно на основе только рыночных отношений. У частного капитала может быть и хватит средств (но и то только с государственным участием) на один-два трубопровода из этих районов за рубеж, на освоение нескольких месторождений полезных ископаемых (но вряд ли, скажем, на такое месторождение, как Удокан), на постепенное расширение регионального потребительского рынка. Но на переселенческие и иммиграционные меры, на освоение гигантских новых территорий без всякого расчёта на быструю прибыль у частного капитала в наших условиях не хватит сил (возможно, никогда). И государственное участие в решении этой огромнейшей проблемы, от которой (без всякого преувеличения) зависит будущее России со всеми её традиционными территориями, есть самый насущный императив всего процесса модернизации и соответствующей структурной политики страны.

* * *

Задача модернизации России вставала в нашей истории уже не раз. И она неизменно требовала радикальных перемен во всём её общественном устройстве (начиная от попыток создания местного самоуправления при Иване Грозном и кончая всем этим периодом мучительных судорог страны после 1917 г.).

Принципы нынешнего модернизационного прорыва провозглашены достаточно недвусмысленно, важнейшим из которых является дальнейшая демократизация всей российской общественной жизни: «свобода лучше, чем несвобода». Разработана система достаточно понятных экономических ориентиров, включая упор на инвестиции, инновации, инфраструктуру, информатику, интеллект.

И всё-таки, думается, достаточно чёткого ответа на главный вопрос пока нет. Как? Какие сдвиги должны быть обеспечены в административно-политической сфере, в структурной политике государства, во взаимоотношениях государства и общества, государства и бизнеса, в социальной системе страны, каковы должны быть стабильные правила игры на российском рынке, что делать с коррупцией, каковы будут политические и экономические отношения России с дальним и ближним зарубежьем? Наконец, какова должна быть новая самоидентичность России и отношение её граждан к самим себе и к своей стране?

Вопрос «как?», таким образом, не может не охватывать менталитет (мировоззрение) как руководства страны, так и её жителей. Нельзя не видеть, что задача радикальной модернизации («второй индустриализации») требует серьёзнейших перемен в менталитете общества. Возможны ли и, более того, вероятны ли они в реальности – от этого, похоже, будет зависеть успех (или неуспех) всей стратегии новой модернизации России.

Job satisfaction and its relationship with other types of employee satisfaction at companies in Russia

Prof. Larisa Smirnykh

Higher School of Economics, Russia

Professor of Labour Economics and Population Chair, deputy director of the Laboratory of Labor Market Studies in the Higher School of Economics (Moscow). The areas of her research interests include labor mobility, wage differentials, non-standard employment and job satisfaction.

Email: lsmirnykh@hse.ru

Summary

On data from Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS) for 2002 - 2007 are analyzed employee satisfactions at Russian enterprises. We evaluated the level and dynamics of job satisfaction, wages, conditions of employment and professional growth. The results show that all types of employee satisfaction weakly correlated with each other, depend on various factors, and differ in the level and dynamics.

Zusammenfassung

Auf Daten aus der russischen Haushaltsbefragung über ökonomische Situation und Gesundheit (RLMS) für 2002 bis 2007 ist Mitarbeiterzufriedenheit bei russischen Unternehmen analysiert. Wir bewerten das Niveau und die Dynamik der Zufriedenheit am Arbeitsplatz, Löhne, Arbeitsbedingungen- und berufliche Entwicklungszufriedenheit. Die Ergebnisse zeigen, dass alle Arten von Mitarbeiterzufriedenheit schwach miteinander korrelieren, sind von verschiedenen Faktoren abhängen, und unterscheiden sich in der Ebene und Dynamik.

Introduction

Job satisfaction has long attracted attention of researchers and experts. It has to be noted, though, that the relevance of job satisfaction research has grown over the decade.

The concept of job satisfaction was first developed within industrial sociology and psychology (Blauner, 1964; Herzberg et al., 1957) as well as organizational behavior research (Spector, 1997), later appearing in works of economists who established it as a new field of research in economy (Hamermesh, 1977; Freeman, 1979; Borjas, 1979). Regardless of the traditional lack of trust that economists have for subjective and behavioural variables it has been proved that job satisfaction variable is

a good indicator of objective and subjective characteristics of conditions of employment (work environment), it influences job termination and can be used to forecast job search and job mobility in the labour market.

At the same time the issue of job satisfaction has been increasingly relevant for experts in business (organizations) who need to enhance productivity, reduce labour flow etc. So there has been attention to this issue from all sides and as a result the number of research in this field has grown.

Nevertheless, it is still to be revealed how general job satisfaction depends on satisfaction with separate job conditions and circumstances. For instance, how it is connected to satisfaction with job conditions,

promotion opportunities and salary. Whether the aspects listed above are relatively independent or interconnected and each influences the general level of job satisfaction. Besides, it has to be established whether we can increase general job satisfaction by increasing satisfaction with one of the aspects.

It is also important to know which factors influence satisfaction with a particular type of employee satisfaction. If the factors that explain job satisfaction are equally significant for other types of satisfaction, we shall be able to conclude that there is a connection between all types of employee satisfaction at a working place. Whether this is true, still needs to be determined.

The following article reports the results of a survey we completed with an aim to answer the questions posed above.

Methodology

The survey was based on The Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS) of 2002 – 2007, which satisfies the requirements of quantitative analysis the most and allows analysing socioeconomic characteristics of individual heterogeneity as well as one's working conditions. The measured variables were four types of employee job satisfaction: job satisfaction, satisfaction with conditions of employment, promotion opportunities and salary. These variables were constructed basing on a RLMS questionnaire: «How satisfied or dissatisfied are you ... With your job in general (working conditions, promotion opportunities, salary)? ». The answers to these questions given basing of the 1-5 ordinal scale and contained in the RLMS database for the whole period in question (2002-2007) were recoded to assist interpretation: 1 = completely dissatisfied, 5 = fully satisfied.

The subject of research were individuals of active working age (from 16 to 60 (55 for women) years), who were surveyed for at least two years and at the time of the current research were employed by a “company, organization, collective farm, co-operative farm, co-operative society” (that is were employed in some kind of an enterprise). Age limits were imposed to remove the influence of factors not connected with labour activity but rather post-retirement motivation. We also left out of the survey individuals of active working age who only started their employment at the time the research began or was almost over, were self employed or active in farming, worked for a type of an enterprise other than listed above, were temporarily unemployed for various reasons, were retired, handicapped or students. Such limitations allowed achieving a more homogeneous selection. The total size of the selection over the years amounted to 19402 observations.

Explanatory variables were the ones, describing socio-demographic characteristics of workers (gender, age, record of service, marital status etc.), conditions of employment (hazardous or harmful working environment, duration of a work week and day, delays in payment, leaves without salary, barter payments, forced reduction of working day and payment, discounted salary, contracts and social benefits of various kinds, computerised workplace, professional training, promotion opportunities, stand of supervision etc), relationships with colleagues at work and management of a company, labor market situation (unemployment rate, workload per each position, regional average income per capita), place of residence.

Results and Interpretation

It has been established that between 2002 and 2007 average job satisfaction grew and employment conditions satisfaction among

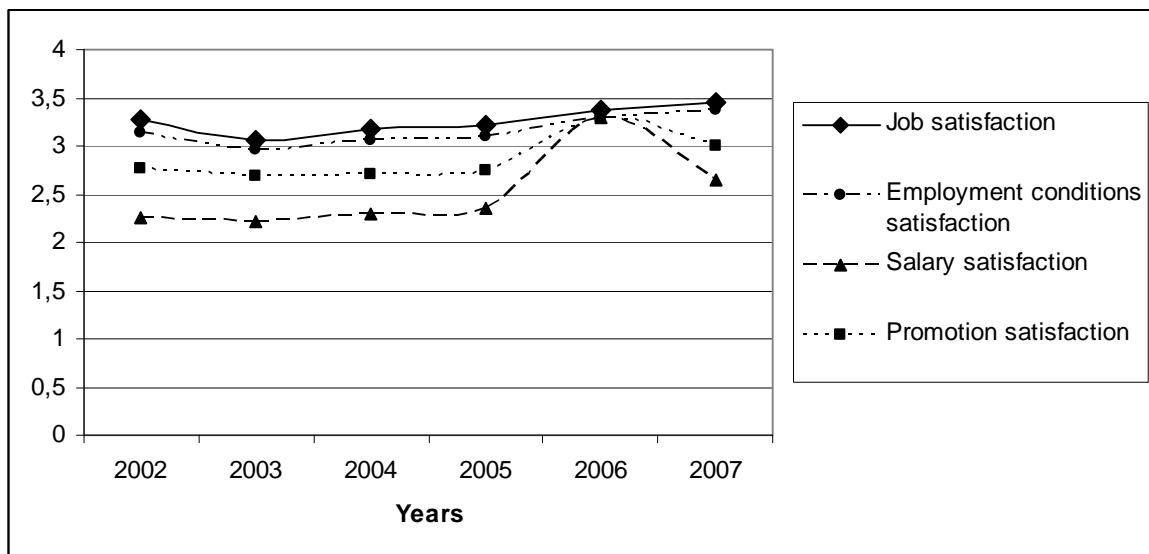
individuals active in corporate economy grew as well. At the same time corporate workforce were considerably less satisfied with promotion and salary.

Table 1. Average satisfaction, 2002-2007

Years	Job satisfaction	Employment conditions satisfaction	Salary satisfaction	Promotion satisfaction
2002	3,28	3,13	2,25	2,76
2003	3,06	2,96	2,22	2,68
2004	3,17	3,06	2,29	2,70
2005	3,21	3,09	2,35	2,74
2006	3,38	3,29	3,29	3,29
2007	3,46	3,38	2,64	3,00
Total	3,28	3,17	2,55	2,89

Average salary satisfaction remained the lowest (2.55) for the whole period. Other parameters in the order of ascending were: promotion satisfaction (2.89), employment conditions satisfaction (3.17) and at the very “top” – job satisfaction (3.28). So, job satisfaction was higher throughout the whole period and was clearly separated from other types of employee satisfaction.

The four parameters in question had different dynamics of fluctuations. Job satisfaction and employment conditions satisfaction in general grew steadily whereas salary satisfaction and promotion satisfaction dropped abruptly in 2007 after a steady increase in 2003-2006 (pic.1).

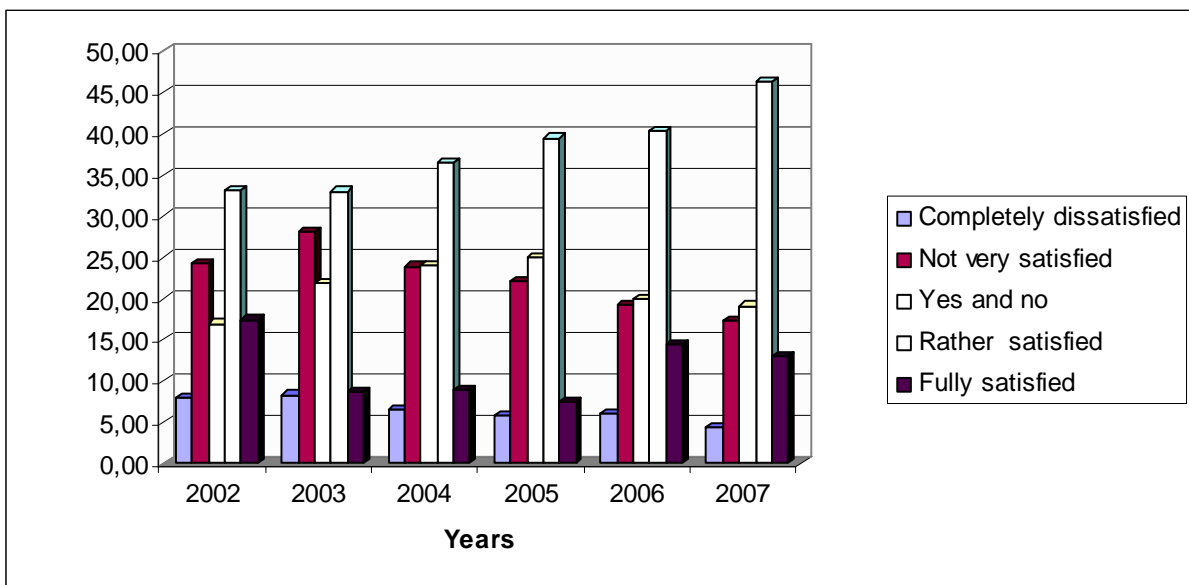


Picture 1. Average employee satisfaction, 2002-2007

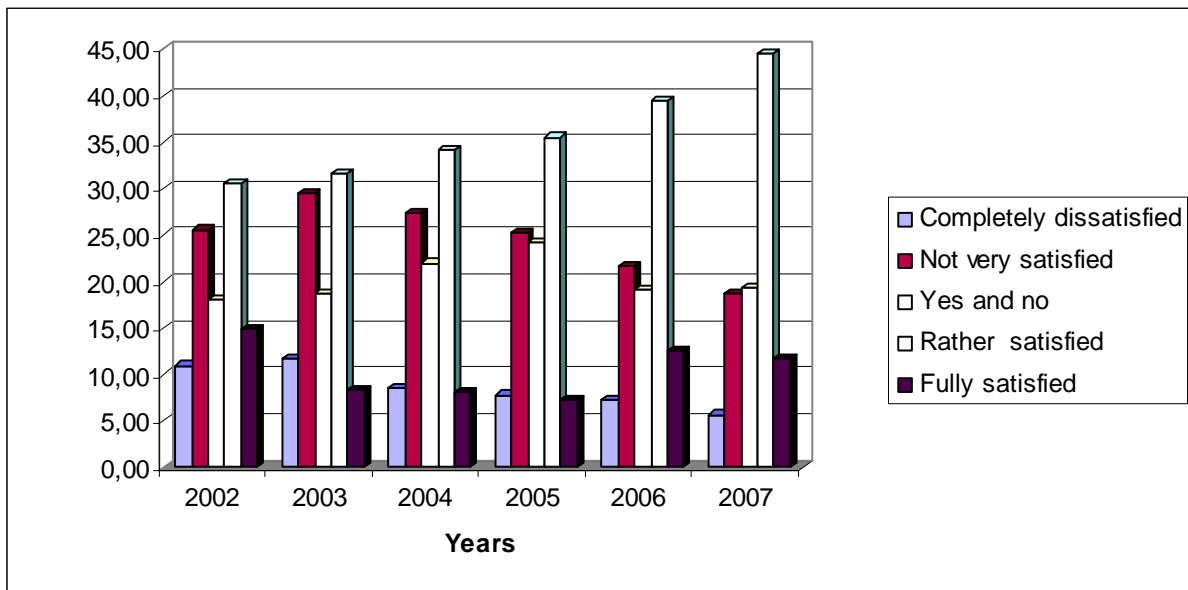
Regardless of difference in levels and dynamics of development there is a tight connection between aspects of satisfaction. Most of all job satisfaction is connected with employment conditions (0.67) and considerably less with salary satisfaction (0.54). Relatively weak connection between job satisfaction and salary satisfaction totally complies with other research (Clark 2001) showing that salary increase does not always lead to the increase of job satisfaction.

Moreover, salary satisfaction is tightly connected with promotion satisfaction (0.58) and employment conditions satisfaction (0.57). One of explanations is that promotion, leading to salary increase and employment conditions improvement add to the increase of satisfaction not only with promotion and employment conditions but also with salary.

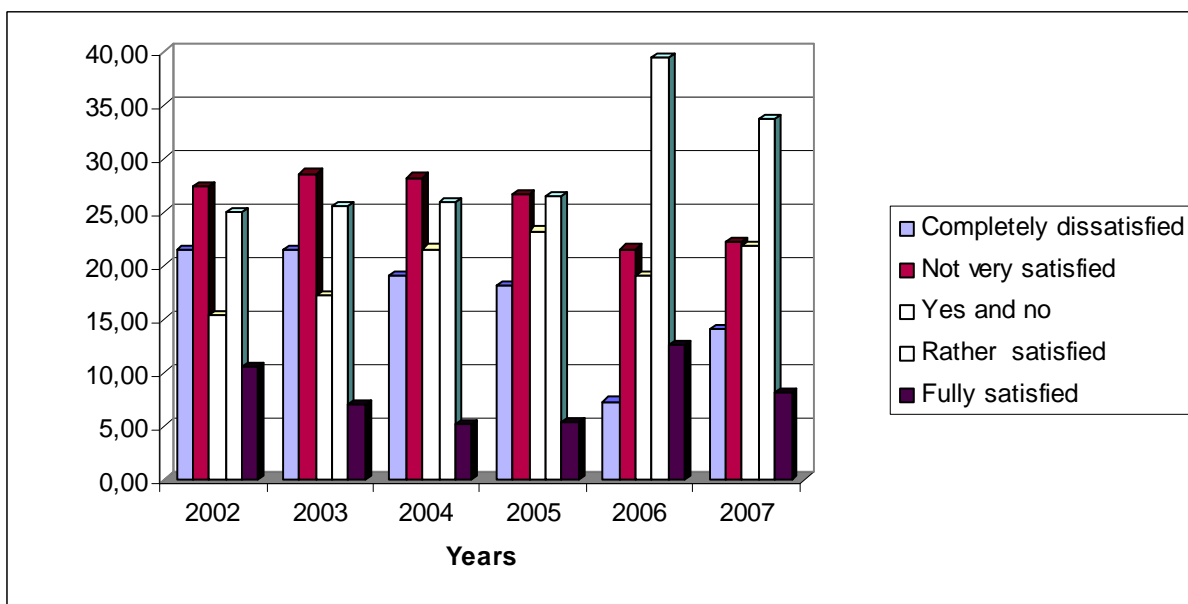
At the same time, workforce is rather heterogeneous as regards their assessment of satisfaction with job, employment conditions, promotion opportunities and salary. (pic. 2-5). The share of employees who were “almost satisfied” was the largest and kept growing whereas the share of the ones who were “not quite satisfied” was mainly decreasing. It is interesting to note that situation with salary satisfaction and promotion satisfaction was the opposite during the whole period: the share of employees with negative assessment (“not satisfied at all” and “not quite satisfied”) was the largest and the share of employees with positive assessment (“almost satisfied”) was either equal (promotion opportunities) or considerably lower (salary).



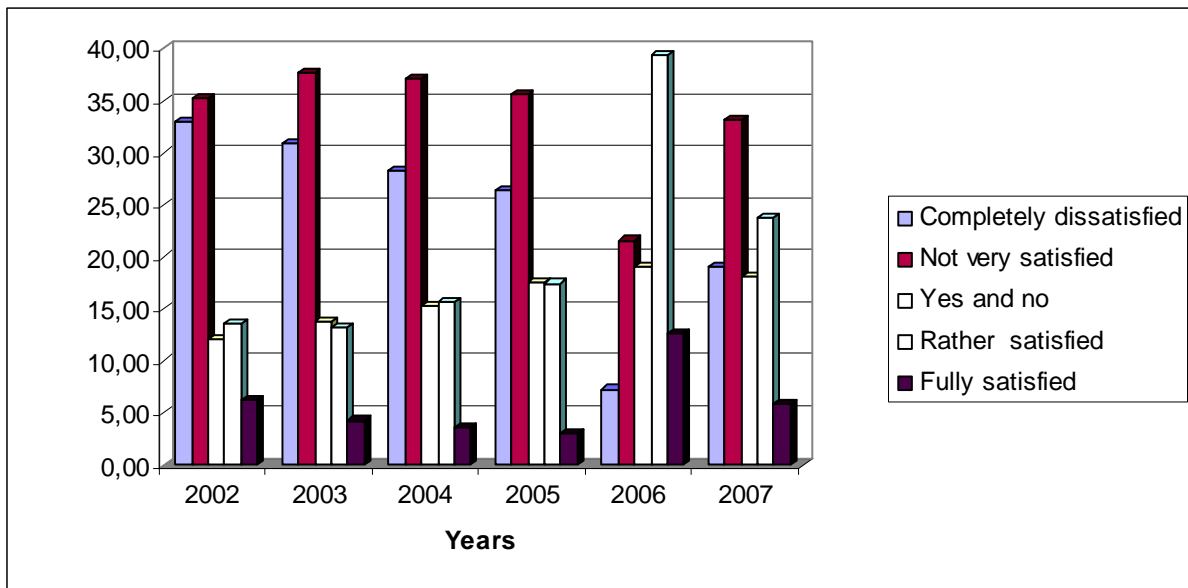
Picture 2. Levels of job satisfaction



Picture 3. Levels of employment conditions satisfaction



Picture 4. Levels of satisfaction with promotion opportunities



Picture 5. Levels of salary satisfaction

Answers in the survey were especially heterogeneous as regards the level of satisfaction with promotion opportunities. Which means that promotion is not equally available to all employees. Besides, it demonstrates that a considerable number of employees are interested in promotion and are not satisfied when they cannot achieve that.

To show reasons (determiners) and explain what influences job satisfaction, employment conditions satisfaction, promotion opportunities satisfaction and salary satisfaction we carried out a calculation based on Ordered probit regression. This allowed to find out determiners which influence greatly satisfaction on the whole and each aspect of employee satisfaction. Due to the lack of several variables crucial in the analysis we were only able to make estimation for 2006-2007 and the selection was as large as 7995 observations.

It was established in the survey that long serving record at the same place equally negatively influences all types of satisfaction. In other words, senior workers of corporate sector with a longer serving record

at the same company are less satisfied with all aspects of their employment (conditions, salary, and promotion) and the job in general as compared to junior employees who have just started their career at the company.

All types of satisfaction are negatively influenced by salary reduction and (or) the reduction of working hours that were not done in agreement with the employee. So, the mechanism of adjustment of employment widely used by companies in Russia not only negatively influences salary satisfaction and employment conditions satisfaction, but also job satisfaction in general.

Satisfaction of all types becomes lower if employees do not trust the management of the company (organisation). Which means that job satisfaction, employment conditions satisfaction, promotion and salary satisfaction could be improved if a company (organization) management paid more attention to the trust their employees have for them and worked to regain it. More transparent financial reporting, where the connection between results of work and payment could be clearly seen,

as well as clear promotion policies could be of assistance in such a case.

It is not only the relationship at work that influenced all types of satisfaction, but also household financial problems. Worse financial status of a family leads to reduction in family consumption, for individuals employed in corporate sector it means that in this sector in Russian labour market there are employment positions, which do not guarantee stable consumption even when filled. Occupying such a position does not ensure improvement of a family financial status, moreover can lead to its decrease. As is shown in a cross-country comparison Russia has the lowest level of job satisfaction (Monusova, 2007), so if the above mentioned segment remains as is in Russian labour market this also may hinder job satisfaction growth in future.

Another factor that has an important negative influence over all types of employee satisfaction is the "usefulness of the work for the society". The employees, who believe that their work is valuable for the society, are less satisfied with all aspects of their employment than those who do work which they consider of less social importance. So, the expectations of the employees who do more socially important work are much higher than the real feedback. If such employees are active in "bad" positions, this makes the prospects of job satisfaction growth even more limited.

All types of employee satisfaction are positively influenced by promotion and being appointed at a more responsible position. Employees, who have been promoted, are not only more satisfied with their salary, career growth and employment conditions but job in general. If such promotion were available to the majority of employees this would definitely add to the general growth of employee satisfaction.

However, there is a number of factors which are only relevant when dealing with particular types of employee satisfaction. For instance, unemployment rate in the region negatively influences employment conditions satisfaction and promotion satisfaction. This can be accounted for by the fact that high unemployment leads to longer working week and employees active in corporate sector have to make more effort to keep their positions which negatively influences their satisfaction with employment conditions. At that, official contracts between the employees and employers only make it worse and are negatively viewed by employees. Besides, when unemployment is high, employees reduce their investment in improving working environment and employee training which also causes lower employment conditions satisfaction of the employees. Considering that high unemployment rate is characteristic of the regions relatively distant from the centre of the country, we shall conclude that low level of employment conditions satisfaction is typical for those depressed regions.

There was registered growth in employment conditions satisfaction if employees are active in companies which provide various social bonuses (pay for leaves, sick leaves, medical treatment, meals, provide for child allowances, transportation fees etc). Due to the fact that a lot of social benefits are connected to consolidated social tax they are, in a way, mandatory for companies of corporate sector. At that, for employees the most positively significant are the benefits that are beyond the "mandatory social package" (transport fees, rent reimbursement, loans and credits etc).

Regardless of the fact that the rate of unemployment is connected with workload per position, tension in the market that was calculated basing on registered unemployment does not hold a considerable influ-

ence over employment conditions satisfaction and only influences job satisfaction on the whole. The more workload per vacancy there is the stronger is the tension in the market and the less chances the workforce have to find a new job or improve employment conditions through change of job. At the same time, there are fewer chances for employees to find secondary and (or) casual employment. Though, the employees who have casual employment make negative judgment about their employment conditions at the main workplace and have a low level of satisfaction with employment conditions as well as with the job in general.

The factor which only significantly influences salary and promotion satisfaction is the gender of employees. Men less than women are satisfied with their career growth and level of salary. Regardless of the fact that woman in Russia are paid 70% of what men are (Oshepkov, 2006), the share of men who are not satisfied with their career and salary is higher than the corresponding share of women.

Since the major factor influencing the gap in salary between genders is that the breakdown of men and women in economic sectors and qualification groups is uneven, it may account for the difference in salary and promotion satisfaction.

It should be noted here that better education in recent years did not lead to the increase of salary satisfaction. Employees with higher education are less satisfied with their salary than less qualified staff. This may be due to the fact that the higher salary that was guaranteed once by a college degree is not as high now as it used to be. Such a decrease can be explained by the fact that the market is oversaturated with specialists with a higher education diploma and their knowledge and skills do not fully comply with what is required in the market today.

It is a known fact that the employment pattern varies greatly in different regions of Russia. In the regions where the level of per capita gross regional product is higher (the rich regions) there should be a higher share of well paid jobs and average salary. As a result, in "rich" regions salary satisfaction should also be higher than in relatively "poor" regions. However, as our analysis shows in the regions with high per capita gross regional product (the "rich" regions) salary satisfaction is lower than in "poor" regions. One of explanations is the compensating nature of salary. In other words, employees have a higher salary to compensate for low life expectancy, bad ecology, poor medical services, colder climate etc. As a result, connection between salary and results of activity becomes weaker which negatively influences satisfaction with work they have done.

Conclusion

The results of this survey reveal reasons for dissatisfaction with job, salary, employment conditions and promotion basing on the assumption that these are interconnected.

It has been established that job satisfaction is tightly connected with employment conditions satisfaction but does not correlate strongly with other types of employee satisfaction (salary, promotion). Dynamics and average levels of all types of satisfaction differ and imply heterogeneity of opinions when employees assess them.

The analysis we carried out allows concluding that job satisfaction is not an umbrella index covering all other aspects of satisfaction. Factors, influencing job satisfaction are often insignificant for other types of employee satisfaction and vice versa.

Basing on the results of our survey there can be made a few general recommendations regarding company (organization)

personnel policy. Firstly, when assessing employee satisfaction in a company all questions, regarding types of satisfaction should be posed separately and clearly defined, as regards particular employee satisfaction or dissatisfaction. Secondly, bearing in mind that the weaker aspects decreasing employee satisfaction are limited promotion opportunities and salary increase prospects, we believe that personal career development plans could improve the situation. Thirdly, lack of trust for the management and colleagues, which nega-

tively influences all types of employee satisfaction, leads us to believe that styles and methods of employee management should be updated. In particular, if the management modified the working environment so that to demonstrate to employees that they are appreciated and will be assisted in their efforts rather than punished for mistakes, that their ability to take responsibility is appreciated and welcome, all this would increase social value of one's work. This would positively influence all types of employee satisfaction at work.

Literatur

1. Blauner R., 1964. *Alienation and Freedom: The Factory Worker and His Industry*. Chicago: University of Chicago Press.
2. Borjas G., 1979. Job Satisfaction, Wages and Unions, *Journal of Human Resources*, 14, 21-40.
3. Clark 2001 Clark A. E., 2001. What Really Matters In a Job? Hedonic Measurement Using Quit Data. *Labour Economics* 8(2): 223-242.
4. Freeman R. B., 1979. Job Satisfaction as an Economic Variable. *American Economic Review* 68, 135-141.
5. Hamermesh D., 1977. Economic aspects of job satisfaction, in *Essays in Labor Market Analysis*, edited by Ashenfelter O and Oates W, Toronto: John Wiley&Son.
6. Herzberg F., B. Mausner and B. Snyderman, 1957. *The Motivation to Work*. New York, John Wiley.
7. Monusova G. Are Russian employees satisfied with their work? / LIRT Report, HSE , 2008 // lirt.hse.ru/news/1165727.html.
8. Oshepkov A.U. Gender differences in payment in Russia // Preprint WP 3/2006/09. Labour market issues, HSE, 2006.
9. Spector P. E., 1997. *Job Satisfaction: Application, Assessment, Causes, and Consequences*. London, Sage.

Agricultural tendencies after the changes in Central-Europe – evaluation of Hungary’s transition modell

Laszlo Vasa

PhD, MBA, associate professor, professor honoris causa
Szent Istvan University (Hungary), School of Economics and Social Sciences
Institute of Regional Economics and Rural Development
H-2103 Gödöllő, Páter K. u. 1. vasa.laszlo@gtk.szie.hu

Summary

In this paper the structural changes of Central and East European and Hungarian agriculture caused by the political turnover of 1989-1990 are surveyed. The countries of Central Europe form "the lands between" both in their geography and in their patterns of long-term economic development. It is shown that the demolition of the former co-operatives caused the emergence of small farms which are now the main form of farms dominating Hungarian agriculture. The restructuring caused many disadvantages and the system itself is still changing. After 1990 the EU accession was the largest transformation. As a result, a new agricultural policy was introduced; the current structure has many malfunctions, including inefficient land size, lack of capital and up-to-date technology.

Zusammenfassung

In diesem Artikel analysiere ich die durch die politische Umwandlung nach 1989-1990 verursachten strukturellen Veränderungen in Zentral und Osteuropa, mit speziellem Fokus auf Ungarn. Wegen ihrer Charakteristik und Wirtschaftsentwicklung betrachten wir diese zentraleuropäischen Länder als „Zwischenländer“. Es wird dargestellt, dass der Abbau von landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften die erhöhte Nummer von kleineren Betrieben verursachten die heutzutage in der ungarischen Landwirtschaft dominierend sind. Die Umwandlung rufte viele Nachteile hervor und das System wechselt sich ständig. Nach der Umwandlung in 1990 der EU Beitritt war der größte Wechsel in Wirtschaft und Gesellschaft. Als Ergebnis, eine neue Agrarpolitik wurde eingeführt; aber die derzeitige Struktur hat auch viele Problemen, z.B. Landwirtschaften mit niedriger Wirksamkeit, fehlendes Kapital und rückständige Modernisierung.

Introduction

Over fifteen years have elapsed since the transition from the centrally planned economic system started in the early 1990's. During this time agricultural and rural areas of Central and Eastern Europe have undergone profound structural changes with wide variations in the degree of transformation and in the rate of success in creating a competitive market and private

ownership based food and agricultural system. By becoming member of the European Union the „transition” in its traditional interpretation has been concluded in ten of the Central East European countries. The transition to market based agriculture, however, is far from completion in Southern and Eastern Europe and especially in the CIS countries. (Csáki, 2008)

The events of 1989 mark the fourth major shock in the economic life of Central Europe in the past one hundred years. The first came in the late nineteenth century as the uneven spread of modern economic growth through the Habsburg Empire uprooted traditional agrarian societies. World War I and the dismemberment of the Habsburg Monarchy brought the second shock by disrupting the economic unity of the lands under Habsburg rule. World War II and the Cold War provided the third and perhaps most devastating shock by dividing Europe in half through the heart of "the lands between." (Good, 1992) In all cases, the transition periods were painful and difficult because of economic rigidities, social conflict, and political instability.

First of all we have to examine the transition in Central Europe in light of its long-term, on-going transformation from a collection of agrarian societies under dynastic rule to modern industrialized societies within the European states system. Over the past two centuries, Western European countries achieved modern economic growth with mixed capitalist economic systems and high levels of integration into

the world economy. In contrast, nineteenth-century Russia and its twentieth-century successor, the Soviet Union, experienced delayed economic development with fragile or non-existent capitalist institutions and only weak international economic links. The countries of Central Europe form "the lands between" both in their geography and in their patterns of long-term economic development. Austria (and pre-1939 Czechoslovakia) followed more closely the Western European path, Bulgaria and Romania adhered more closely to the Russian and Soviet pattern, while Hungary, Yugoslavia, and Poland fell somewhere in the middle.

Transformational recession and depression in the agriculture of the CEE countries

As a result of the change in the production structure agriculture became the biggest loser. The process – the loss of share of agriculture in GDP – lasted several decades in Western-Europe, but only 2-3 years in the CEE region (Table 1.)

Table 1.: The share of agriculture in GDP and employment an selected CEE countries (%)

	In GDP			In employment		
	1991	1995	2006	1990	1995	2006
Bulgaria	...	15.3	9.3	28.5	24.4	9.2
Czech Republic	...	5.0	3.0	11.8	6.6	4.0
Estonia	10.3	8.0	4.0	21.0	10.3	5.1
Poland	...	8.0	4.8	25.2	22.6	17.0
Latvia	16.0	9.0	3.8	20.0	18.5	12.5
Lithuania	13.8	11.4	5.7	25.7	23.8	14.7
Romania	...	16.0	14.3	38.0	13,5	12,7
Slovakia	6.1	5.9	3.8	13.5	9.2	4.9

Source: European Commission, 2007

The common features characterizing the transformational recession in the agriculture could be listed in the following way:

- The liberalization and the deregulation resulted in significant loss of markets, and declining inter-sectoral terms of trade.

- Decollectivisation and Privatization took place, but the agricultural structure remained unstable and the farm structure polarized. (partly large-scale farms and partly semi-subsistence farms functioned (Mathijs – Noev, 2002)
- Serious institutional problems (confusions of coordination) regarding first of all resource markets and commercial relations in the agribusiness hampered the institutional adjustment. Besides the bargaining power of farmers was very unfavorable.
- The fall in agricultural performance (output, investments, absolute volume) was drastic.
- The extensive transformation caused the fall in the share of animal husbandry. All these processes led to a smaller contribution of agriculture to the national output. According to Marcours (2002) the recession was caused by the institutional problems and the increase in the supports. Investments fell considerably (Csáki, 1994).

The rate of agricultural production still differs in the old and new member states. In the CEE countries the decline in the rate of agricultural production was caused not only by the rapid increase in the share of other sectors, but the decrease in the volume of agricultural production, too. In the agriculture the transformational recession is not followed by the growth of the sector. The transformational depression means: Countries with growing economic performance are not able to enhance their agricultural performance and form net fixed asset accumulation.

Effects of the transition on the Hungarian agriculture

Hungary is a small country in Central Europe; its territory is 93,000 km². Con-

sidering land use, approximately 6,3 million ha is used for agriculture and related activities, of which 4,5 million ha is arable and a further 1,8 million ha is for other agricultural activities including forestry. The total population is 10 million, of which 2 million people live in the capital Budapest, which, is the greatest food market within the country. Around 8% of the employees work in agriculture producing 4.5% of the total GDP of the country. The total share of agriculture (including the food and processing industry) in the national GDP is 8%.

The 1990s brought very important transformations in the agricultural economy of the post-communist countries of Central Europe. Privatization, re-establishment of ownership, universal accessibility of production means, as well as a number of other socio-economic processes and phenomena changed the reality, in which agriculture functioned till then. This was the result of the passage of the countries of Central Europe from the centrally managed economy to the market economy, and the preparation, followed by the accession, to the European Union.

The transformations of agriculture had very different character in individual countries, just like the levels of development and the degrees of “socialization” were different. Yet, the basic economic processes and phenomena of the period of transformation appear to be similar. The fundamental purpose of the present paper is to define the directions and effects of the ownership changes, which took place in the farming sector in the period of economic transformation. The effect of the post-war agricultural reforms and of the central steering of agricultural economy before 1990 was nationalization or “socialization” of agriculture and marginalization of significance of private property. After the “iron curtain” fell and the socio-economic transformations were set in mo-

tion, the significance of private property increased again, which entailed a number of other phenomena in agricultural economy.

Historical overview of the transition

Until 1945 large estates dominated the sector and beside them smallholders existed. In 1945 the arable area of the former big estates was split up and distributed among the people of the villages. Thus, until 1949 agricultural producers were only the smallholders in Hungary. When the communist party took over the power in 1949 the first wave of „co-operativization” took place. Later, as a result of the 1956 revolution cooperatives were demolished. Between 1959 and 1961 a second wave of co-operativization took place. Then, between 1961 and 1990 the sector was dominated by co-operatives. The re-establishment of the market economy started in 1990 in Hungary. The first freely elected government made several attempts to demolish the co-operatives. These efforts have resulted in a farming structure mainly consisting of very small family farms (Buday-Santha, 2001). The success of the former Hungarian agriculture dominated by co-operatives was based on the following structural elements after 1961:

- Every co-operative farmed a large arable area, approximately 600-2000 ha, or even more.
- The technology was adjusted to the size of the farmed land. This technology was the same as the leading technology of the world, introduced in Hungary with some delay.
- A new concept of "household farming" was also set up in the country. This meant, that the members of the co-operatives, besides working in the cooperative, also had a tiny arable land to farm on their own, and in this way they all became

(very) smallholders. This concept had been unknown in any other socialist country.

Any ways of successful co-operation existed between the big farms, i.e. co-operatives, and the smallholders, i.e. household farming. The structure of corn/pig production may be mentioned as an example. The technology of the co-operatives was very appropriate for mass production, thus corn was produced by the co-operatives. At the same time, as animal husbandry requires more care, it was carried out by the household farms. The manpower superfluous in agriculture was utilized by the industrial activities of the cooperatives, such as building and construction, or small clothes factories, etc., which were called "sideline" activities of the co-operative.

The coalition coming into power after the free elections in 1990 opposed the existence of the cooperatives on an ideological basis. Two legal ways were found to demolish them. The Parliament accepted a law, which allowed the members of the co-operatives to quit before a given deadline. As not enough members did so, the deadline was then extended several times. The same law required that the properties, including e.g. machinery, of the cooperatives must be "nominated", i.e. assigned to the members. If a member quitted the co-op, the property automatically became his/her private property. A very bad side-effect of this process was that complete sets of machines and tools, which had had a special practical value exactly because of their completeness, were split up, and distributed among several owners of small new farms who were not obligated to help each other. Thus the machinery sets lost their effectiveness, as none of the small new farms owned a complete technology then. At that time any kind of self-organized co-operation was unimaginable, because of the hostile atmosphere, and this applied to the common use of the machines, which

had been commonly owned and used formerly (Buday-Santha, 2001).

The second step to demolish the co-operatives was a so-called "Law of Recompensation". Many people had lost their properties during the communist's regime. This law entitled them or their inheritors to compensation for the loss. However, the formerly lost properties were not given back to the original owners. Instead, the state issued vouchers in a much smaller value than the value of the lost property, and the original owners were given these vouchers in proportion to the value of their lost property. The state offered stocks and land for these vouchers. All former big farms (co-operatives and state farms) were forced by the law to give up a certain portion of their land for this purpose. These lands were privatized in the subsequent winter seasons on special auctions. The compensation vouchers were used by way of payment in these auctions in their nominal value. A unit price was established for the land. Several optional values for the unit price were set in the law, and these options were used in the auctions in the following way. Each piece of land was offered by the representative of the state first for the highest optional value. If nobody wanted to pay this price for the land, then it was offered for the second highest value, etc. Most of the land was sold for the smallest possible value as the local people managed to make agreements among themselves. Higher prices were achieved only when nonresidents appeared on the auction. This was not prohibited by the law, so it was possible for someone, who had lost a factory, to buy some farmland using the vouchers issued for the factory. As a result of these two laws, the co-operatives have lost a great part of their equipment and land. It should be underlined that the total value of the property offered in the compensation process was much less than the value of the compensa-

tion vouchers, which are still present on the stock market. The farms created on the land bought for compensation vouchers are usually too small for efficient farming. Furthermore, in many cases the new properties were too small for any agricultural activity. Many owners are not residents in the village, in the neighborhood of which the land is situated. These reasons explain the fact, that there are only 300,000 new farms, but there are 1,300,000 new land-owners. We may conclude that the structure of the farm property system has been drastically changed from a system dominated by big farms, to a set of small farms. There are two important negative consequences of this change. First, the credit worthiness of the small, badly equipped farms is practically zero. Therefore investments in agriculture drastically decreased. Thus the technology of farming has not been renewed in the appropriate time. This implies that the future competitiveness of Hungarian agriculture can be seriously damaged. The second consequence is more temporary. A lot of people considered the purchase of land as a capital investment. These people do not cultivate the land, although there is an obligation for cultivation. They simply report to the local agricultural office the cultivation as a fact, but do nothing. Therefore it is very difficult to get reliable data on the true size of the uncultivated area. It is surely not an overestimation to say that 500 thousand out of 6 million ha of arable land is left fallow. All these facts mean that the utilization of input materials, such as chemicals, has also decreased. Thus, the deterioration of the efficiency is much less obvious from the economic than from the technical point of view. From the environmental point of view the decreased level of chemical usage is advantageous. (Vizvari – Bacsı, 2003]

Simultaneously with political and economic changes in Hungary, the transfor-

mation of agriculture also began. The agricultural policy reforms were a part of a stabilization programme. The agricultural policy reforms contained three main elements: price liberalization and the cutting of agricultural subsidies; liberalization of foreign trade; and land reforms. The period from 1990 to 1999 can be divided into two phases: the first was the time of transformation (1990-1993) and the second, one of consolidation and solid recovery (1994-1999). The experience of agricultural policy during the transformation phase centered on building up the legal and institutional framework for the market economy.

The second, consolidation phase of agricultural policy has focused on three main problems. First, governments have tried to accelerate or to complete land reforms, and have attempted to consolidate land ownership relations, by amending land laws and co-operation laws. Second, they have stabilized the domestic agricultural market, by establishing a market regulation office, improving the activity of such institutions, and increasing production supports. Finally, steps have begun to harmonize the legal environment of agriculture to that of the EU. (Fertő, 2001)

The role of Hungarian agriculture in the economy

Before 1989, agriculture in Hungary, like other Eastern European countries, was characterized essentially by different types of distortions (Fertő, 1991). The structure of agricultural production exhibited extreme duality. The first group consisted of large scale farms: agricultural production co-operatives and state farms. In 1989 in Hungary there were about 1500 large-scale farms, which used 85 percent of the arable land. The average size of the area of large-

scale farms was about 5000 hectares. These each employed on average, 540 persons. At the other extreme were the small-scale private farms. The average area of the 1.4 million private farms was 0.62 of a hectare. The efficiency of this agricultural system was poor relative to industrial countries. The food processing, distribution and input supply was highly concentrated, characterized by pervasive state monopolies. Simultaneously with political and economic changes in Hungary, the transformation of agriculture also began. As a consequence of it, Hungarian agriculture is not significant already in the national economy; its role has gradually been decreasing since 1986. The performance of agriculture decreased, as shown by various economic indicators.

The proportion of agricultural employment in total employment during this time also declined (Table 2.). The reduction of employment's share in agriculture was dramatic between 1990- 1993, after that the proportion of employment has declined relatively slightly. At the end of the period agriculture's role in total active employment decreased below 6 percent, which ratio is close to the level of developed countries. The decrease however can be explained partly by the change of the methods in recording. The numbers in agricultural employment also declined dramatically, especially first years of transition. More than 700 thousand people were out of agriculture. In 2000 there were 252 thousand people worked in agriculture which amounts to about 26 percent of the 1990 level. The number of active earners has started to increase recent years, but the decline of number in agricultural employees has continued slightly.

Table 2. Employment in agriculture and related branches

Sector	1990	2000	2003	2009
National economy total (thousand)	4 795	3 849,1	3 921,9	3 781,9
Agriculture	818	234,0	199,7	163,5
Food industry	203	152,2	152,0	132,3
Forestry	45	17,7	15,5	12,3
Total	1 066	403,9	367,2	308,1
	Proportion (%)			
National economy total (thousand)	100,0	100,0	100,0	100,0
Agriculture	17,1	6,1	5,1	4,3
Food industry	4,2	4,0	3,9	3,5
Forestry	0,9	0,4	0,4	0,3
Total	22,2	10,5	9,4	8,1

Source: Central Statistical Office (2010)

In the behind of the process described above a similar change in agricultural production can be found. Agricultural GDP between 1990-1993 continuously declined by about 28 percent. The reduction of agricultural production exceeded the decrease of GDP. From 1994 to 1996 however there was larger increase in agricultural production than in total economy. After 1996 the growth of agricultural GDP has stopped, whereas the GDP has continued to grow.

It is paradoxical that the proportion of agri-food export in total export was able to remain above 20 percent during first part of this period, and moreover was actually enhanced in the critical years (1991-1992). In 1993 a smaller share of agricultural production reached exports, and since then the performance of agricultural export gradually has declined. After 1995 the role of agricultural exports has decreased significantly. It can be explained by rapid growth

in total export with stagnant agricultural exports. (Table 3.)

The value of agricultural trade fluctuated between 2 and 3 billion US dollar, and it was rather stagnant last years. However, after 1995 total exports has increased dynamically, consequently the share of agri-food export in total exports sharply decreased. Hungary signed an Association Agreement with European Union. Contrary to the expectation of trade theory, the share of the EU in total agricultural trade has fallen. But Hungary has a positive trade balance with EU, although it varies sharply from year to year. The trend of trade balance is decreasing in the nineties, but in every years exceeded 0.6 billion dollars. It must be noted that Hungary is only one country among Eastern European countries, which had positive agricultural trade balance continuously (regarding the whole agricultural trade).

Table 3. Hungarian agricultural sector in numbers

Year	Agriculture's role in...					Foreign trade balance, Billion HUF
	GDP	Consumption	Export	Investments	Employment	
	%					
1990	15,4	37,1	23,1	8,7	15,2	15,4
1995	5,9	32,4	22,0	..	8,0	227,6
2000	3,7	27,7	6,9	5,0	6,5	302,2
2001	3,8	27,7	7,5	6,2	6,3	374,8
2004	3,8	27,0	6,0	4,3	5,2	243,1
2009	4,3	25,1	4,5	3,6	4,1	256,6

Source: Central Statistical Office (2010)

Analysis: restructuring of agricultural structure

The system change (in 1989) was followed by a decline in the Hungarian economy for a decade. The national GDP reached the level of 1989 in 2000 at first (Table 4).

Even if the average of the 2004-2007 figures are considered, Table 5. still shows that the total output figure did not equal that preceding the regime change. In the

second half of the 1990s crop production reached rock bottom, but later recovered and shot straight up. However, animal husbandry appears in an unstoppable downward spiral. In the 1970s and 1980s there tended to be a 50-50 % output distribution between the main sectors, but subsequently this radically shifted toward crop production. Therefore, domestic demand for forage plants plummeted and caused severe sales problems.

Table 4.: Volume of production of the economic sectors, 1989 = 100 (%)

Year	National GDP	Gross production	
		Agriculture	Industry
1990	96.5	95.6	96.7
1993	81.7	64.8	78.1
1996	87.3	72.5	92.3
1999	99.9	70.9	127.4
2002	112.9	73.6	160.2
2005	128.7	79.1	195.6
2006	133.7	76.7	215.2

Source: Central Statistical Office, 2008

Table 5.: Agriculture gross output volume indices (1986-1990=100)

Period	Agricultural production	Crop production	Animal husbandry
1986-1990	100	100	100
1991-1995	73	76	70
1996-2000	70	75	65
2001-2003	74	81	66
2004-2007	83	104	58

Source: Central Statistical Office, 2008

Thanks to post-EU accession intervention procurement policies, those farmers producing cereals, oil, and protein crops (GOFR products) had a much bigger and guaranteed income. However, most of the 2004 area based subsidies were delayed until 2005, creating severe liquidity problems for the majority of farmers. Storage problems have largely been solved, but selling accumulated stock still poses great difficulties. On September 28, 2006 Hungary's intervention cereals stock was 5,616 million tons, most of which was maize (the latter constituting 80 % of the entire stock farmers that cut their stock numbers. Be of the EU-25 countries) (FVM, 2006).

While the positive effects of EU market regulations and good weather combined to benefit crop production, in the animal husbandry sector the enduring fifteen-year crisis worsened. Compared to the year prior to Hungarian EU accession, major stock species (excluding sheep) were smaller at

the end of 2006. It was mainly private between 2003 and 2006, the overall number of company farms raising cattle increased slightly, but 40 % of private farms gave up raising cattle. The number of company farms and co-operatives raising pigs increased by 14 %, whereas that of private farms decreased by 27 %. The number of company farms maintaining stocks remained largely stable, but 26 % of private entrepreneurs liquidated their stock. In post-accession Hungary only sheep stock somewhat increased. However, 7 % of private producers also gave up sheep farming. As expected, it was only those involved in sheep and beef husbandry whose positions were perceptibly improved by the CAP.

The spectacular change in the production structure was caused by significant decrease (almost 10 percentage point) in the share of animal husbandry. The development of the two main sectors rather differed, as Table 6. shows.

Table 6.: Distortion of the production structure – Switch towards extensive farming

	1998	2000	2002	2004	2006	2008
Plant production	51.4	55.8	51.4	49.9	56.1	64.0
Animal husbandry	48.6	44.2	48.6	50.1	43.9	36.0
Agricultural products in total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: Central Statistical Office, 2008

The number and distribution of registered corporations in agriculture changed radically in the period under scrutiny. Until 1989 the agricultural company system was characterized by a predominance of state farms and co-operatives. From 1990 to 2000, the total number of registered corporations grew by about six-fold. The corporation number rose at the different rates in the various company categories.

The category of (state) enterprise disappeared from 1996 owing to privatization.

The most dynamic growth was shown by business association forms, absent from agriculture before, such as limited liability and joint stock companies, making up about 40 percent of all agricultural corporations. The number of co-operatives increased continuously until 1995, but in the second half of decade their number fell by about 10 percent. Owing to the change of statistical accounting system the data about non-legal entity company are available only from 1995. During the last six years the number of non-legal entities company en-

hanced by about 27 percent. At the end of period analyzed the share of limited liability and non-legal entity companies has reached about 72 percent of the all registered companies. These types of company probably are mainly small- or medium scale farms.

The rapid growth of the number of agricultural companies and the radical decline of the number of agricultural workers led to a fundamental transformation in the size structure of agricultural companies. At the end of the eighties, approximately one-half of the agricultural organizations had more than 300 employees. This was mainly due to the fact that co-operatives performed many activities over and above their basic ones. More than 90 percent of the agricultural companies had a staff more than 50. (Central Statistical Office, 2010)

As a consequence of transformation the former extreme duality of the Hungarian agricultural systems has been moderated considerable. One can distinguish three main types of farms:

1. The first there are what might we might call industrial farms and co-operatives. They stem from former state farms (currently join-stock companies), co-operatives, newly established agricultural firms and they are mainly from the breakup of co-operatives into smaller units. The most corporations with above 50 employees belong to this category. The important characteristics of these farms are based on hired labour and hierarchical organizational structure. Despite transformation, these corporations have remained predominant in Hungarian agricultural structure. They use about 40 percent of agricultural land and they have more than 100 thousand employees. The average area of these corporations was 1332 hectares in 2000.

2. The second type is the private or family farm. They arise from: (1) the lands

from former co-operative members and state-farm employees; (2) beneficiaries by compensation; (3) members seceding from co-operatives with their land; and (4) a combination of the above. These farms are based on family labour (farmers and their family members) and some of them also employ full-time and seasonal hired labour. However it is difficult to determine the exact number of family farms. According to the last Agricultural Census (Central Statistical Office, 2000) there were 51 thousand private farms with above 10 hectares agricultural land. On the other hand the number of registered private farmers is markedly less. In 2000 the number of registered agricultural entrepreneurs was 26.6 thousand. Moreover one can assume that non-legal entity companies are also family farms. Similarly, most of the active corporations below 10 employees can be private farms as well. The number of registered private farms is about 30-32 thousand. The large- and medium size private farms used about 12 percent of the agricultural land in 1998.

3. The third group is the part-time farms, which plays a traditionally significant role in Hungarian agricultural structure. There are two main types of part-time farms. First, the agricultural households which produce basically for the markets. Some of them have specialized in particular commodities, e.g. pigs, fruits and vegetables. In 1997, 800 thousand people registered as primary producers. According to last Agricultural Census there were 832 thousand private farms below 10 hectares agricultural land. It can be assumed that they are part-time farms. The most of them produce marketable surplus. The survey's results by Szijjarto (1996) have shown that the 40 percent of part-time farms produce for the market, this proportion was two-third in the case of retired part-time farmers. The second group can be called subsistence part-time farms. They are about 1

million. Their main production goal is reducing of household's expenditure. However, some of subsistence part-time farms sell their products depending on their surplus, seasonally on the local market. The data of Hungarian Households Panel shows that between 1992-1994 the share of subsistence households increased from 34.4 percent to 44.4 percent (Speder, 1994). The growing role of subsistence is confirmed by some regional studies (Speder, 1997). However, a research by Laki (1996) has shown that in particular regions, surprisingly, agricultural production is not a part of survival strategy for rural unemployment.

Conclusions

The fundamental purpose of the ownership changes in the countries of Central Europe was transformation of the socialist sector towards the requirements of the modern market economy. The biggest changes took place in Hungary. The disadvantageous phenomenon, resulting from the ownership changes, was disintegration of the previous structures in agriculture, not accompanied by the emergence of the new forms. Thus, for instance, liquidation of the socialist cooperatives and state farms caused in many cases disrepair or complete destruction of farm buildings, infrastructure, equipment, livestock, irrigation systems, etc. Besides, in many cases the sales market collapsed, which forced many farmers to get directly involved in distribution and sale of agricultural products. This brought about a worsening of labour productivity. Many newly established farms with smaller acreages produce first of all for their own needs and do not constitute competition for the limited group of the truly commercial farms. They are doomed to marginalization and gradual decline. This concerns also some of the cooperative farms, established by the owners of small properties, devoid

of appropriate capital and experience. Members of such cooperatives frequently live in towns, far away from their property, and are thus only "loosely" tied to this property. The period of transformation in the agricultural economy of the countries of Central Europe resulted in the development of three fundamental forms of the ownership structure:

- the small-scale one, based primarily on family farms,
- the mixed one, based in part on family farms and on larger agricultural enterprises,
- the large-scale one, based mainly on the large farming enterprises.

Main features of the transformational depression in Hungary are:

Low agricultural productivity. The annual working unit (520 thousands AWU in 2005) producing the characteristically and essentially stagnating output approaches the values of Germany. The German agricultural output is, though, more than six times higher than the Hungarian value. In spite of the fact that the number of the Hungarian AWU might be overestimated the low productivity counts as a central problem of the transition. It is based on the already mentioned fundamental structural distortions.

Investments keep declining. In spite of the increasing amount of support in the process of adaptation and the registered income growth, after accession the level of investments has dropped. The net accumulation in agriculture has been negative again since 2004. The more than 25 years of consuming our capital reserves has been continuing even after the country's accession to the EU

Unfavorable competitiveness. In relation to the above mentioned problems – especially to the institutional constraints of the adaptation – the competitiveness of the Hun-

garian agriculture has become unfavorable. On the one hand (also due to the declining external protection) the growing competitive import in the inner market limits the

national production. On the other hand the competitiveness of the export products is low. The net export is declining (Table 7.).

Table 7.: Hungarian agricultural balance of trade (billion HUF)

	2003	2004	2005	2006	2008
EU-15	147	79	30	0	-9
EU-9	28	4	-24	-18	-16
EU-24	175	83	6	-18	-15

Source: Based on Central Statistical Office, 2009.

Table 8.: Shares of agricultural export

	Percentage share of the total exports	Per hectare of utilized arable land (1000 EUR/ha)	Per agricultural work-unit (1000 EUR/AWU)
Belgium	8.2	14.5	310
Denmark	18.5	4.3	154
France	10.0	1.2	10
Ireland	8.4	1.6	64
Netherlands	13.6	20.2	242
Hungary	5.7	0.4	4

Source: Based on Central Statistical Office, 2009.

A particularly big challenge is caused by the real appreciation connected also with the Balassa-Samuelson effect that strongly brings to the surface the competitiveness problems of sectors with low productivity.

Unexploited possibilities. Parallel to the structural problems, the low competitiveness significant potential resources and potential market possibilities stay unused. Data of Table 8. show that either the share of agriculture in the total export or the export performance per hectare of utilized arable land or per agricultural work unit are far less than the values in the EU-15.

Long-lasting depression. The stagnation that followed the transformational decline has been lasting for more than a decade. As the structural efficiency problems (serving as a basis for the stagnation) still exist –

and it is a complex task to overcome them – the situation might last.

Depression and EU-adaptation. The EU-adaptation opens up basically new possibilities for the new Member States. It might offer chances to overcome the transformational depression. But the realization of this possibility is not automatic. Basic parts of the reality at the moment are the challenge of growing competitiveness, the continuous capital deterioration, and lack of net fixed assets accumulation – against the introduction of direct payments, the declining net export, the farming getting more and more extensive.

Furthermore, one should handle the followings as a challenge for the agricultural and rural policy due to the fact that the ad-

aptation hasn't been able to solve the problems of the depression automatically:

- (1) Up till now the agricultural policy was only capable of a surface treatment.
- (2) There is definitely no chance to reach the former production level (level of the 80s).
- (3) There is, however, need for structural transformation. Competitiveness has

to be enhanced. Change in productivity is required.

- (4) The agricultural policy has to focus on the structural transformation
- (5) Besides the net fixed asset accumulation could be regarded as an important prerequisite in order to overcome the depression.

Literatur

1. Buday-Sántha, A. (2001): Agrárpolitika-Vidékpolitika. A magyar agrárgazdaság és az Európai Unió (Agricultural policy – rural policy. Hungarian agriculture and the European Union, in Hungarian). Dialóg-Campus Publishing, Budapest-Pécs
2. Central Statistical Office (KSH) (Hungary), Agricultural Census, 2000, KSH Budapest
3. Central Statistical Office (KSH), Agricultural Production 2008, 2010. KSH Budapest
4. Csáki, Cs. (1994): Investment Priorities in Central and Eastern European Agriculture. In: SILVIS (ed.) (1994), pp. 64-78.
5. Csáki, Cs. (2008): Foreword. Agricultural economics and transition: What was expected, what we observed, the lessons learned. Proceedings of the IAAE- EAAE Seminar. Corvinus University of Budapest, Hungary.
6. European Commission (2006): Agriculture in the European Union – Statistical and Economic Information 2005. Brussels
7. Fertő, I. (2003): Rural Development and Transition in Hungarian Agriculture. workshop 'European Rural Development: Problems, Chances, Research Needs' jointly organised by the International Institute for Applied Analysis (IIASA), Laxenburg, Austria
8. Good, F. D. (1992): Economic Transformation in Central Europe: The View from History University of Minnesota, Working Paper 92-1
9. Laki, L. (1996): Falusias térségek, tömeges és tartós munkanélküliség és az alkalmi munka. (Rural regions, mass and long-term unemployment and seasonal work) Társadalomkutatás (3-4) pp. 170-193
10. Mathijs, E., Noev, N. (2002): Commercialization and Subsistence in Transition Agriculture: Empirical Evidence from Albania, Bulgaria, Hungary and Romania. EAAE-Congress, Zaragoza.
11. Ministry of Agriculture (Hungary) (2007): Az Agrár- és Vidékfejlesztési Program (AVOP) részterületeinek (mid-term) értékelése [Mid-term review on the measures of the Agricultural and Rural Development Programme].
12. OECD (2003): Farm Household Incomes: Issues and Policy Responses, OECD, Paris.

13. Plewa, J. (2002): EU Enlargement: Its Impact on Europe's Agriculture – the Perspective of Polish Agricultural Producers, Address to “Agriculture in Europe: Facing the Future”, Nyborg, Denmark.
14. Speder, Zs. (1994): A mezőgazdasági kistermelés. (Small-scale Farms) In: Tóth I.Gy.-Sik . (eds.): Társadalmi Átalakulás 1992-1994. Budapest pp. 75-82
15. Speder, Zs. (1997): Háztartások egy kistérségben (Households in a Rural Region). Szociológiai Szemle (1) pp. 5-37
16. Szijjarto, I (1996): A mezőgazdasági termelők helyzetéről és szándékairól. (On the Situation and Intentions of Agricultural Producers) AKII, Budapest
17. VARGA, GY. (2003): Az üzemi és a vállalati struktúra és a termelés koncentrációja az EU-tagság tükrében [Farm structure and concentration of production in the reflection of EU membership]. In: Nemzeti Fejlesztési Hivatal (2003.): EU-tanulmányok (EU studies) VI., pp. 161-198.
18. Vízvári, B. – Bacsó, Zs. (2001): Structural problems in hungarian agriculture after the political turnover. Journal of Central European Agriculture, Volume 4, No 2. 2003 Academy of Sciences, Warsaw, Poland, May 7-9.

The intellectual potential of Uzbekistan and factors of its use

Dr. Abror E. Azimov

Postdoctoral researcher at the department of “International economy”, Tashkent State University of Economics, Tashkent, Uzbekistan.

Summary

The article considers conditions and using of the intellectual potential of Uzbekistan. In conditions of new economy insufficient using of intellectual potential, in the future can negatively influence economic growth of any country. It was proved, that in the conditions of lacking of economic resources, using of intellectual potential plays a main role of the country's economic growth.

Social, economical, and cultural life of any society, securing its sustainable development has always been linked with scientific-technological progress and their efficiency, clearly reflects welfare and intellectual state of the society.

As experience shows, development of science and technologies, innovation entrepreneurship and intellectual potential of the country it is pledge of stable development of national economy.

The effective functioning of modern manufacturing is impossible at insufficient development and use of an intellectual potential of domestic economy. Crisis of modern industrial manufacturing is shown in a considerable outflow of highly-skilled personnel of leading enterprises, in absence of methodological bases of management, especially in branches of a military-industrial complex, with reference to conditions of the market organization of economy and displacement of marketing accents, in inability and unavailability of the personnel to be adapted to new condition. Besides, in the conditions of the adverse investment climate, insufficiently proved structural reforms, that finally is shown in low rates of the international cooperation in the course of integration into world system of a division of labour.

Reforming and economic enhancing of domestic manufacturing should be based on deeply studied, competent economic policy in the sphere of using the intellec-

tual potential of national economy, to create the necessary conditions for stable augmentation and development of intellectual property as the highest and most progressive form of economic relations in market conditions.

Dynamism, scale and stability of development of intellectual sphere have turned for any country into a determinative factor of increasing competitiveness of economy, maintaining economic growth, increasing the living standard of population, defensive, technological and ecological safety.

Such tendencies demand some change of the approach at construction of economic policy of the state in the sphere of an effective utilization of an intellectual potential of a society.

Events of the last years with special force show, that working out and using results of manufacture in the sphere of intellectual activity, promote the progress of economy of the state, become the reason of appear-

ing and prompt development of new branches of industry, in the sphere of services, offering such ideas and innovations which lead to qualitative changes of all social manufacturing and all people's activity.

In modern conditions it is difficult enough to keep for a long time effective leadership in using and working out this or that invention, knowledge, idea or some information. As soon as in the world there appears any effective idea, it is picked up there in different places of the world by tens and sometimes by hundreds of competing regions and firms.

So was the atomic engineering development, development of microprocessor techniques and personal computers, using of methods of gene engineering in pharmaceutical and other industries.

For today - one of the most serious problems which is shown both at the level of the world economy, and at the level of economy of separately taken country, is an amplifying limitation in the field of economic resources. The set of former concepts about methods of an expenditure of raw materials and energy carriers, about the relation to environment, conditions of using labour are reconsidered.

Thereupon, country's intellectual potential as a basis of sphere of intellectual activity and science, in particular, becomes one of the major resources of achievement and national purposes.

More concretized, an intellectual potential is possible to consider as the set of means, conditions, possibilities, the social and economic system has for the realization of new projects, development of new technologies, and for developing high technology production and materials.

As a part of an intellectual potential it is necessary to allocate:

1. The saved up knowledge;
2. The people (specialists) having knowledge and renewing their spare;
3. Material base;
4. Financial possibilities for getting new information and knowledge;
5. Organizational factors as a condition of using knowledge (including communications and information networks).

It is possible to make the conclusion, that the intellectual potential (of a region, a country or a society) represents special set of resources of a social manufacturing which includes material, natural, labour, financial and information resources.

The intellectual potential characterizes an initial condition of the object on which basis it is possible to define the really perspective purposes.

In this connection there appears a question on possibility of measuring the intellectual potential.

It is obvious, that in such interpretation the calculation of the indicator of intellectual potential is seemed rather difficult. Definition of its size, undoubtedly, is important enough for working out and realization social and economic policy of the state. As a whole, any actions and programs should be apprehended public's consciousness, correspond to cultural-educational level and the society's possibilities.

Thereupon is offered to enter so-called concept «critical weight» [Simanovsky S. «Leak of minds» and technological safety of Russia // Russian economic magazine. 1996. №3.] of national intellectual potential, which is such a permissible critical minimum, falling below which the state is doomed on social and economic backlog, constant dependence on foreign material, financial and intellectual resources, even-

tually to lose its economic and political sovereignty.

The critical weight of the intellectual potential is possible to define particularly, through physical number of persons with the higher education, occupied in the sphere of the researches and development and in manufacture (it is applicable for calculation of intellectual potential, both on micro and on macro levels). More generally, in our opinion, it is necessary to use such an integrated indicator, as a share of expenses on research and development in a total internal product (gross national product) because the scales of a personnel component of the state's intellectual potential in most depend on the volume of financing the sphere of intellectual manufacture.

Proceeding from this, it is possible to talk about the presence of three types of an intellectual potential:

The first type – a weak intellectual potential when its size during a long period of time stays less than «critical weight». The constancy of such situation in economy can lead to the degradation of the society and the loss of the intellectual potential.

The second type – threshold (average level) of the intellectual potential is characterized by conformity of its size to the indicator of «critical weight», falling below which is perniciously for economic safety and stability.

The third type – the high intellectual potential exceeding the indicator of «critical weight», it is chase to a society aspiring to constant updating and possessing high innovative activity.

According to expert estimations, destruction of the national intellectual potential may occur in case, if the share of expenses on research and development in gross national product of the country within 5 – 7 years stably does not exceed 1 % per year and as a result the share of persons with

higher education in the sphere of natural-science and technical science in the general number occupied in national economy decreases with a corresponding time log to 2 – 4 %. These specified sizes will be the last limit of «critical weight» of the intellectual potential, which is close to the regressing economy when the given indicator in its falling passes the sizes corresponding to simple reproduction (that is maintaining some stability at the last maximum permissible level).

The top limit of «critical weight» of the intellectual potential lays approximately in the range of 1,5 – 2,0 % after which with a log of 5 – 7 years the positive effect may be shown: number of persons with higher education in the sphere of natural-science and technical sciences increases up to 4 – 6 %, manufacturing is stabilized, the tendency to increasing the rates of economic growth is found out.

Until the critical weight of the intellectual potential is not saved up, even in the presence of natural resources, human possibilities and financial help from the international organizations and other countries, the state is doomed to social and economic backlog and stay in the category of lagging behind.

Thus, the intellectual potential is an original reserve of augmentation of the nation's riches, a source of new knowledge, ideas, information which can raise the efficiency of the economy as a whole.

It is possible to destroy the national economic potential quickly enough whereas the reconstruction of its «critical weight» demands considerable efforts and a long period of time.

Now and very often in the economic literature it is mentioned about occurring global process of modern – so-called intellectual remaking of the world. This means rigid competitive struggle of the separate states and their blocks for primary

possession (in addition to territories, resources, the finance etc.) practically last not divided world resource – intelligence, as the carrier and the generator of modern scientific knowledge and high technologies.

It is necessary to expect, thus, still more world polarization on the poor and rich countries, rupture deepening's between them on the level of the intellectual potential, scientific and technical, social and economic development as a whole.

The sizes of an intellectual potential, progressiveness of the sphere of intellectual activity as a component of a national economy of the country, can deduce it on one of following three possible positions:

The strong position – assumes leadership in the sphere of manufacturing and realization of intellectual products, including technological leadership, scale innovations, a powerful intellectual potential, employment twist niches in the world market, intensive brave projects.

How the world leadership is characterized? First, it is shown in the expanded export of objects of intellectual property (in the form of licenses, patents, know-how etc.), secondly, in escalating of export of the finished goods which manufacturing demands application of the newest intellectual products, third, in rendering the gratuitous scientific and technical help to other countries and, fourth, in high level of own intellectual potential.

The indisputable leader, in many directions of researches is the USA (Table 1). The basis of the industrial policy of the USA as a whole is, first of all, the proved choice of priorities of the state support and choosing the adequate forms of financial stimulation of concrete branches and manufactures.

The state constantly traces the current situation in defining branches and the sec-

tors of the industry having common national value, and directly influences the situation: through tax levers, direct grants, creation of a corresponding favorable climate, the protectionist foreign trade measures, the «sparing» legislation etc.

Still twenty years ago as priority fields at the industry were considered the car and shipbuilding, qualitative black and nonferrous metallurgy, manufacture of personal computers of ABM class. Now the specified spheres are not considered any more by the administration as basic in the scale of national interests. Besides, gradual carrying out of the specified manufactures abroad, as the concept of building of a postindustrial society assumes transfer resource capacious and technologically mastered manufactures in the countries of the third world became the major feature of the end 80th to the beginning of 90th years, closer to sources of natural riches, into the states with less strict nature protection legislation and concerning cheap labour.

It is excessive to prove, that the state priority in world high-tech manufacturing is supported thanks to existing research activity and presence of reserves of innovations, ideas, inventions in the country. In the USA for superiority maintenance in worlds high-tech manufactures and for counteraction to possible competitors (except Japan and the countries of Western Europe) the effective research policy is developed.

In the USA the government finances about 30 % of all research and development. Since 1997 financing of the National scientific fund which allocates 70 % of means for basic researches, first of all at universities and colleges, has been doubled. The economic growth of the USA explains, first of all, as an effective utilization of objects of intellectual property.

Table 1. USA federal R&D budget, fiscal year (FY) 2004 – 2009

Funding category	FY 2004 actual	FY 2005 actual	FY 2006 actual	FY 2007 actual	FY 2008 actual	FY 2009 preliminary	% change FY 2008-2009
	Current US \$ millions						
All categories conducting R&D	121,867	126,601	131,624	138,087	137,972	142,605	3,4
National defense	69,593	74,047	78,037	82,272	81,050	84,091	3,8
Nondefense	52,274	52,553	53,586	55,815	56,921	58,514	2,8
Health	28,251	28,824	28,797	29,461	29,634	29,783	0,5
Space research and technology	7,612	7,300	8,204	9,024	9,233	9,728	5,4
General science	6,466	6,570	6,691	7,809	7,915	9,012	13,9
Energy	1,343	1,296	1,195	1,893	2,374	2,463	3,7
Natural resources and environment	2,168	2,168	2,120	1,936	2,008	1,987	-1,0
Agriculture	1,750	1,820	1,869	1,857	1,852	1,616	-12,7
Other functions*	4,684	4,575	4,710	3,836	3,905	3,924	0,5

*Other functions include transportation, veteran's benefits and services, education, training, employment and social services, income security, commerce and housing credit, international affairs, administration of justice, community and regional development.

Source: US State Agency Research and Development.

<http://www.nsf.gov/statistics/nsf10301/>

As a basis of economic growth achievements in the field of basic research are recognized as, according to available estimations, 1 dollar of investments in research and development, is adequate to 9 dollars of growth of gross national product in USA.

Also Japan has essentially changed its approach to problems of intellectual property. In present expenses for scientific research take here 3,3 % of gross national product.

After the Second World War the people's intellectual potential was, as a matter of fact, the unique force as Japan's strong support in restoration of economy and formation of base for the further successful development. The country which had serious value for the national economy has not

any natural resources like nowadays. The emphasis has initially been made on high relative density of work, on export. The means got thanks to this were widely used on acquisition of necessary raw materials from abroad. The goods can find its consumer abroad only in case of its competitiveness.

Historically it developed so, that on the XXI century threshold in the Republic of Uzbekistan the intellectual potential, which by the level of its development, innovations, possibilities surpasses today many developing countries of the world, in many respects is generated and does not concede to economically developed countries.

Position of Uzbekistan in the XXI century is connected directly with creation of the

new economy, which is capable to guarantee its citizens the material welfare, based on the development of the innovative potential of the country.

Without exaggeration we may say, that the base of a unique and fine building of science in the Republic of Uzbekistan, of the intellectual potential, had been constructed many centuries back. The domestic science goes back to very ancient times, has deep and powerful roots. Throughout centuries it reliably serves the Uzbek nation and all mankind in knowing the secrets of the nature, medicine, philosophy, jurisprudence, theology, literary criticism and linguistics.

In the remote past the advanced Uzbek scientists widely carried out research and still made discoveries which now make science's gold fund of the world, universal science and culture. The sources of the knowledge treasury are connected with the great Uzbek ancestors whose names are known all over the world. They are scientists-mathematicians and astronomers Al Khorezmy, Fergany, Djavkhary, Marvazy, Ulugbek; philosophers and jurists-theologians Faraby, Bukhary, At-Termizi, Margilany, Nasafy; encyclopedists Beruny, Ibn Sina; languages-poets Kashkary, Yushuf Khos Khadjib, Zamakhshary, Alisher Navoi; historians Babur, Abulgazy Bahadirkhah, Ogahi and many others.

Having absorbed the best traditions, deeply studying a historical heritage, scientists of Uzbekistan became the worthy continuers of the works of their great ancestors. For scientific intelligence of Uzbekistan is characterized the aspiration to knowledge, being in avant-garde of the advanced scientific thought. They bravely undertake research in new, little studied, actual problems, bring a notable contribution to the social and economic development of the republic, to strengthen its innovative potential.

Uzbekistan has all necessary means for transition to modern model of innovative type of development, based on expanded and effective utilization of the created scientific and technical potential, wide introduction to practice the achievements of fundamental and applied science, high technologies, and increase in number of the presented highly skilled scientists [Uzbekistan – the state with rich economic and intellectual potential. (13th March 2008) <http://www.jahonnews.uz>].

This serves as a necessary condition and strong base for the country to enter the category of economically and industrially developed countries of the world.

Today Uzbekistan is a large centre of science in Central Asia, possessing the developed research material resources, the extensive scientific fund, the qualified scientists, whose works have found recognition all over the world.

The research complex of the republic includes 362 establishments of the academic, high school and branch profile, including 101 scientific research institutes, 55 scientific research divisions of high schools, 65 project design organizations, 32 research-and-production associations and experimental enterprises, 30 computer centers. The kernel of the scientific potential is the Academy of Sciences of the Republic of Uzbekistan – the leading scientific and experimental centre in the region, which has more than half century history. In its structure there is created and successfully carried out research by such unique centers of science as Institute of Nuclear physics, research-and-production association "Physics-sun", NPO «Biologist», a complex of high-mountainous astronomical observatories on a grief Majdanek and a number of others.

In the sphere of science there are occupied about 46 thousand people, including 2,8

thousand Professors and about 16,1 thousand Ph.D. For the first time in 1992 was created a Supreme Attestation Committee at the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan [The decree of the President of Uzbekistan «About formation of the Supreme Attestation Committee at the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan» (31st March, 1992) and Decisions of the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan «Questions the organization of activity of the Supreme Attestation Committee under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan» (9th September, 1992)], which urged to prepare young scientific manpower. Preparation of scientific manpower of the top skills is carried out according to 20 branches of science.

At the present time the scientists of Uzbekistan have a leading position in fundamental and applied studies in many fields of modern science.

In Uzbekistan there are created “world class” scientific schools and research in the following directions are successfully carried out:

Research in area of mathematics, probability theory, mathematical modeling of natural and public processes, economics, computer science and computer facilities;

The research connected with studying geological processes, mineral source of raw

materials leading to formation, suitable for industrial development, and also in the field of tectonics, geophysics, seismology and other spheres of science about Earth.

Research in the field of molecular genetics, gene cellular engineering, the biotechnologies which are a necessary basis of maintenance of scientific and technical progress in agriculture, the microbiological industry, safety of the environment.

The research connected with studying the complex of physical and chemical properties of substances.

Research of the world and domestic history, cultural and spiritual heritage, historical and modern development of the Uzbek language, the literature and folklore of Uzbekistan.

Today in a competitive struggle wins the one who not only faster and more qualitatively represents new knowledge and technologies, but also in the shortest terms can embody them in a concrete product and offer it on the market. In this connection, maintenance of steady economic and social development should become the purpose of a policy of the state in the field of intellectual activity. The key role in supporting the given sector of the economy should remain in the long-term plan in the government.

Literatur

1. Uzbekistan – the state with rich economic and intellectual potential. (Information agency "Jahon", 13th March 2008) <http://www.jahonnews.uz>
2. The United States tops the overall ranking in The Global Competitiveness. The World Economic Forum's Global Competitiveness Report 2008-2009. <http://www.weforum.org/gcr>
3. US Agency Research and Development. <http://www.nsf.gov/statistics/nsf10301/>
4. Taylor C. (Electronic News, April 26, 2007). iSuppli: Eastern Europe emerges formidable in tech manufacturing.
5. S.Yemelyanov. (2001). USA: what defines economic leadership, «Person and Labor». The Russian Economic Magazine, 11.

6. Danielov A.R. (2000). The main direction of information of the American society. USA – Canada: economy, policy, culture. 6.
7. S. Simanovsky. (1996). «Leak of minds» and technological safety of Russia. The Russian Economic Magazine. 3.
8. N. M. Abdikeyev. (2003). Designing of intellectual systems in economy. NFPK, Moscow.
9. Jorgenson, Dale W., Mun S. Ho, and Kevin J. Stiroh. (Harvard University mimeo, 2006). “The Sources of the Second Surge of U.S. Productivity and Implications for the Future”.
10. Towards a European Research Area, Science, Technology and Innovation. European Commission. EUR 21264 – Key Figures. (2005).
11. V.G.Zinov, K.V.Safaryan. (2001). The intellectual capital as the base characteristic of business cost. Collection of Materials "Intellectual resources, intellectual property, intellectual capital". M., ANH,
12. The Intellectual Capital: Condition, Problems, Prospects. (2004). Collection of Materials of Scientific Conference «The Intellectual Capital of the Organization - a Key to Development and Growth of Economy». Scientific editor T.M. Orlova. - Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, p. 144.

Impressum

© 2010 West -Ost Institut Berlin

ISSN: 2190-5231

