





# Russland als globaler Wirtschaftsakteur:

Handlungsressourcen und Strategien  
der Öl- und Gaskonzerne

von

Dr. Jonas Grätz

ETH Zürich

Oldenbourg Verlag München

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Dissertation, Goethe Universität Frankfurt am Main (D 30), 2012

© 2013 Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH  
Rosenheimer Straße 143, D-81671 München  
Telefon: (089) 45051-0  
[www.oldenbourg-verlag.de](http://www.oldenbourg-verlag.de)

Das Werk einschließlich aller Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Lektorat: Dr. Stefan Giesen  
Herstellung: Constanze Müller  
Einbandgestaltung: hauser lacour  
Gesamtherstellung: Books on Demand GmbH, Norderstedt

Dieses Papier ist alterungsbeständig nach DIN/ISO 9706.

ISBN 978-3-486-72126-3  
eISBN 978-3-486-72978-8

# Danksagung

Die vorliegende Arbeit wäre ohne einige glückliche Umstände und das Engagement vieler Menschen nicht entstanden. Meine Doktormutter, Professor Melanie Tatur, hat meine Arbeit vom ersten Exposé an bis zur Fertigstellung außerordentlich engagiert und mit großer Weisheit und Überzeugungskraft betreut. Sie war stets bereit, meine Texte zu lesen, um dann in ausführlichen und systematischen Emails oder im persönlichen Gespräch Ratschläge und Kritik zu geben. Meinen ganz herzlichen Dank!

Auch Professor Andreas Nölke, meinem Zweitbetreuer, bin ich dankbar für seine Offenheit für das Thema, seine wertvollen Impulse und Kritik. Ich danke ihm auch für die Aufnahme in sein Kolloquium, das viele neue Ideen gebracht und Freude bereitet hat.

Glücklich war auch der Umstand, dass ich in der Forschungsgruppe Russland/GUS der Stiftung Wissenschaft und Politik in Berlin den Großteil meiner Dissertation verfassen durfte. Dem Team der Forschungsgruppe und den anderen Kollegen aus Forschung, Bibliothek und Verwaltung gilt mein Dank für das produktive und reizvolle Arbeitsumfeld. Mein dortiger Mentor, Professor Hans-Henning Schröder, hat mich stets unterstützt und mich an seinem Wissen über russländische Eliten teilhaben lassen. Dafür bin ich ihm sehr dankbar.

Danken möchte ich auch dem Forum Ebenhausen e.V. und dem Kompetenznetz „Institutionen und institutioneller Wandel im Postsozialismus“ (KomPost) für die finanzielle Unterstützung meiner Tätigkeit an der Stiftung. Auch dem Norwegian Research Council und dem Norwegian Institute for Defence Studies bin ich für einen produktiven und angenehmen Aufenthalt in Oslo dankbar.

Professor Andrej Jakovlev und PD Dr. Heiko Pleines verdanke ich gemeinsam mit der Finanzierung vom Deutschen Akademischen Austauschdienst meinen Forschungsaufenthalt in Moskau. Den Interviewpartnern möchte ich an dieser Stelle ebenfalls für Information und Inspiration danken.

Freunde und Bekannte haben schließlich einen ganz zentralen Beitrag geleistet. Besonders möchte ich mich bei Yana Kavrakova und Edward Christie bedanken, die mich immer unterstützt haben. Mein Dank gilt auch Dr. Michael Sander, der mir Hinweise zur Netzwerkanalyse gegeben hat. Besonders dankbar bin ich aber meiner Familie und insbesondere meiner Partnerin Katharina für ihre große Unterstützung und Geduld.

Zürich, im April 2013

J. G.



# Inhaltsverzeichnis

<b>Danksagung</b>	<b>V</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>XIII</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b>	<b>XV</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	<b>XVII</b>
<b>1 Einleitung</b>	<b>1</b>
1.1 Fragestellung.....	3
1.2 Theoretische Ansätze .....	3
1.3 Methodisches Vorgehen .....	4
1.4 Aufbau der Arbeit .....	5
1.5 Formalien .....	6
<b>2 Theorie und analytischer Rahmen</b>	<b>7</b>
2.1 Politische Ökonomie und Nationalstaat.....	7
2.1.1 Zwei Perspektiven auf politische Ökonomie und Strategien des Staates.....	8
2.1.2 Historische Entwicklung der internationalen politischen Ökonomie.....	12
2.1.3 Der machtpolitische Nutzen internationalen Handels.....	15
2.1.4 Typisierung von Kontexten.....	22
2.2 Multinationale Konzerne .....	24
2.2.1 Theorie des Unternehmens .....	25
2.2.2 Theorien zu multinationalen Unternehmen.....	25
2.2.3 MNE aus Russland.....	34
2.3 Staat und Gesellschaft in Russland .....	37
2.3.1 Transformation, Staat und Markt .....	38
2.3.2 Herrschafts- und Wirtschaftsordnung in Russland.....	39
2.3.3 Korporatistisches Kapital.....	46
2.4 Zusammenfassung und Hypothesen.....	50
<b>3 Forschungsdesign</b>	<b>55</b>
3.1 Übersicht über Variablen und Untersuchungsmethode .....	55
3.2 Fallauswahl .....	59
3.3 Unabhängige und intervenierende Variablen: Daten und Analysemethoden .....	61
3.3.1 Korporatistisches Kapital: Soziale Netzwerkanalyse.....	61
3.3.2 Intervenierende Variable: Zugang zu Rohstoffvorkommen in Russland.....	65

3.4	Daten und Methode für die Analyse der Multinationalisierung.....	67
3.4.1	Daten und Vorgehen für die Analyse der Prozesse .....	68
3.4.2	Vorgehen zur Ermittlung der Wirtschaftlichkeit von Multinationalisierungsprojekten .....	69
3.4.3	Vorgehen zur Ermittlung der Interessen politischer Akteure .....	77
<b>4</b>	<b>Gegenstandsbereich und Charakterisierung der Fälle</b>	<b>95</b>
4.1	Produktionskette in der Öl- und Gasindustrie.....	95
4.1.1	Öl- und Gasförderung .....	95
4.1.2	Transport und Handel .....	98
4.1.3	Grundlagen der Rohölraffination.....	102
4.2	Gazprom .....	105
4.2.1	Entstehung .....	105
4.2.2	Marktstellung des Unternehmens .....	107
4.2.3	Erkundung und Förderung.....	108
4.2.4	Transport, Weiterverarbeitung und Verkauf.....	111
4.3	LUKoil.....	111
4.3.1	Entstehung .....	112
4.3.2	Marktstellung des Unternehmens .....	113
4.3.3	Erkundung und Förderung.....	114
4.3.4	Transport, Weiterverarbeitung und Verkauf.....	116
4.4	Novaték .....	117
4.4.1	Entstehung .....	118
4.4.2	Marktstellung des Unternehmens .....	119
4.4.3	Tätigkeit des Unternehmens .....	120
4.5	Rosneft' .....	120
4.5.1	Entstehung .....	120
4.5.2	Marktstellung des Unternehmens .....	121
4.5.3	Erkundung und Förderung.....	122
4.5.4	Transport, Weiterverarbeitung und Verkauf.....	122
4.6	TNK-BP.....	123
4.6.1	Entstehung und Untergang .....	123
4.6.2	Marktstellung des Unternehmens .....	125
4.6.3	Erkundung und Förderung.....	125
4.6.4	Transport, Weiterverarbeitung und Verkauf.....	126
<b>5</b>	<b>Fallvergleich: Auswirkung korporatistischen Kapitals auf Reserven</b>	<b>127</b>
5.1	Netzwerkanalyse.....	127
5.2	Reserven der Konzerne: Überlebensdauer .....	131
5.3	Erwerb neuer Lizenzen für die Bodenschatznutzung .....	134
5.3.1	Wettbewerbe um Lizenzen.....	135
5.3.2	Direktvergabe von Lizenzen ohne Wettbewerb .....	135
5.3.3	Zusammenschlüsse und Erwerb von Lizenznehmern .....	136
5.3.4	Auswertung.....	137

<b>6</b>	<b>Upstream-Projekte</b>	<b>141</b>
6.1	Projekte in Zentralasien .....	141
6.2	Turkmenistan .....	143
6.2.1	Kontextfaktoren .....	144
6.2.2	Aktiva .....	146
6.2.3	Struktur der Gas- und Ölindustrie .....	147
6.2.4	1990er Jahre: „Sie werden selbst heran gekrochen kommen“ .....	148
6.2.5	„Weil das eine Frage unserer nationalen Sicherheit ist“ Gazprom und Turkmenistan im Rahmen des gestärkten Gewaltmonopols.....	153
6.2.6	Turkmenistan: Schlussbetrachtung .....	165
6.3	Usbekistan.....	166
6.3.1	Kontextfaktoren .....	166
6.3.2	Aktiva .....	168
6.3.3	Struktur der Öl- und Gasindustrie .....	168
6.3.4	LUKoil im Windschatten der sicherheitspolitischen Annäherung .....	169
6.3.5	Gazprom: Förderung und Erkundung im politischen Auftrag.....	174
6.3.6	Gazprom und Zeromax: Wetten auf die Thronfolge .....	178
6.3.7	Usbekistan: Sicherheitspolitik und Vernetzung.....	184
6.4	Kasachstan .....	185
6.4.1	Kontextfaktoren .....	185
6.4.2	Aktiva .....	186
6.4.3	Struktur der Öl- und Gasindustrie .....	188
6.4.4	Gazprom, LUKoil und Karačaganak .....	188
6.4.5	Verbündung mit lokalen Akteuren: Brownfield-Akquisitionen der LUKoil.....	195
6.4.6	Erfolglos: Rosneft' in Kasachstan.....	200
6.4.7	Kasachstan: Schlussbetrachtung .....	204
6.5	Venezuela: Geopolitik und Personalisierung .....	205
6.5.1	Kontextfaktoren .....	206
6.5.2	Aktiva .....	206
6.5.3	Struktur der Öl- und Gasindustrie.....	208
6.5.4	LUKoil und das Junin-3 Projekt: Vom Vorreiter zum Marginalisierten.....	209
6.5.5	Gazprom: Erfolgreiche Steuerungsversuche durch politische Akteure .....	214
6.5.6	TNK-BP: Die Nützlichkeit der „Oligarchen“ .....	219
6.5.7	Rosneft' und Nationales Ölkonsortium: Konzertierung und Personalisierung .....	223
6.5.8	Venezuela: langfristige außenpolitische Strategie.....	231
6.6	Russland als globaler Wirtschaftsakteur im <i>upstream</i> -Sektor.....	232
<b>7</b>	<b>Downstream in der Europäischen Union</b>	<b>235</b>
7.1	Entwicklung und Strukturen der Gasmärkte.....	235
7.1.1	Der westeuropäische Erdgasmarkt.....	235
7.1.2	Gasmärkte in den neuen EU-Mitgliedstaaten .....	242
7.2	Die Erdölmärkte in der EU und Russland.....	246
7.3	Allgemeine Kontextfaktoren.....	249

7.4	Deutschland .....	251
7.4.1	Kontextfaktoren .....	251
7.4.2	Aktiva .....	253
7.4.3	Gas- und Ölindustrie: Struktur und Liberalisierung .....	253
7.4.4	VNG: Gazprom, Novaték und der Kampf um den ostdeutschen Gasmarkt .....	254
7.4.5	Wingas: Pipelinekonkurrenz auf dem deutschen Erdgasmarkt .....	271
7.4.6	Großprojekt Ostseepipeline: deutsch-russländische Realpolitik .....	280
7.4.7	Raffinerien in Deutschland: Leuna und Ruhr Oel .....	320
7.4.8	Deutschland: Zusammenfassung .....	330
7.5	Tschechische Republik .....	332
7.5.1	Kontextfaktoren .....	333
7.5.2	Aktiva .....	334
7.5.3	Ölindustrie: Restrukturierung und Privatisierung .....	335
7.5.4	Gasindustrie: Restrukturierung, Privatisierung und Liberalisierung .....	336
7.5.5	LUKoil, Rosneft' und die Privatisierung der Paramo .....	337
7.5.6	Beteiligungsversuche von Gazprom und Lukoil nach der Privatisierung .....	341
7.5.7	Exkurs: Wirtschaftliche Stützung politischer Akteure .....	349
7.5.8	Erdgasindustrie: Beteiligungsversuche an der Transgas in den 1990er Jahren .....	352
7.5.9	Gasmarktliberalisierung: <i>Margin squeeze</i> mit dem <i>greenfield</i> -Projekt Vemex .....	356
7.5.10	Tschechien: Verbesserte Position Russlands .....	364
7.6	Ungarn .....	366
7.6.1	Kontextfaktoren .....	366
7.6.2	Aktiva in der Gasindustrie und ihre Restrukturierung und Privatisierung .....	367
7.6.3	Zwischenhändler Panrusgaz: Preisdruck und Monopolisierung des Imports .....	369
7.6.4	Die Gassparte der MOL als <i>brownfield</i> -Projekt .....	374
7.6.5	Ungarn und das <i>greenfield</i> -Großprojekt Blue- bzw. South Stream .....	378
7.6.6	Greenfield-Projekt Emfesz: Autonomer Akteur im liberalisierten Markt .....	395
7.6.7	Ungarn: Konservierte Abhängigkeit .....	399
7.7	Italien: ISAB-Raffinerie auf Sizilien .....	401
7.7.1	Aktiva und Struktur .....	401
7.7.2	Projektbeschreibung und Prozesse .....	402
7.7.3	Wirtschaftliche Rationalität .....	403
7.7.4	Rationalität für politische Akteure .....	407
7.7.5	Auswertung: Eine weitere Fluchtinvestition .....	408
7.8	Niederlande .....	408
7.8.1	Aktiva und Struktur .....	409
7.8.2	LUKoil und die Europoort-Raffinerie der Kuwait Petroleum .....	409
7.8.3	LUKoil und die Raffinerie der Total .....	411
7.9	<i>Downstream</i> -Sektor: Zusammenfassung .....	414

<b>8</b>	<b>Die Konzerne als globale Akteure</b>	<b>417</b>
8.1	Gazprom .....	418
8.2	LUKoil .....	424
8.3	Novatèk .....	426
8.4	Rosneft' .....	427
8.5	TNK-BP .....	428
8.6	Sieben Motivationen .....	429
<b>9</b>	<b>„Russland“ als globaler Wirtschaftsakteur</b>	<b>431</b>
9.1	Ergebnisse in Bezug auf die Hypothesen .....	431
9.1.1	Wandel der Ordnung führt zu Politisierung .....	431
9.1.2	Korporatistisches Kapital bestimmt Zugang zu Rohstoffreserven .....	431
9.1.3	Korporatistisches Kapital bestimmt Zugang zu staatlichen Instrumenten .....	432
9.1.4	Wenig korporatistisches Kapital führt zu Fluchtinvestitionen .....	439
9.1.5	Alle Konzerne verfolgen politische Projekte, aber in unterschiedlicher Weise .....	439
9.2	Weitergehende Beobachtungen .....	440
9.2.1	Personale Interessen sind ebenfalls bedeutsam .....	440
9.2.2	Personale Vernetzung zur Steuerung und Erschließung von Ressourcen .....	441
9.2.3	Kontextfaktoren: Abhängigkeit und Demokratie erhöhen Erfolgchancen .....	443
9.2.4	Von Ökonomisierung der Politik zu außenorientiertem Merkantilismus .....	444
9.3	Schlussfolgerungen für die theoretischen Vorannahmen .....	446
9.3.1	Liquider und verfestigter patrimonialer Kapitalismus .....	446
9.3.2	Konzept des korporatistischen Kapitals .....	448
9.3.3	Motivationen der russländischen Konzerne und MNE aus <i>emerging markets</i> .....	450
9.3.4	Wirkung auf regionale und globale Ordnungen .....	451
9.4	Implikationen für die politische Debatte in Deutschland und der EU .....	454
	<b>Literatur</b>	<b>459</b>
	<b>Anhänge</b>	<b>537</b>
	Anhang I: Anonymisierte Liste der Interviewpartner .....	537
	Anhang II: Soziogramm des Elitennetzwerks .....	538
	Anhang III: Beteiligungen der Gazprom .....	539
	Anhang IV: Prozesse Turkmenistan, 1992–2009 .....	552
	Anhang V: Prozesse Ostseepipeline, 1995–2010 .....	577
	<b>Index</b>	<b>603</b>



# Abbildungsverzeichnis

Abb. 2.1:	Schematische Darstellung machtpolitischer Strategien und Nutzbarkeit von Wirtschaftsbeziehungen .....	20
Abb. 3.1:	Darstellung der Variablen und ihrer Beziehungen.....	56
Abb. 3.2:	Schematische Darstellung des Forschungsdesigns.....	58
Abb. 3.3:	US Treasury Bills, Ertragskurve, 20 jährige Fälligkeit, Prozent.....	74
Abb. 3.4:	LIBOR-Zinssätze, US-Dollar.....	74
Abb. 4.1:	Klassifikation von Erdöl nach Dichte .....	96
Abb. 4.2:	Indikativer Vergleich der Kosten für Transport von Erdöl und Erdgas .....	100
Abb. 4.3:	Steuerbelastung ausgewählter russländischer Öl- und Gaskonzerne.....	107
Abb. 5.1:	Ausschnitt aus dem Gesamtnetzwerk: Gazprom .....	128
Abb. 5.2:	Ausschnitt aus dem Gesamtnetzwerk: LUKoil .....	129
Abb. 5.3:	Ausschnitt aus dem Gesamtnetzwerk: Novatëk .....	129
Abb. 5.4:	Ausschnitt des Gesamtnetzwerks: Rosneft' .....	130
Abb. 5.5:	Ausschnitt aus dem Gesamtnetzwerk: TNK-BP .....	131
Abb. 5.6:	Streudiagramm Zentralität und reserves to production-ratio (Jahre).....	133
Abb. 5.7:	Marktkapitalisierung in Mrd. US-\$ 2003 und relatives Reservenwachstum .....	138
Abb. 5.8:	Zentralität und relatives Reservenwachstum gegenüber 2003 in Prozent .....	139
Abb. 6.1:	Gasfelder und -Pipelines in Zentralasien und dem Kaukasus.....	142
Abb. 6.2:	Gasproduktion und -Export Turkmenistans.....	144
Abb. 6.3:	Diversifikation der turkmenischen Erdgasexporte .....	145
Abb. 6.4:	Ausgaben und Einnahmen der RosUkrEnergo .....	160
Abb. 6.5:	Geschätzte abdiskontierte cashflows des Kandym-Projekts für LUKoil.....	172
Abb. 6.6:	Geschätzte, abdiskontierte cashflows des Šachpachty-Projekts. ....	176
Abb. 6.7:	Schema der Beteiligungen und Exportorganisation der Förderprojekte.....	180
Abb. 6.8:	Geschätzte, abdiskontierte cashflows der Investition in Usbekistan im Vergleich zu einer gleichgroßen Investition in Russland.....	182
Abb. 6.9:	Wichtige Ölfelder, Raffinerien und Ölpipelines in Zentralasien .....	187
Abb. 6.10:	Geschätzter und prognostizierter cashflow Karačaganak, Anteil der LUKoil.....	193
Abb. 6.11:	Geschätzte und prognostizierte cashflows der Übernahme von Nelson Resources.....	198
Abb. 6.12:	Öl- und Gasprojekte in Venezuela.....	208
Abb. 6.13:	Geschätzte diskontierte cashflows der von BP übernommenen Aktiva in Venezuela....	222
Abb. 7.1:	Entwicklung des westeuropäischen Erdgasverbrauchs .....	236
Abb. 7.2:	Anteil von Erdgas am Primärenergieverbrauch.....	237
Abb. 7.3:	Historische Exporte der vier wichtigsten Produzenten nach Westeuropa.....	237
Abb. 7.4:	Erdgasverbrauch in den neuen EU-Mitgliedstaaten .....	242
Abb. 7.5:	Erdgasanteil am Primärenergieverbrauch in den neuen EU-Mitgliedstaaten .....	243

Abb. 7.6:	Anteil Russlands an der Erdgasversorgung der neuen EU-Mitgliedstaaten.....	243
Abb. 7.7:	Bruttoinlandsverbrauch Rohöl und Ölprodukte, Mio. t.....	246
Abb. 7.8:	Anteil Russlands an den Rohöleinfuhren der EU und ausgewählter Mitgliedstaaten.....	247
Abb. 7.9:	Anteile am Erdgasaufkommen und Verbrauch (Mrd. m <sup>3</sup> ) in Deutschland.....	252
Abb. 7.10:	Geschätzte Cashflows aus Beteiligung der Gazprom an VNG.....	263
Abb. 7.11:	Geschätzte diskontierte cashflows der Wingas, 1994–2003, Mio. €.....	274
Abb. 7.12:	Hochdruckpipelines und Speicher in Nordeuropa.....	281
Abb. 7.13:	Anteile und Projektfinanzierung der Unterseepipeline, schematische Darstellung.....	283
Abb. 7.14:	Primärenergieverbrauch Deutschlands 2020 und 2030 in verschiedenen Szenarien.....	284
Abb. 7.15:	Gasproduktion und Importbedarf Deutschlands 2020 nach verschiedenen Szenarien, sowie tatsächliche Werte für 2003 und 2008.....	285
Abb. 7.16:	Preise für Gaseinkauf und Transit, 1998–2010.....	305
Abb. 7.17:	Ölpipelines und Raffinerien Mitteleuropas.....	321
Abb. 7.18:	Raffinationsmargen und Brent Ölpreis.....	324
Abb. 7.19:	Diskontierte cashflows bei einem Anteil von 24 % an der Raffinerie Leuna, US-\$.....	325
Abb. 7.20:	Hochdruckpipelines und Gasspeicher in Mitteleuropa.....	333
Abb. 7.21:	Durchschnittliche Raffinationsmargen für Hydroskimming-Raffinerie und Ölpreis.....	339
Abb. 7.22:	Importe von Ölprodukten nach Tschechien, größte Herkunftsländer.....	345
Abb. 7.23:	Margen Unipetrol und Durchschnitt für eine Urals Cracking Raffinerie Nordwesteuropa.....	346
Abb. 7.24:	Abdiskontierte cashflows des hypothetischen Erwerbs der Transgas durch Gazprom.....	354
Abb. 7.25:	Importpreis, Industriekundenpreis und geschätzte Netznutzungsgebühren.....	360
Abb. 7.26:	Gasimportpreise (Pipeline) verschiedener EU-Staaten im Vergleich.....	372
Abb. 7.27:	Ausfuhren Ungarns nach Russland.....	381
Abb. 7.28:	Raffinationsmargen im Mittelmeerraum und Brent-Ölpreis, US-\$ pro Barrel.....	404
Abb. 7.29:	Anteil der LUKoil auf Märkten für Ölprodukte im Mittelmeerraum, Prozent.....	405
Abb. 7.30:	Zusammensetzung der von LUKoil auf internationalen Märkten abgesetzten Ölprodukte.....	406
Abb. 7.31:	Importe von Erdölprodukten aus Italien.....	406

# Tabellenverzeichnis

Tab. 2.1:	Instrumente: Positive und negative wirtschaftliche Anreize und Manipulation des Kontextes .....	22
Tab. 2.2:	Unternehmerische Strategieinstrumente zur Multinationalisierung .....	31
Tab. 3.1:	Russländische Öl- und Gaskonzerne .....	59
Tab. 3.2:	Kapitalkosten der Unternehmen zu verschiedenen Zeitpunkten, Prozent .....	73
Tab. 3.3:	WACC der russländischen Öl- und Gaskonzerne, Prozent .....	75
Tab. 4.1:	Internationale upstream-Beteiligungen der LUKoil .....	115
Tab. 5.1:	Datenmatrix für die Korrelationsanalyse .....	132
Tab. 5.2:	Ergebnisse der Korrelationen für die Überlebensdauer des Unternehmens .....	133
Tab. 5.3:	Formale Möglichkeiten zur Erlangung von Lizenzen für verschiedene Konzerne .....	134
Tab. 5.4:	Erwerb von Reserven 2002–2011 nach verschiedenen Möglichkeiten .....	137
Tab. 7.1:	Verteilung der Kosten bei Ausfall der Nord Stream AG auf Grund von Insolvenz der Gazprom .....	283
Tab. 8.1:	Untersuchte Multinationalisierungsprojekte der Gazprom .....	419
Tab. 8.2:	Untersuchte Multinationalisierungsprojekte der LUKoil .....	424
Tab. 8.3:	Untersuchte Multinationalisierungsprojekte der Rosneft' .....	427
Tab. 9.1:	Verwendung von Instrumenten im verfestigten patrimonialen Kapitalismus .....	433



# Abkürzungsverzeichnis

ACER	Agency for the Cooperation of Energy Regulators (EU-Institution)
ADI	Auslandsdirektinvestitionen
ADR	American Depositary Receipts
AIM-Markt	Alternative Investment Market an der London Stock Exchange
ARCO	Atlantic Richfield Corporation
BRIC	Brasilien Russland Indien China
CNPC	China National Petroleum Corporation
CPC	Caspian Pipeline Consortium
CSTO	Collective Security Treaty Organisation
DDR	Deutsche Demokratische Republik
DM	Deutsche Mark
EdF	Electricité de France (Französischer Stromkonzern)
EGKS	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl
EnBW	Energie Baden Württemberg AG
ENI	Eni S.p.A., früher Ente Nazionale Idrocarburi
EnWG	Energiewirtschaftsgesetz
ERG	Edoardo Raffinerie Garrone (Italienischer Energiekonzern)
ESG	Einheitliches Gasversorgungssystem (Pipelinennetz der Gazprom)
EU	Europäische Union
EUV	Vertrag über die Europäische Union
EWE	Energieversorger, Ehemals Elektrizitätsversorgung Weser-Ems AG
EZB	Europäische Zentralbank
FCC	Fluid Catalytic Cracking
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GdF	Gaz de France S.A., französischer Erdgasversorger
GDR	Global Depositary Receipt
GJ	Gigajoule
GPD	Gas Project Development Central Asia AG
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
HEO	Hungarian Energy Office
IBRD	International Bank of Reconstruction and Development

IEA	International Energy Agency
IKL	Ingolstadt-Kralupy-Litvinov-Pipeline
IOC	International Oil Company
IWF	Internationaler Währungsfond
JUKOS	Russischer Ölkonzern OAO JUKOS Oil Company
LIBOR	London Interbank Offer Rate
LLL	Linkage, Leverage, Learning
LNG	Liquified Natural Gas
m <sup>3</sup>	Kubikmeter
MIDAL	Mitteldeutsche Anbindungsleitung (Gaspipeline)
MOL	Magyar Olajipary Nyrt. (Ungarischer Ölkonzern)
MMBTU	Eine Million British thermal units
MNE	Multinational Enterprise
MWh	Megawattstunde
NATO	North Atlantic Treaty Organization
NEL	Nordeuropäische Erdgas-Leitung
NEPS	Northern European Pipeline System (NATO-Ölpipelinesystem)
NGL	Natural Gas Liquids (Flüssige Kohlenwasserstoffe aus Erdgasförderung)
NNK	Nacional'nyj Neftjanoj Konsorcium (Nationales Ölkonsortium)
NPV	Net Present Value (Nettgegenwartswert)
NUS	Neue Unabhängige Staaten
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
OLI	Ownership, Locational, Internalization Advantages
OMV	Österreichischer Öl- und Gaskonzern
OPAL	Ostsee-Pipeline Anbindungsleitung
OSZE	Organisation für Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa
PaK	Pipeline am Kaspischen (Prikaspijskij Gazoprovod)
PDVSA	Petróleos de Venezuela S.A. (Venezolanischer staatlicher Ölkonzern)
PGNiG	Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo (Polnischer Ölkonzern)
PO	Proizvodstvennoe ob"edinenie (Produktionsvereinigung)
PSA	Production Sharing Agreement
RF	Russische Föderation
RGW	Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe
RÖE	Rohöleinheiten
RWE	Deutscher Energieversorger, vormals Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerke

---

SAC	Srednjaja Azija-Centr (Gaspipelinesystem Zentralasien-Zentrum)
SCO	Shanghai Cooperation Organization
SEC LOF	United States Securities and Exchange Commission life-of-field reserves
SEPL	Societe du Pipeline Sud-Europes (Ölpipe)line)
SPD	Sozialdemokratische Partei Deutschlands
SPE-PRMS	Society of Petroleum Engineers Petroleum Resources Management System
STEGAL	Sachsen-Thüringen-Erdgas-Anbindungsleitung
TAL	Transalpine Oelleitung
TAPI	Turkmenistan-Afghanistan-Pakistan-Indien Gaspipeline
TKP	Transkaspische Pipeline
TPA	Third Party Access (Drittparteienzugang)
UdSSR	Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken
UFK	Garantien für ungebundene Finanzkredite
UN	United Nations
USA	Vereinigte Staaten von Amerika
VEB	Vnešekonombank
VNG	Verbundnetz Gas AG
VSTO	Ölpipe)line Ostsibirien-Pazifischer Ozean
VTB	Vneštorgbank
WACC	Weighted Average Cost of Capital
WTO	World Trade Organization



# 1 Einleitung

Schwindende Eigenproduktion, steigende Importabhängigkeit und in die Höhe schnellende Öl- und Gaspreise haben der Energieversorgung seit Anfang des Jahrtausends zumindest in Deutschland und der Europäischen Union einen prominenten Platz auf dem politischen Parkett beschert. Russland nahm dabei als Energieversorger schon seit geraumer Zeit eine Schlüsselrolle ein. Für zusätzliche Aufmerksamkeit sorgten noch die Unterbrechungen der Gaslieferungen aus Russland im Jahre 2006 und 2009. Die sich anschließende Debatte über die Motivation dieser Unterbrechungen verdeutlichte eine erhebliche Diskrepanz der Kategorien, mit denen die russländischen<sup>1</sup> Akteure erfasst werden. Ein Teil der Beiträge betrachtete die Unternehmen unter Anwendung von Kategorien der realistischen Denkschule Internationaler Beziehungen als Instrument des russländischen Staates, der mit deren Expansion außenpolitische Ziele der Machtmehrung verfolge (Orban 2008). Ein anderer Teil der Beiträge betrachtet die Konzerne als rein wirtschaftliche Akteure, die „keine Instrumente des Kreml“ seien, sondern „kommerzielle Ziele“ (Götz 2009a),<sup>2</sup> oder sogar „rein privatwirtschaftliche“ Projekte verfolgten (Posch 2011), weshalb politische Instrumentalisierung ausgeschlossen sei. Vielmehr gehe es bei der etwa erfolgten Anwendung von Zwangsmitteln um die kohärente Durchsetzung von „Marktpreisen“ (Stern 2006). Hier wird die Anwendung wirtschaftlicher Wahrnehmungskategorien deutlich. Daneben gibt es zwar noch Analysen, die etwas komplexere Kategorien heranziehen und sowohl die Bedeutung von „Wirtschaft“ und „Staat“ kontextualisieren,<sup>3</sup> dabei geht es aber häufig nur um die Einschätzung der Zuverlässigkeit Russlands als Energielieferant und nicht um weitergehende Fragen des möglichen außenpolitischen Einflusses, der mit Energielieferungen verbunden sein kann.

Verkompliziert wird die Diskussion der Frage dadurch, dass die Debatte innerhalb der EU und des Westens auch Bruchlinien entlang national-gesellschaftlicher Grenzen aufweist. Während deutsche Akteure die wirtschaftliche Seite der Konzerne betonen, sind Akteure in den neuen EU-Mitgliedstaaten und in den USA häufiger der Ansicht, es handle sich um politisch motivierte Strategien (Smith 2004). Deutsche Akteure warfen dabei den neuen EU-Mitgliedstaaten vor, die russländischen Konzerne auf Grund von „Rachegefühlen“, die aus ihrer Vergangenheit unter sowjetischer Dominanz herrühren, zu politisieren und dabei willfährig die geopolitisch motivierten Konzepte US-amerikanischer Denkfabriken zu über-

---

<sup>1</sup> Soweit es sich um die Russische Föderation handelt wird im Folgenden durchgängig das Adjektiv „russländisch“ statt „russisch“ verwendet, da es sich bei Russland um eine multiethnische Föderation handelt, das Adjektiv „russisch“ nur ethnonationalen Inhalt hat, also die russische Ethnie bezeichnet.

<sup>2</sup> Interessant ist, dass der gleiche Autor in einem anderen Beitrag zu suggerieren scheint, Russland handle außenpolitisch wie eine Oligarchie, diesen Schluss aber nicht weiter problematisiert. Auch wird die Handlungsfähigkeit europäischer Energiepolitik überschätzt, wenn ungeachtet der Klimadebatte und Debatten über die Nuklearenergie davon ausgegangen wird, eine Lieferunterbrechung würde zur „Verbannung“ der Gazprom „auf alle Zeiten“ vom europäischen Energiemarkt und zur Substitution durch Kohle und Kernenergie führen, vgl. Götz (2009b) oder auch (2012).

<sup>3</sup> Vgl. z. B. Larsson (2006).

nehmen (Götz 2009a; b; Rahr 2008). Die Rolle des Politisierers wird dabei nicht Moskau zugewiesen, sondern Washington und den als Vasallen diskreditierten neuen EU-Mitgliedern. Diese Polarisierung ist freilich wenig hilfreich für eine sachliche Diskussion. Der fehlende Konsens und die national-gesellschaftlichen Spaltungen sind auch für die Entscheidung über Politikalternativen auf nationaler wie europäischer Ebene ein Problem. Denn ohne einen europäischen Konsens werden einzelne Importeure immer allein mit einem größeren russländischen Konzern zu verhandeln haben.

Die Diskrepanzen in der Deutung sind auf Schwächen in der Konzeptionierung des Akteurs „Russland“ zurückzuführen: Während eine Seite unhinterfragt Kategorien der westlichen demokratischen Marktwirtschaft nutzt, greift die Gegenseite teilweise auf realistische Denkkategorien zurück, die von einem modernen, kohärenten Staat ausgehen, der Wirtschaftsakteure vollständig in seinen Dienst stellen kann. Dass beides in Russland nicht uneingeschränkt gegeben ist, ist unschwer zu erkennen, indem man beispielsweise standardisierte Indizes heranzieht (BTI 2010; FreedomHouse 2010), oder sich mit der Geschichte des Landes und dessen Wirtschaft auseinandersetzt. Die Antwort auf die Frage, ob „politische“ oder „wirtschaftliche“ Rationalitäten im Handeln der Konzerne zum Tragen kommen, kann daher nur durch eine genauere Konzeptualisierung der Akteure untersucht werden. Dabei müssen auch die Kategorien dessen, was als „politisch“ und „wirtschaftlich“ gilt, genauer bestimmt werden. Denn auch wenn die Ziele häufig „kommerziell“ sein dürften und auf Gewinnerzielung abzielen, können sie doch auch politische Implikationen im Zielland haben, etwa für die Institutionalisierung von Märkten.

Das Ziel der vorliegenden Studie ist daher, einen Beitrag zur Konzeptualisierung der multinationalen Tätigkeiten der russländischen Öl- und Gaskonzerne zu leisten. Dieser Beitrag soll in der Lage sein, die Motivation und das Verhalten der Akteure und ihre Funktion in unterschiedlichen Kontexten mit möglichst genauen Begriffen zu beschreiben. Dies bedeutet, dass sowohl Faktoren wirtschaftlicher als auch politischer Art einbezogen werden müssen. Eine solche Analyse erfordert ebenfalls, einen möglichst genauen Begriff dessen zu bilden, was in Presse und Literatur häufig unter „Kreml“ abgehandelt wird. Auf Grund dieser Zielsetzung stand „Russland“ im Titel dieser Arbeit ursprünglich in Anführungszeichen, um hervorzuheben, dass es um Begriffsbildung über diesen Akteur bzw. die aus diesem Kontext stammenden Akteure geht. Dabei wird jedoch keine umfassende Analyse russländischer Außenpolitik angestrebt.

Mit dieser Zielsetzung der Konzeptualisierung der russländischen Wirtschaftsakteure sucht die Arbeit auch den Anschluss an die Diskussion über Wirtschaftsakteure aus aufstrebenden Ökonomien, deren Einfluss auf bestehende institutionelle Arrangements auf globaler und staatlicher Ebene problematisiert wird (Beausang 2003; Goldstein 2007). Deutlich wurde hier, dass die herkömmlichen Ansätze zur Erklärung von Multinationalisierung angesichts der „neuen“ Akteure mit hybridem staatlich-privaten Charakter in Frage gestellt werden müssen. Hier leistet die vorliegende Arbeit einen Beitrag zur Weiterentwicklung der Theorien zur Erklärung von Multinationalisierung.

## 1.1 Fragestellung

Um die oben gesetzten Forschungsziele zu erreichen lautet die Fragestellung der Arbeit:

Welche Strategien verfolgen russländische Öl- und Gaskonzerne bei der Multinationalisierung und welche Instrumente kommen dabei zum Einsatz? Welche Handlungsrationaltäten sind bei der Multinationalisierung leitend und wie können diese erklärt werden? Welche Auswirkungen hat ihr Handeln auf regionale und globale Ordnungen?

Die Untersuchung betrifft so ein recht eng umrissenes empirisches Feld. Sie ist durch den Fokus auf Wirtschaftsakteure innerhalb des russländischen Kontextes und deren wirtschaftliche Instrumente und Rationalitäten, sowie politische Akteure und deren Instrumente und Rationalitäten politökonomisch angelegt und greift dabei auf theoretische Ansätze aus Wirtschaftswissenschaft, Soziologie und Politikwissenschaft zurück.

Die zweite Zielsetzung, einen Beitrag zur Theoretisierung „neuer Akteure“ im Rahmen der Weltwirtschaft zu leisten, hätte auch mit stärker vergleichenden Forschungsdesigns bewerkstelligt werden können: Zum einen hätten mehr Wirtschaftssektoren innerhalb Russlands einbezogen werden können. Zum anderen hätte ein Ländervergleich angestellt werden können. Ersteres wäre zwar möglich gewesen und hätte die Untersuchung bereichern können, da z. B. in den Industrien Stahl und Nichteisenmetalle ebenfalls mehrere multinationalisierte Konzerne bestehen. Allerdings hätte deren Analyse zu einem erheblichen Mehraufwand geführt, da die Industrien sehr unterschiedliche Charakteristika aufweisen. Auch sind bestehende Erklärungen von Multinationalisierung in der Stahlindustrie (Kalotay 2008; 2010; Kuznetsov 2007) in der Literatur wenig umstritten und weisen weniger Widersprüche auf. Schließlich ist auch das öffentliche Interesse an diesen Investitionen weniger groß. Die russländische Öl- und Gasindustrie steuert auch mehr als 45 % der Auslandsdirektinvestitionen unter den 20 größten multinationalen Unternehmen Russlands bei (MEMO/Vale 2011). Damit kann die Arbeit mit einem Fokus auf diese Industrien einen Beitrag zum Verständnis der Rolle Russlands in der Weltwirtschaft leisten. Ein Ländervergleich hätte derweil keine tiefgreifende Untersuchung des russländischen Kontextes erlaubt. Dies wird jedoch gerade auch von der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur eingefordert, die Schwächen der Konzeptualisierung der russländischen Akteure anmerkt (Kuznetsov 2010). Die Entwicklung von Konzepten, mit denen sich die Wirtschaftsakteure besser charakterisieren lassen, soll jedoch gerade im Fokus der Untersuchung stehen, wie mit der Frage nach Handlungsrationaltäten und Instrumenten deutlich wird. Die Arbeit will eine identifizierte Forschungslücke füllen und Vorschläge zur theoretischen Weiterentwicklung der bestehenden Konzepte unterbreiten.

## 1.2 Theoretische Ansätze

In theoretischer Hinsicht greift die Arbeit auf vier verschiedene Literaturstränge zurück: Erstens auf Ansätze zur Beschreibung globaler Wirtschaftsordnungen und der nationalökonomischen Strategien einzelner Staaten. Zweitens auf Literatur zu wirtschaftlicher Staatskunst, die die Etablierung und Nutzung wirtschaftlicher Abhängigkeiten thematisiert. Drittens auf wirtschaftswissenschaftliche Ansätze zur Erklärung der Multinationalisierung

von Unternehmen; sowie viertens auf politikwissenschaftliche und soziologische Ansätze zur Konzeptualisierung der russländischen Herrschafts- und Wirtschaftsordnung.

Mit Hilfe dieser Ansätze können zum einen Begriffe für den Kontext innerhalb Russlands gebildet werden, die die Beschränkungen und Möglichkeiten der Konzerne innerhalb Russlands beschreiben und so eine Basis für die Bildung von Hypothesen über die Handlungsrationitäten und dem Zugang zu staatlichen Instrumenten bieten. Die russländische Herrschafts- und Wirtschaftsordnung wird dabei als „patrimonialer Kapitalismus“ gefasst (Schlumberger 2005; 2008). Dabei werden jedoch die Subtypen „liquide“ und „verfestigt“ neu eingeführt, die im Falle Russlands zeitlich die 1990er Jahre und den sich anschließenden Zeitraum ab 2000 charakterisieren. Dies führt im Rahmen des verfestigten patrimonialen Kapitalismus zur Einführung einer alternativen Differenzierung der Konzerne, die nicht mehr nach „staatlich“ und „privat“, sondern nach dem Vernetzungsgrad mit russländischen politischen Akteuren unterschieden werden. Dafür wird in Anlehnung an die Literatur der Begriff „korporatistisches Kapital“ neu eingeführt, der die Integration zwischen politischen und wirtschaftlichen Akteuren erfasst.

Diese Konzeptualisierungen haben generellen Charakter und können daher auf andere russländische Konzerne oder auch Staaten mit einer ähnlichen Ordnung übertragen werden. Zum anderen werden mögliche staatliche Motivationen und Instrumente zur Intervention in außenwirtschaftliche Beziehungen, sowie Motivationen der Konzerne für die Multinationalisierung konzeptualisiert. Für die Untersuchung der Multinationalisierung hat dies den Vorteil, dass sowohl Motivationen und Instrumente aus dem politikwissenschaftlichen, als auch aus dem wirtschaftswissenschaftlichen Werkzeugkasten integriert werden. Dadurch können Handlungsrationitäten und Instrumente untersucht werden, ohne konzeptionsbedingte Reduktionismen einzuführen.

Die generelle Erwartung ist dabei, dass im Rahmen des verfestigten patrimonialen Kapitalismus alle Akteure politisch motivierte Investitionen durchführen werden, es bei den Akteuren mit viel korporatistischem Kapital aber zu einer stärkeren Verbindung politischer und wirtschaftlicher Rationalitäten kommt als bei den Akteuren mit wenig korporatistischem Kapital. Auch werden beim ersten Akteuertyp wesentlich mehr staatliche Instrumente eingesetzt und ihr Rohstoffzugang innerhalb Russlands ist besser. Dies verschafft ihnen Vorteile für die Multinationalisierung, verändert jedoch auch ihre Interessen in Bezug auf die Investition in Rohstoffe außerhalb Russlands. Hingegen ist innerhalb des liquiden patrimonialen Kapitalismus eine Politisierung der Konzernstrategien nicht zu erwarten. Eine Auseinandersetzung mit der Literatur, sowie eine Begründung der gewählten Perspektive und der Hypothesen finden sich in Kapitel 2.

### 1.3 Methodisches Vorgehen

Für die Analyse kommt ein Fallstudiendesign zum Einsatz. Die Konzerne sind dabei die Fälle, während die Multinationalisierungsprozesse als Beobachtungen innerhalb der Fälle behandelt werden. Zur Prüfung der Aussagekraft der Hypothesen werden fünf russländische Öl- und Gaskonzerne als Fälle gewählt, innerhalb derer als Kongruenzanalysen insgesamt 40 Multinationalisierungsprozesse in neun Länderkontexten untersucht werden. Der Zeitraum der Untersuchung reicht von der Gründung der Konzerne Gazprom und LUKoil im Jahre 1990/91 bis Anfang 2012 und wurde für die Veröffentlichung bis Anfang 2013 fortgeführt.

Die meisten Multinationalisierungsprozesse begannen deutlich später und einige wurden früher beendet. Der Schwerpunkt der Analyse liegt dabei in der Zeit nach 2000.

Da die Forschungsfrage Akteure betrifft, die in den gleichen Industrien tätig sind und aus dem gleichen Kontext stammen, stellen Vergleichbarkeit und Fallauswahl kein Problem dar. Es wird nach der Größe der Konzerne, also nach einem unabhängigen Kriterium, ausgewählt. Schwieriger gestaltete sich die Vergleichbarkeit bei den Multinationalisierungsprojekten, da die Konzerne in sehr unterschiedlichem Ausmaß und in unterschiedlichen Kontexten internationalisieren. Auf interner Ebene kann daher ein direkter Fallvergleich durchgeführt werden, während bei der Analyse der Multinationalisierungsprozesse nur die Ergebnisse für die Konzerne als einzelne Fälle verglichen werden können. Als Analysemethoden dienen die soziale Netzwerkanalyse für die Messung des korporatistischen Kapitals der Konzerne, die bivariate Korrelationsanalyse für die Etablierung des Zusammenhangs zwischen korporatistischem Kapital und Zugang zu Rohstoffvorkommen innerhalb Russlands. Für die Untersuchung der Multinationalisierungsprojekte wird eine Heuristik entwickelt, die sowohl die beschreibende Analyse der eingesetzten Instrumente, sowie die Berechnung des Nettogegenwartswerts und die auf einer Inhaltsanalyse basierende Diskussion politischer Interessen zum Schließen auf die Motivation des jeweiligen Projekts nutzt. Dabei wird auf Basis einer Bewertung der Wirtschaftlichkeit des jeweiligen Projekts und der Relevanz für die Interessen politischer Akteure auf die Rationalität des Projekts geschlossen.

Die Untersuchung greift dabei auf Daten zurück, die aus einer systematischen Auswertung der wissenschaftlichen Literatur, der Konzernberichte und -publikationen, Berichte internationaler Organisationen, aus Stichwortsuchen in Mediendatenbanken, aus der Auswertung staatlicher Dokumente und auch „grauer“ Literatur stammen. Daneben wurden Daten aus Biographiedatenbanken für die Durchführung der Netzwerkanalyse und aus Rechtsdatenbanken, sowie Wirtschaftsdatenbanken genutzt. Im Jahre 2009 wurden zudem leitfadengestützte Interviews mit Vertretern der Unternehmen, Journalisten, Diplomaten, Wissenschaftlern und Fachexperten geführt. Ausführliche Angaben zur Methode und zu den verwendeten Daten finden sich in Kapitel 3.

## 1.4 Aufbau der Arbeit

Die Studie gliedert sich in insgesamt neun Kapitel. Für einen kurzen Überblick über die Ergebnisse eignen sich insbesondere Kapitel 8 und 9. Im zweiten Kapitel erfolgen zunächst eine Diskussion der relevanten Theorien und die Entwicklung des analytischen Rahmens für die Bearbeitung des Problems. Hier wird auch auf den Stand der Forschung bezüglich russländischer multinationaler Konzerne und bezüglich der Ansätze zur Konzeptualisierung des russländischen Staates eingegangen.

Im dritten Kapitel wird der wissenschaftstheoretische Zugang dargelegt und das Forschungsdesign entwickelt. Hier wird auch die Fallauswahl begründet, sowie die Verwendung der verschiedenen Analysemethoden, sowie die Datentypen erklärt. In einem umfangreichen letzten Abschnitt dieses Kapitels werden die für die Analyse der Projekte verwendeten Ausgangsdaten ermittelt und präsentiert. Dies betrifft zum einen die Berechnungsmethode zur Ermittlung der Wirtschaftlichkeit eines Investitionsprojekts. Zum anderen betrifft dies die Interessen russländischer politischer Akteure, die auf Basis einer Inhaltsanalyse erhoben und in Bezug auf die Wirtschaft konkretisiert werden.

Das vierte Kapitel enthält eine Darstellung der physikalisch-chemischen und wirtschaftlichen Grundlagen der Öl- und Gasindustrie, sowie einen Überblick über die analysierten Konzerne. Damit werden die Fälle der Untersuchung näher charakterisiert, um in den Gegenstandsbereich der Untersuchung einzuführen und eine Basis für die folgende Analyse zu schaffen.

Die eigentliche empirische Untersuchung beginnt schließlich im fünften Kapitel. Hier wird zunächst das methodische Vorgehen bei der sozialen Netzwerkanalyse vorgestellt, die als Maß für das korporatistische Kapital gilt. Die Ergebnisse der Analyse werden dann im nächsten Abschnitt im Rahmen der Erhebung des Zusammenhangs von korporatistischem Kapital und Zugang zu Rohstoffreserven präsentiert. Der Zusammenhang von korporatistischem Kapital mit dem Zugang zu Rohstoffreserven wird dabei sowohl allgemein für die Überlebensdauer der Reserven als auch konkreter für den Zugang zu neuen Lizenzen, zur deren Direktvergabe, sowie zum Markt für Erwerbungen von Aktiva innerhalb Russlands untersucht.

Im sechsten Kapitel begibt sich die Analyse auf die internationale Ebene und untersucht die Multinationalisierungsprozesse im *upstream*-Sektor. Hier werden mit Turkmenistan, Usbekistan und Kasachstan zunächst Prozesse in drei zentralasiatischen Kontexten untersucht. Anschließend werden die Investitionen in Venezuela in den Blick genommen.

Das siebte Kapitel widmet sich ausführlich den Prozessen im *downstream*-Sektor, wobei hier nur EU-Staaten betrachtet werden. Ein kleiner Überblick über die Entwicklung der Gasmärkte und der Märkte für Raffinationskapazitäten dient als Basis für später behandelte Prozesse. Anschließend werden Multinationalisierungsprozesse in Deutschland, Tschechien, Ungarn, Italien und den Niederlanden untersucht.

Im achten Kapitel werden die Ergebnisse der Untersuchung für die einzelnen Konzerne zusammengefasst und ausgewertet. Es bietet das Gegenstück zum vierten Kapitel und enthält auch eine Übersicht über die identifizierten Motivationen. Das neunte Kapitel schließt die Arbeit mit Schlussfolgerungen für die Hypothesen und die Theoriebildung ab. Außerdem werden hier weitere Ergebnisse der empirischen Studien zusammengefasst und Implikationen für die öffentliche Debatte diskutiert.

## 1.5 Formalien

Für kyrillische Buchstaben wurde die wissenschaftliche Transliteration verwendet. Die Firmennamen werden innerhalb der Arbeit in der transliterierten Bezeichnung verwendet. Dort, wo der Firmenname aber einen Anglizismus enthält, wurde statt der Transliteration der international gebräuchliche Name verwendet (LUKoil statt LUKojl). Da in der Arbeit umfangreiche Daten aus Mediendatenbanken verwendet wurden, die häufig keinen Verfasser haben, werden diese mit den Abkürzungen oder Kurznamen der Publikation zitiert, um lange Fußnoten zu vermeiden. Die Literaturangaben finden sich dann im Literaturverzeichnis, das nach wissenschaftlichen Publikationen, Konzernpublikationen und Medienartikeln gegliedert wurde. Begrifflich werden „Internationalisierung“ und „Multinationalisierung“ synonym verwendet, ebenso wie „Motivation“ und „Handlungsrationalität“ in Bezug auf die Konzerne.

## 2 Theorie und analytischer Rahmen

Ganz allgemein fragt die Arbeit danach, welche Multinationalisierungsstrategien russländische Unternehmen der Öl- und Gasindustrie verfolgen, welche Instrumente dabei verwendet werden, welche Handlungsrationitäten sie dabei leiten und welche Auswirkungen dies auf regionale und globale Ordnungen hat. Es geht also darum, als was russländische Öl- und Gaskonzerne bei ihrer Internationalisierung zu verstehen sind und wie sie auf globaler Ebene agieren. Sind sie staatliche Instrumente und wenn ja, welche Ziele verfolgt der Staat, und wie werden Konzerne und andere staatliche Ressourcen dabei eingesetzt? Oder wird der Staat in den Dienst der wirtschaftlichen Interessen der Konzerne gestellt? Oder werden noch ganz andere Kategorien benötigt, um die Akteure zu beschreiben? Die Beantwortung dieser Fragen erfordert theoretische Präzisierungen auf mehreren Ebenen. Deren Ziel ist, Begriffe für die Analyse der multinationalen Konzerne zu entwickeln, die sowohl der Einbindung der multinationalen Konzerne in den russländischen Kontext Rechnung tragen, mögliche staatliche Instrumente in Bezug auf globale Wirtschaftsprozesse identifizieren, als auch deren Charakter als Wirtschaftsakteure innerhalb eines globalen Kapitalismus berücksichtigen. Erstens soll ein Bezugsrahmen für die Untersuchung der globalen Ebene hergestellt werden. Dies betrifft zunächst die allgemeine Rolle des modernen Staats in globalen Wirtschaftsbeziehungen und die konkreten Möglichkeiten zur staatlichen Instrumentalisierung von Wirtschaftsbeziehungen. Dazu werden theoretische Ansätze zur Koevolution von Staat, Wirtschaftsentwicklung und internationaler politischer Ökonomie und zum Außenhandeln von Staaten betrachtet. Zum anderen betrifft dies Theorien zur Entstehung und zum Verhalten multinationaler Wirtschaftsakteure, die hier die hauptsächlichen Untersuchungsobjekte darstellen. Die Frage erfordert dann nicht zuletzt auch eine Einschätzung der russländischen Staatlichkeit, um abschätzen zu können, ob und inwieweit „Staat“ in das Konzernhandeln eingreifen kann.

### 2.1 Politische Ökonomie und Nationalstaat

Dieser Abschnitt des Theorieteils verfolgt das Ziel, die verschiedenen Funktionen, die ein Staat innerhalb der Wirtschaft einnehmen kann, zu umreißen und deren Auswirkungen auf die Entwicklung der Weltwirtschaft darzustellen. Dies dient einerseits zur Darstellung der verschiedenen Möglichkeiten, wie Staaten mit wirtschaftlicher Aktivität innerhalb eines kapitalistischen Systems umgehen können und zum anderen zur Einordnung der gegenwärtigen Entwicklung der Weltwirtschaft, insbesondere des Aufstiegs „neuer Akteure“, in den Rahmen der historischen weltwirtschaftlichen Entwicklung. Drittens wird im Rückgriff auf die Sanktionsliteratur ein Überblick über die staatlichen Instrumente gegeben, die in Bezug auf wirtschaftliche Außenbeziehungen eingesetzt werden können.

### 2.1.1 Zwei Perspektiven auf politische Ökonomie und Strategien des Staates

Dieser Abschnitt gibt eine kurze Übersicht über Liberalismus und wirtschaftlichen Nationalismus als zwei Denkschulen, die sich mit dem Verhältnis von wirtschaftlichem Austausch zwischen Staaten und staatlicher Politik, sowie mit dem Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher und politischer Macht eines Staates generell beschäftigen und auf dieser Basis Politikempfehlungen für staatliche Strategien gegenüber der Wirtschaft abgeben. An dieser Stelle kann aber keine umfassende Darstellung erfolgen; es wird lediglich kurz auf die zwei bedeutendsten Strömungen verwiesen, um einen begrifflichen Rahmen für die Beschäftigung mit der Rolle des Staates in Außenwirtschaftsbeziehungen zu schaffen.<sup>4</sup>

Liberalismus und wirtschaftlicher Nationalismus sind sich darüber uneins, welche Rolle politische und wirtschaftliche Faktoren bei der kapitalistischen Entwicklung spielen. Dabei werden zwei Hauptachsen der Diskussion beleuchtet: Zum einen die Einschätzung des globalen Kapitalismus, die die Rolle und erfolgversprechende Strategien von Staaten darin definiert. Zum anderen die Diskussion dessen, was als „Erfolg“ gelten soll. Hier wurde hauptsächlich die Alternative Wohlstands- gegenüber der Machtmehrung thematisiert. Die Erfolgskriterien schlagen auch eine Brücke zum internen Aufbau von Staaten.

#### **Liberalismus**

Der Liberalismus geht davon aus, dass Politik und Wirtschaft in getrennten Sphären existierten, die nach unterschiedlichen Logiken funktionierten. Dabei wurde zunächst angenommen, dass der Markttausch unabhängig von politischen Rahmenbedingungen stattfinden würde, da er der Bedürfnisbefriedigung der einzelnen Menschen diene und gleichzeitig die Spezialisierung der Tätigkeiten erlaube. Letzteres führe zu effizienterer Produktion von Gütern. Der Markttausch sei optimal, da er Kosten und Nutzen für die einzelnen Individuen in Einklang bringe und in einem wirklich kompetitiven Markt keine Machtbeziehungen bestünden, sondern der Austausch auf Freiwilligkeit beruhe. Die relativen Preise der einzelnen Güter drückten demnach den Wert eines bestimmten Gutes aus, der wiederum durch dessen Knappheit bestimmt sei. Die fundamentale Knappheit von Gütern ist dabei ein zusätzliches Argument für den Markttausch, da er zur optimalen Allokation knapper Güter führe. Der Markt maximiere so den allgemeinen Wohlstand, da er ein von politischen Verzerrungen freies Feld für den Austausch nachgefragter Güter biete. Zwar würde nicht jeder gleich vom Markttausch profitieren, sondern nach seinem marginalen Beitrag zum gemeinsamen Produkt, jedoch würde das Sozialprodukt insgesamt wachsen. Dieser Fokus ging einher mit einer Betonung von Maximierung des Wohlstands als Zielvariable, die durch das Marktprinzip erreicht werde. Auf zwischenstaatliche Ebene übertragen wurde argumentiert, dass jeder Staat durch Freihandel seine Wirtschaft absolut vergrößern könne (Behrens et al. 2005; Gilpin 1987: 26ff). Parallel dazu wurden innerhalb der Literatur zu Neuer Politischer Ökonomie die Wohlfahrtskosten staatlicher Intervention in den Markt thematisiert, die zu einem Wettbewerb von Wirtschaftsakteuren um staatlichen

---

<sup>4</sup> Auf marxistische Ansätze wird dabei an dieser Stelle nicht eingegangen, da dessen Einsichten auf ideologischer Ebene innerhalb des hier untersuchten Zeitraums keine erkennbare handlungsleitende Funktion hatten.

Schutz führen würden (*rent-seeking*). Vor diesem Hintergrund wurde eine möglichst geringe Einmischung staatlicher Akteure in die Wirtschaft empfohlen (Bhagwati 1982; Krueger 1974).

Innerhalb der liberalen Argumentation wurde später festgestellt, dass der Markttausch durchaus auf gesellschaftlichen Voraussetzungen beruht. Eine autonome Sphäre des Markttausches muss nämlich erst hergestellt werden, da sie ständig von Akteuren bedroht ist, die vom Markttausch relative Verluste erwarten müssen und daher staatliche Machtinstrumente oder andere Ressourcen dagegen mobilisieren. Eine an Effizienzgesichtspunkten orientierte Marktwirtschaft kann damit nur dort entstehen, wo Eigentumsrechte durchgesetzt werden und nicht von Akteuren mit Zugriff auf Gewaltmittel verletzt werden können (North 1990; North/Thomas 1973). Mit Hilfe dieser Argumentation lässt sich ein Bogen zur staatszentrierten Literatur schlagen, da ein schwacher Staat oder Staatszerfall auch aus der liberalen Logik heraus nicht wünschenswert ist, da der Staat meist die Instanz ist, die Eigentumsrechte durchsetzen kann. Die Staatsfunktionen sind in dieser Logik aber eng auf den Schutz der Rechte begrenzt – Staat ist kein Selbstzweck.

Bezüglich der globalen Ordnung geht der kommerzielle Liberalismus mit seinem Argument des „kapitalistischen Friedens“ davon aus, dass eine liberale Ordnung zwischen Demokratien von selbst entstehen würde: In Demokratien wäre der Staat am Wohle aller Bürger interessiert. Das Wohl der Bürger liege in möglichst weitreichender Liberalisierung des Handels, da so die wirtschaftlichen Vorteile und der Gesamtwohlstand maximiert würden. Daher würden Demokratien stabile Handelsbeziehungen aufbauen und dann keine Kriege mehr gegeneinander führen, da dies sehr starke Auswirkungen auf die Wohlfahrt beider Partner hätte (vgl. Dorussen 2006: 89; Polachek 1980: 60f; Rosecrance 1987: 36). Auf Grund des hohen Grades an Spezialisierung würde eine Politik der Autarkie sehr kostspielig sein und daher nicht verfolgt werden. Das Argument beruht also darauf, dass sich Staaten gegenseitig verletzlich machen, im Wissen, dass die Gegenseite die Verletzlichkeit auf Grund der hohen eigenen Kosten nicht nutzen wird. Hier wird also das liberale Argument durchaus an staatliche Handlungsstrategien zurückgebunden: Der Staat soll eine Trennung zwischen Wirtschaft und Politik institutionalisieren, um wirtschaftliches Wachstum zu fördern, und sich ansonsten jenseits der Herstellung öffentlicher Güter aus der Produktion von Gütern fernhalten, um Allokationseffizienz zu gewährleisten.

### **Wirtschaftlicher Nationalismus: Entwicklungsstaat und Merkantilismus**

Im Gegensatz zum Liberalismus, der individualistisch argumentiert und die Bedürfnisse des Einzelnen in den Vordergrund stellt, ist der Bezugspunkt des wirtschaftlichen Nationalismus der Nationalstaat und die Bedürfnisse der nationalen Gemeinschaft.<sup>5</sup> Es wird also auf eine vorgestellte Gemeinschaft und konkrete staatliche Organisationen Bezug genommen, um Bedürfnisse in Bezug auf wirtschaftliche Aktivitäten zu definieren. Allerdings kann wirtschaftlicher Nationalismus sehr unterschiedliche Ausprägungen erlangen, da er zum einen auf die Entwicklung der nationalen Wirtschaft als Selbstzweck gerichtet sein kann,

---

<sup>5</sup> In Bezug auf das Individuum argumentieren viele Vertreter dieses Ansatzes damit, dass ohne staatliche Grundfunktionen auch die freie Entfaltung des Individuums und der Marktkräfte nicht möglich sei. Dies ist korrekt und bildet auch die Brücke zum liberalen Ansatz und seinem Fokus auf die Garantie von Eigentumsrechten. Der Unterschied zur liberalen Argumentation ist aber, dass der Staat dort nicht als Selbstzweck betrachtet und kein Bezug zur Nation hergestellt wird.

oder primär die Machtmehrung des Staates als Ziel ansieht und auf dieser Basis die Wirtschaftsentwicklung lenken möchte.

Politiken der ersteren Art, die häufig als „entwicklungsstaatlich“ gekennzeichnet werden, erfolgen als Reaktion auf eine im Weltmaßstab zurückgebliebene Wirtschaft (Elsenhans 1986; 1996), um nachteilige Tauschbeziehungen zu vermeiden und die Binnenwirtschaft zu restrukturieren. Dabei wird also das Problem als unzureichende Anpassung an weiter fortgeschrittene globale Produktivitätsstrukturen angesehen und der Staatsauftrag dementsprechend als Entwicklung der entsprechenden industriellen und unternehmerischen Kapazitäten formuliert. Es wird also nicht davon ausgegangen, dass die eigene Produktivitätsstruktur bereits vorteilhaft sei und lediglich die gegenwärtigen globalen Regeln für eine ungerechte Verteilung sorgen, sondern dass Ziel der Wirtschaftsentwicklung innerhalb des bestehenden Rahmens steht im Vordergrund. Vor allem die „Entwicklungsstaaten“ Südasiens verkörpern dieses Modell (Johnson 1982; 1995). Dabei wird eine staatliche gelenkte nationale Industrialisierungspolitik unter vorübergehenden protektionistischen Maßnahmen durchgeführt. Akkumulation und Allokation von Kapital finden unter staatlicher Steuerung statt. Die Voraussetzung war hier nicht eine demokratisch verfasste Gesellschaft, wohl aber meritokratische Traditionen und ein relativ starker Nationalismus insbesondere unter den Eliten, aber auch im Allgemeinen zur Motivation und Legitimation der Politik, die als ein nationales Projekt definiert wurde. Allgemein wurde das Kriterium für eine entwicklungsstaatliche Politik daher als „eingebettete Autonomie“ der staatlichen Bürokratie bezeichnet, die sowohl den Informationsfluss gewährleisten (Einbettung), als auch über genügend Mechanismen zur meritokratischen Rekrutierung von Personal und über interne Kohäsion verfügen muss, um nicht von den Wirtschaftsakteuren vereinnahmt werden zu können (Evans 1995). Ein solcher Entwicklungsprozess ist also voraussetzungsvoll, da Institutionen und korrespondierende Handlungsorientierungen entwickelt werden müssen, die traditionale Hürden überwinden und Ressourcen von alten Wirtschaftssektoren in neue umleiten können (Gerschenkron 1962). Als nächste Herausforderung nach der erfolgreichen Verwirklichung entwicklungsstaatlicher Politiken wurde die Entwicklung wissenschaftlicher und lokal gruppierter technologischer Infrastrukturen im Rahmen eines „unternehmerischen Staats“ identifiziert, der dann auch Märkte schafft oder dereguliert und sich so allmählich aus der direkten Marktintervention zurückzieht (Ebner 2007: 115).<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Davon abzugrenzen ist das Konzept des „Unternehmerstaats“, das in Bezug auf China entwickelt wurde, vgl. Duckett (1998). Dieses Konzept ist nicht unter den Oberbegriff des wirtschaftlichen Nationalismus zu fassen, da es auf lokaler Ebene ansetzt und sich von zentral geplanten Aktivitäten abhebt. Stattdessen wird die Autonomie der Lokalverwaltungen in den Blick genommen, die selbst unternehmerische Aktivitäten vornehmen, und so die Effizienz von Dienstleistungen erhöhen. Dies wird auch von *rent-seeking*, Korruption und Spekulation unterschieden. Stattdessen wird behauptet, der Unternehmerstaat sei profitsuchend, übernehme unternehmerische Risiken und sei „potenziell produktiv“, da es nicht nur um Arbitrage zwischen Märkten gehe. Allerdings ist die Abgrenzung zu *rent-seeking* von staatlichen Akteuren nicht voll überzeugend, da die Autorin zugeben muss, dass Märkte verzerrt werden könnten. Auch der unternehmerische Charakter steht in Frage, da die Beamten häufig beim Scheitern des Projekts in die Verwaltung zurückkehren können. Zudem ist die betrachtete Zeitperiode recht kurz, was die Beweiskraft des Arguments verringert. In jedem Fall fehlt jedoch eine genauere Reflexion der Voraussetzungen dieses Modells: Zum einen muss es auf einer relativ starken Isolation vom Zentralstaat beruhen. Zum anderen muss der Rückgriff der administrativen Akteure auf Zwangsressourcen verstellt sein, da diese sonst zur Verzerrung des administrativ angebandenen Wettbewerbs genutzt würden.

Der Merkantilismus baut indes ebenfalls auf Nationalismus auf, stellt die Wirtschaft aber stärker in den Dienst militärischer Macht und staatlicher Großmachtspolitik.<sup>7</sup> Wirtschaftliche Stärke wird dabei als Grundlage militärischer Macht angesehen und militärische Stärke als produktiv für wirtschaftliche Macht. Dies geht einher mit einer Konzeption politischer Ökonomie, die die mögliche Trennung machtpolitischer und wirtschaftlicher Ziele grundsätzlich verneint.<sup>8</sup> Dementsprechend wird das System internationalen Handels als ein Arrangement gesehen, das dem jeweils dominanten Staat nutzt, während es anderen schadet. Daraus ergibt sich, dass der Staat nicht nur nach der Stärkung der eigenen Wirtschaft, sondern auch nach einer Revision der Regeln streben muss, die den globalen Handel regulieren. Dies kann am ehesten durch eine Steigerung der staatlichen Macht im internationalen System gewährleistet werden. Da Handel absolute Gewinne für alle Teilnehmer mit sich bringt, stehen merkantilistische Staaten der Öffnung der Volkswirtschaften skeptisch gegenüber, da für sie relative Machtgewinne im Vordergrund stehen (Gilpin 1987: 33). Die Entscheidung für eine Machtpolitik erscheint Merkantilisten dabei nicht als dilemmatisch im Sinne der Wirtschaftsentwicklung – beides wird als komplementär betrachtet. So schreibt Viner zusammenfassend, dass alle Merkantilisten die folgenden vier Punkte unterstützen: 1) Wohlstand ist notwendiges Mittel für Macht und kann für Sicherheit oder Aggression genutzt werden; 2) Macht ist essentiell oder zumindest wertvoll für den Erwerb und Erhalt von Wohlstand; 3) Wohlstand und Macht sind beides Ziele nationaler Politik; 4) die beiden Ziele harmonisieren langfristig – es kann aber notwendig sein, für militärische Ziele kurzfristige wirtschaftliche Einbußen hinzunehmen (Viner 1958: 286).

Auf internationaler Ebene bedeutet der Merkantilismus eine wesentlich größere Rolle für Staaten in internationalen Wirtschaftsbeziehungen, die jeweils die wirtschaftlichen und politischen Deals aushandeln. Durch die realistische Interpretation der Weltordnung und der Wirtschaftsbeziehungen wird zudem das Konfliktpotential gesteigert. Staaten versuchen ständig, wirtschaftliche Beziehungen zu ihren Gunsten zu beeinflussen, was wenig Raum für Kooperation bietet und die Wirtschaftsbeziehungen häufig zum Anlass von zwischenstaatlichen Konflikten werden lässt. Der Merkantilismus greift also auf vielfache staatliche Ressourcen zurück. Er strebt ebenfalls eine Entwicklung der nationalen Wirtschaft wie im Entwicklungsstaat an, diese ist aber nur ein Zwischenziel für internationale Machtmehrung.

Der Verzicht auf eine klare Priorisierung interner Entwicklung macht Interessenkonflikte zwischen äußerer Machtmehrung und interner Entwicklung wahrscheinlich. Aus der Diskussion der für den Entwicklungsstaat notwendigen staatlichen Kapazität wird auch deutlich, dass nicht jeder Staat eine Politik interner Wirtschaftsentwicklung umsetzen können wird. Auf Grundlage der späteren Diskussion des russländischen Staates (vgl. unten Abschnitt 2.3.2) muss bezweifelt werden, dass Russland eine erfolgreiche entwicklungs-

---

<sup>7</sup> Von Forschern, die den Begriff des Merkantilismus retten woll(t)en, wurde die hier beschriebene Form des Merkantilismus als „bösaartig“ bezeichnet und einem wohlfahrtsstaatlich orientierten „gutartigen“ Merkantilismus gegenübergestellt, vgl. Buzan (1984); Hettne (1993).

<sup>8</sup> Eine stärkere „Vermarktlichung“ des Individuums kann dabei durchaus mit dem Nationalismus einer Großmacht einhergehen. Auch wenn dies gewisse Widersprüche erzeugt, setzt es den transnationalisierenden Kräften des globalen Marktes die sinnstiftende Ebene nationaler Machtmehrung entgegen, in deren Dienst sich die Individuen innerhalb des globalen Marktes stellen, vgl. Müller (2011).

staatliche Politik verfolgen kann. Sofern Russland eine Politik wirtschaftlichen Nationalismus verfolgt, ist daher zu erwarten, dass diese merkantilistischen Charakter trägt.<sup>9</sup>

### 2.1.2 Historische Entwicklung der internationalen politischen Ökonomie

Der Merkantilismus stellte die Handelspolitik des absolutistischen Staates dar, der sowohl Wirtschaft als auch die Bevölkerungsentwicklung in den Dienst des Staates stellte. Wirtschaftlichen Nationalismus, der sich wohl eher als „entwicklungsstaatlich“ denn als merkantilistisch kennzeichnen lässt, gab es indes schon zuvor, vor allem in Großbritannien. Erste Politiken zur Importsubstitution und zum Aufbau einer Industrie lassen wurden hier schon im späten 14. und 15. Jahrhundert dokumentiert (Chang 2002: 19). Seine Blütezeit erreichte der Merkantilismus jedoch während des Absolutismus, während dem verstärkt protektionistische Maßnahmen und Maßnahmen zur Industrieförderung eingesetzt wurden und die Industrialisierungspolitik zusätzlich mit einer militärischen Rationalität versehen (Chang 2002; Weber 1980: 821).

Dem Zeitalter des Absolutismus gingen tiefgreifende gesellschaftliche Umbrüche voraus: Die parzellierten Souveränitäten des Feudalismus wurden durch die parallelen Prozesse einer Stärkung der Krone von oben und des städtischen Kapitals aufgelöst. Der Zentralstaat rationalisierte die Gewaltausübung durch die Einführung stehender Heere. Dauerhafte Bürokratie und nationale Besteuerung waren weitere Zutaten des Absolutismus, die zum Aufbau der Kriegsmaschinerie notwendig waren, gleichzeitig aber Verbote moderner Staatlichkeit werden sollten (Anderson 1979; Tilly 1990). Die durch diese Prozesse in Gang gesetzte Industrialisierung und der rasche soziale Aufstieg des Bürgertums führten schließlich zum Ende des Absolutismus und zur schrittweisen Entmachtung der Krone durch Parlamente. In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts fand dann eine Abwendung von merkantilistischen Politiken hin zum Freihandel statt. Vorangetrieben wurde dieser Wandel von Großbritannien und den Niederlanden, die beide bereits über entsprechende Handelsflotten und kompetitive Industrien verfügten und daher vom Freihandel erheblich profitieren konnten. Die liberale Weltwirtschaftsordnung war also selbst von gesellschaftlichen Vorbedingungen abhängig: Es waren in bestimmten Industrien global wettbewerbsfähige Privateigentümer entstanden, deren Eigentumsrechte vom Staat garantiert wurden (Berger 1996; Buzan 1984; Chang 2002; Cox 1981).

Der Einfluss des Merkantilismus war mit der Hinwendung der Seemächte zum liberalen Freihandel jedoch nicht vorüber, wie der Beginn des 20. Jahrhunderts zeigen sollte. Nachzügler wie das Deutsche Reich und Österreich-Ungarn schwenkten auf einen Pfad der nachholenden Entwicklung ein. Dabei wurde durch die Übernahme bereits entwickelter Technologien Skaleneffekte realisiert, was zu einer wesentlich größeren Kapitalkonzentration als in den Vorreiterstaaten führte. Das an den Goldstandard gebundene internationale Finanzsystem sorgte für eine rasche Internationalisierung der Finanzwelt und für das notwendige Kapital,

<sup>9</sup> Interessanterweise werden zwar die Probleme wirtschaftlicher Rückständigkeit in der russländischen wirtschaftlichen Diskussion thematisiert und dabei auf die Inadäquanz marktwirtschaftlicher Lösungen verwiesen, eine Auseinandersetzung mit dem entwicklungsstaatlichen Erfolgsmodell Südasiens scheint jedoch nicht stattzufinden. Stattdessen wird die Eigenständigkeit Russlands betont und ein „russländisches“ Entwicklungsmodell mit einer starken Rolle des Staates favorisiert, vgl. Zweynert (2010).

das allerdings auch politischen Charakter hatte, da es teilweise zur Finanzierung nachholender Entwicklung für militärische Verbündete genutzt wurde. Einher ging dies jedoch mit einer nationalistischen Ideologie zur Motivation des Modernisierungsprozesses (Gerschenkron 1962). Die Ursachen für den ersten Weltkrieg können so nicht nur in einem auf Machtgleichgewichten beruhenden internationalen System, sondern auch in der nachholenden Industrialisierung Kontinentaleuropas gesehen werden, die von nationalistischer Ideologie befeuert wurde. Sie schuf mit ihrem auf Skaleneffekte angelegten Industrialisierungsmodell auch die industriellen Überkapazitäten, die bereits von marxistischer Seite als charakteristisch für den Kapitalismus angesehen wurden und die ein Interesse an Kriegführung auch auf Seiten der Industrie begründeten.

Die wirtschaftlichen Probleme der Zwischenkriegszeit, die vor allem auch auf die wirtschaftsstrukturellen und fiskalischen Folgen der Kriegswirtschaft zurückzuführen waren, sorgten für eine noch stärkere nationale Fokussierung der Volkswirtschaften. Der Goldstandard erreichte nie wieder seinen vorherigen Status, während Inflation als einziger Ausweg aus der fiskalischen Krise gesehen wurde. Die Mittelschichten verarmten, der Konsum ging zurück und schließlich leitete der Faschismus in Deutschland und Italien eine neue Phase merkantilistischer Wirtschaftspolitik ein (Ruggie 1982: 393). Erst nach dem Zweiten Weltkrieg sollte unter Führung der USA eine neue Weltwirtschaftsordnung geschaffen werden, die sowohl eine Liberalisierung des Handels und einen Fokus auf absolute Gewinne, als auch in währungspolitischer Hinsicht eine Rückkehr zum nun von den USA garantierten Goldstandard brachte, wobei Handelsbilanzdefizite nun mit Hilfe des IWF abgedeckt werden sollten. Kapitalverkehrskontrollen waren zudem erlaubt. Dieser „eingebettete Liberalismus“ (Polanyi 1978; Ruggie 1982) ermöglichte daher die Etablierung von Wohlfahrtsstaaten um die kapitalistische Dynamik abzufedern, während er einem machtpolitisch getriebenen Merkantilismus den Riegel vorschob. Ein rasches wirtschaftliches Wachstum der in dieses System einbezogenen Nachkriegswirtschaften war die Folge.

Bei Rekapitulation dieses kurzen Abrisses spricht viel für die Theorie der hegemonialen Stabilität, bei der eine liberale Weltordnung einen Hegemon benötigt, der selbst bereit ist, liberale Prinzipien einzuhalten und andere Staaten davon überzeugen kann, dass eine Einhaltung der Regeln in ihrem eigenen Interesse ist (Gilpin 1987; Ruggie 1982). So wird eine globale Marktwirtschaft als öffentliches Gut bereitgestellt. Die amerikanische Hegemonie war funktionaler Art und basierte darauf, dass Freihandel und Zugang amerikanischer Organisationen zu den alliierten Gesellschaften bestand. Das Ziel war nicht mehr, die Kontrolle über Territorien herzustellen, sondern neue Akkumulationsräume für Kapital zu schaffen (Huntington 1973: 343). Die Hegemonie der liberalen Ordnung ist daher nicht im realistischen Sinne als gewaltbasierte Vorherrschaft der USA zu verstehen, sondern wurde durch geteilte Ideen und Institutionen von den USA und Westeuropa abgestützt, wodurch die Machtbasis in den Hintergrund trat (Cox 1981: 137). Auf der Ideologie des Merkantilismus könnte ein solches System nicht aufgebaut werden, da hier keine absoluten, sondern relative Gewinne von Staaten im Vordergrund stehen und die Führung durch einen Staat daher mit imperialer Dominanz gleichgesetzt werden müsste. Da die Hauptteilnehmer marktwirtschaftliche Demokratien waren, war die Ordnung von hoher Stabilität geprägt, da die Einhaltung der Prinzipien auch durch die interne Trennung von Staat und Wirtschaft institutionalisiert war und daher nicht durch Zwangsanwendung herbeigeführt werden musste (Lake 2010). Innerhalb des Westens wurde also explizit auf die machtpolitische Instrumentalisierung wirtschaftlicher Abhängigkeiten verzichtet, was eine gemeinsame Maximie-

rung der wirtschaftlichen Vorteile erlaubte. Schließlich brach auch die Sowjetunion unter dem Druck der wirtschaftlichen Probleme des eigenen Systems zusammen.

Der eingebettete Liberalismus wurde nach Zusammenbruch des Goldstandards im Verlaufe der 1970er und 1980er Jahre wiederum „entbettet“. Den Staaten wurde dabei das Mittel der Kapitalverkehrskontrollen zur Beeinflussung von Wechselkursen genommen; diese wurden nun frei handelbar. Die dadurch erreichte höhere Kapitalmobilität erhöhte die Verfügbarkeit von Kapital in der Peripherie, schränkte die diskretionäre Handlungsfähigkeit des Staates aber wiederum ein und transformierte ihn in einen Wettbewerbsstaat, dessen primäre Aufgabe es ist, die Bürger und Institutionen auf den globalen Wettbewerb vorzubereiten und in diesem Rahmen auch die zerstörerischen Kräfte des Weltmarkts abzufedern (Cerny 2010; Kirshner 1999).<sup>10</sup> Keynesianistische Wachstumspolitik war in diesem Rahmen nicht mehr möglich und wurde insbesondere in den USA durch Förderung des Konsums über Privatverschuldung ersetzt. Die Finanzkrise von 2008 ist auch auf die in Folge dieser Politik erhebliche Stärkung der Finanzwirtschaft zurückzuführen (Crouch 2011).

Die prinzipielle Offenheit des liberalen Weltwirtschaftssystems wurde indes durch den Aufstieg neuer Akteure wie Japan, Südkorea, Taiwan, China usw. bestätigt. Dieser wurde aber nicht durch liberale Reformen, sondern durch entwicklungsstaatliche Politiken ermöglicht. Nachholende Entwicklung bedeutet allerdings auch, dass viele der „neuen“ Akteure andere gesellschaftliche Voraussetzungen mitbringen als die traditionellen Hauptteilnehmer des westlichen marktwirtschaftlichen Kapitalismus. Auch kann eine entwicklungsstaatliche Politik, wo sie verfolgt wird, auf Grund der direkten Involvierung des Staates rasch in eine merkantilistische Instrumentalisierung der Wirtschaft umschlagen. Die Hegemonie des liberalen Weltwirtschaftssystems ist daher insofern prekär, als die neuen Akteure die Offenheit des Systems zwar als willkommenes Gut nutzen, gleichzeitig aber zu merkantilistischen Maßnahmen greifen, um die eigene Wirtschaftskraft zu stärken (Bremmer 2010). Und auch im Westen hat die Machtverschiebung zur Infragestellung der selbst aufgebauten hegemonialen Ordnung geführt, die nun nicht mehr den eigenen, sondern fremden wirtschaftlichen Erfolg und wahrscheinlich auch militärischen Aufstieg zu garantieren scheint. Die Zukunft dieser Ordnung ist daher unsicher, auch da sich das Zentrum wirtschaftlicher Aktivität eindeutig nach Ostasien verschoben hat (Arrighi 1994).

Im Falle Russlands deutet sich an, dass dessen Elite primär in machtpolitischen Kategorien denkt, auch da sie weniger von offenen Märkten und globalen Produktionsketten profitiert (Zweynert 2010). Die Frage des machtpolitischen Gehalts von Handels- und Wirtschaftspolitik scheint sich also immer stärker zu stellen und die Politik zwangsläufig mit mancherorts bereits überwunden geglaubten Problemen zu konfrontieren. Eine Erosion des Welthandelssystems könnte schlimmstenfalls zu größeren militärischen Konflikten, oder zu einer Regression auf ein multipolares System führen, bei dem wirtschaftliche Integration

---

<sup>10</sup> Diese „Entbettung“ drückte sich auch im „Washington Consensus“ der Strukturanpassungsprogramme der 1990er Jahre aus, die auf Grund ihrer auf Liberalisierung und Verhinderung staatlicher Eingriffe zielenden Politik scharf kritisiert wurden, vgl. Chang (2002); Stiglitz (2002). Stattdessen wird eine entwicklungsstaatliche Politik vorgeschlagen, vgl. Chang (2002). Diese Kritik mag in manchen Fällen angebracht sein und ist angesichts der Erfolge westlicher Industrialisierung auch nachvollziehbar. Allerdings werden weder die erforderliche staatliche Kapazität, noch die gesellschaftlichen Voraussetzungen thematisiert, die oben für eine erfolgreiche entwicklungsstaatliche Politik beschrieben worden waren. Dies eröffnet die Möglichkeit, dass in einigen Fällen die Voraussetzungen für eine solche „bessere“ Politik schlicht nicht vorhanden sein könnten, was zu noch schlechteren Ergebnissen staatlicher Intervention führen dürfte.

innerhalb von „zivilisatorisch“ definierten Makroregionen stattfinden wird, wie es im Konzept des „gutwilligen Merkantilismus“ propagiert wird (Buzan 1984; Hettne 1993; Hettne 2010). In jedem Fall wird die machtpolitische Instrumentalisierung von Wirtschaftsbeziehungen eine größere Rolle spielen. In diesem Kontext ist es notwendig, mehr darüber zu erfahren, welche Handlungsorientierung die russländischen Wirtschaftsakteure bezüglich der globalen Wirtschaftsordnung erkennen lassen.

### 2.1.3 Der machtpolitische Nutzen internationalen Handels

Dieser Abschnitt thematisiert nun die Möglichkeiten zur machtpolitischen Nutzung zwischenstaatlicher wirtschaftlicher Austauschbeziehungen in einer analytischen Weise. Dies dient der Bildung eines Kategoriensystems zur Analyse der Multinationalisierungsprozesse, die neben den wirtschaftlichen Kategorien auch Instrumente des modernen Nationalstaats enthalten müssen, um die Frage beantworten zu können, als was die Wirtschaftsakteure zu verstehen sind.

#### **Die politische Herstellung wirtschaftlicher Abhängigkeit**

Die auch heute noch am klarsten formulierte Theorie der politischen Effekte internationalen Handels wurde 1945 von Albert O. Hirschman (1945) vorgestellt, der die merkantilistische Handelspolitik des nationalsozialistischen Deutschlands untersuchte. Bevor Hirschman sich auf relationale Aspekte der Macht konzentriert, also auf jene Aspekte, die sich aus einer Tauschbeziehung ergeben, weist er darauf hin, dass auch ein anfängliches Machtungleichgewicht zwischen zwei Staaten vorhanden sein kann, um eine ungleiche Handelsbeziehung zu etablieren (Hirschman 1980: 13).

Hirschman nutzt ein liberales Argument, um den machtpolitischen Nutzen von Handel zu ergründen: Durch die Arbeitsteilung, die Handel ermöglicht, wird die Verfügung des Staates über Güter erhöht, die anderweitig nicht oder nur teurer hergestellt werden könnten. Umgekehrt steigert der höhere Wert der im Ausland abgesetzten Güter ebenfalls langfristig die wirtschaftliche Potenz eines Staates, sofern der Handel freiwillig eingegangen wurde und so vorteilhaft für alle Parteien ist. Damit steigt auch die Fähigkeit des Staates zur Kriegführung an, da mehr Ressourcen zur Herstellung von Waffen zur Verfügung stehen und im Übrigen auch andere wirtschaftliche Machtinstrumente kostengünstiger eingesetzt werden können (Hirschman 1980: 14). Sofern Handelsbeziehungen erst einmal bestehen, können diese aber auch ein Substitut für Kriegführung sein, indem durch Unterbrechung der Handelsbeziehungen wirtschaftlicher Zwang angewendet wird oder andere handelspolitische Maßnahmen ergriffen werden, um dem Gegner Schaden zuzufügen.

Ein machtpolitisch interessierter Staat muss nach Hirschman danach streben, dass die Handelspartner nicht auf die Handelsbeziehung verzichten können. Dabei sind drei Faktoren ausschlaggebend: Zum einen die wirtschaftlichen Vorteile, die aus der Handelsbeziehung gezogen werden, zweitens die Länge und Schmerzlichkeit der Anpassung an die Situation ohne den Handel (was später von Keohane/Nye (1977) mit dem Begriff der „Verletzlichkeit“ bezeichnet wurde) und drittens die Stärke der verbundenen Kapitalinteressen, die der ausübende Staat in den Handelspartnern geschaffen hat (Hirschman 1980: 18). Die ersten beiden Kriterien sind gesamtwirtschaftlich-makroökonomischer Art, während letzteres Kriterium auf die politische Macht verbundener Gruppen verweist, die für zusätzliche

politische Kosten sorgen können. Das politische Element verweist dabei auf die Zeitdimension, die in den Wirtschaftstheorien unter der Annahme vollständiger Faktormobilität häufig negiert wurde, jedoch bedeutsame politische Folgen haben kann.

Abgesehen von militärischer Macht oder sonstigen nichtökonomischen Instrumenten, die zu einer gewaltförmigen Herstellung von wirtschaftlicher Abhängigkeit führen können (Hirschman 1980: 19), erfolgt die Herstellung von wirtschaftlicher Abhängigkeit, indem Handelsbeziehungen mit Staaten aufgenommen werden, die einen hohen subjektiven Nutzen aus der Beziehung ziehen. Dies ist dann gegeben, wenn die Nachfrage nach einem Gut nur am Anfang der Nachfragekurve elastisch ist und dann rasch unelastisch wird, und wenn das Land keine oder nur sehr kostspielige Möglichkeiten hat, das Gut selbst herzustellen oder alternative Handelspartner zu finden (Hirschman 1980: 22ff). Dies kann in größere politische Konzessionen umgewandelt werden. Der machtpolitisch interessierte Staat kann also auch ohne Einbußen in den Handelsvorteilen seine politische Macht vergrößern, wenn er den bestehenden Handel auf Staaten mit unelastischerer Nachfrage und geringeren Diversifikationsmöglichkeiten verlagert. Dabei wandelt er jedoch einen Teil der wirtschaftlichen Gewinne, die durch die höhere Marktmacht zu erreichen wären, in politische Vorteile um.

Außerdem können gezielt verbundene Kapitalinteressen im Zielland geschaffen werden, die eine Veränderung der Handelsbeziehung für die Politik mit zusätzlichen Kosten versehen. Dies kann geschehen, indem gezielte Handelsbeziehungen mit bestimmten Unternehmen oder Industrien aufgenommen werden. Die Wirtschaftsgruppen können insbesondere durch das Anbieten besserer Konditionen als auf dem Weltmarkt üblich als „kommerzielle fünfte Kolonne“ gewonnen werden (Hirschman 1980: 29). Sofern diese auch in bestimmten Regionen konzentriert sind, besteht zusätzliches politisches Mobilisierungspotential.

Um die Kosten der Anpassung zu erhöhen, kann der Handelspartner zusätzlich versuchen, Länder mit einer niedrigen Faktormobilität (insbesondere Arbeit) als Handelspartner zu wählen. Um die Faktormobilität zu verringern, kann auch eine Nachfrage für spezialisierte Exportgüter geschaffen werden, für die im Inland keine Nachfrage besteht und die nur auf dem eigenen Markt abgesetzt werden können. Dann ist ein gewisses *lock-in* der Industriestruktur wahrscheinlich, wodurch die Kosten der Anpassung steigen und eine Diversifikation schwer möglich ist. Zudem kann danach gestrebt werden, ein Monopol oder Monopson für bestimmte Güter zu erlangen und die Kosten der Anpassung so zu vergrößern (Hirschman 1980: 32).

### **Die politische Nutzung wirtschaftlicher Abhängigkeit**

Am stärksten wurde das Konzept von Hirschman später in der Literatur zu Wirtschaftssanktionen und „*economic statecraft*“ (Baldwin 1985) im Allgemeinen rezipiert und weiterentwickelt. Da Hirschman die Übersetzung von wirtschaftlicher Abhängigkeit in politische Konzessionen nicht näher betrachtet hatte konzentrierte sich die Forschung auf dieses Problem. Dabei wurden zusätzliche Annahmen über Zielstaat, Sender, den Typ des Gutes und den Marktcontext formuliert, die Auswirkungen auf die politische Wirksamkeit von wirtschaftlichem Zwang und Anreizen haben. Eine wichtige Neuerung in der Theorie war zudem der Hinweis auf die Möglichkeit, dass bei bestehender Verletzlichkeit des Zielstaats auch die Kosten-/Nutzenkalküle des Ziels selbst manipuliert werden können, indem der Sender die Wahlmöglichkeiten zukünftiger Weltzustände neu ordnet oder die Risiken alternativer Optionen gezielt erhöht, sodass der Zielstaat die präferierte Option selbst

wählt. Diese „strategische Manipulation“ ist bei gegebener Abhängigkeit eine wesentlich günstigere Strategie als die Ausübung von Zwang oder Anreizen (Stulberg 2007). Hier wird jedoch keine allgemeine Übersicht über die Literatur zu Wirtschaftssanktionen angestrebt, da das Ziel lediglich eine Darstellung der grundsätzlichen Instrumente und Rahmenbedingungen ist, um Kategorien für die Untersuchung zu generieren.

Als eine wichtige Variable für die Übersetzung von Abhängigkeit in Verletzlichkeit des Zielstaates wurden die Kosten der Konzession genannt. Diese wurden vom Regimetymp im Zielland, sowie dessen wirtschaftlicher und politischer Stabilität abhängig gemacht: Sofern die politischen Akteure keine politischen Rivalen fürchten müssen, die Unzufriedenheit mit den Kosten wirtschaftlicher Sanktionen kanalisieren können, dürfte es ihnen leichter fallen, die Kosten der Sanktionen auf politisch nicht relevante Gruppen der Gesellschaft zu externalisieren. Daher ist die Beeinflussbarkeit demokratischer Gesellschaften, *ceteris paribus*, einfacher als die Beeinflussung von Nichtdemokratien. Außerdem sind wirtschaftlich und/oder politisch instabile Staaten einfacher beeinflussbar, da sie weniger Möglichkeiten haben, die Kosten der Sanktionen gesellschaftlich zu verteilen und den politischen Aktivismus der betroffenen Gruppen zu besänftigen (Crumm 1995: 315). Andere Autoren schlugen vor, die Wirkung der Sanktionen von der Autonomie des Staates, seiner Kapazität zur Kompensation oder zur Ausübung von Zwang, und der Legitimität abhängig zu machen (Blanchard/Ripsman 2008). Dies kann als eine Spezifizierung der bisher genannten Konditionen politischer und wirtschaftlicher Stabilität verstanden werden.

Bezüglich der Fähigkeiten des Sender-Staates zur politischen Instrumentalisierung von Wirtschaftsbeziehungen wurde argumentiert, dass Staaten mit hoher Machtkonzentration (wirtschaftlicher und politischer Art) Wirtschaftsbeziehungen einfacher instrumentalisieren können als Systeme, in denen die privaten Akteure einen hohen Grad an Autonomie aufweisen. Eine größere Zentralisierung der Entscheidungsmacht senkt die Kosten einer Instrumentalisierung, die auf die Handlungen von Wirtschaftsakteuren angewiesen sind, da die Wirtschaftsakteure einfacher gebunden werden können. Auch können intern wirtschaftliche Anreize gesetzt werden, die ein Verhalten der Wirtschaftsakteure hervorrufen, das im Interesse der politischen Akteure ist (Stulberg 2007: 50ff). Dies impliziert im Einklang mit der bisherigen Argumentation, dass es auch auf die interne Institutionalisierung der Beziehungen zwischen Staat und Gesellschaft ankommt, wie gut sich Handelsbeziehungen und Investitionen politisch instrumentalisieren lassen.

Bezüglich internationaler Marktbedingungen wurde angemerkt, dass die politische Nutzbarkeit des Gutes steigt, je weniger fungibel der Weltmarkt für das betreffende Gut ist. Bei hoher Fungibilität lässt sich leicht ein Substitut für bestehende Importe finden. Besteht hingegen gar kein Weltmarkt für das Gut, so eignet es sich äußerst gut für die Erlangung von Konzessionen (Crumm 1995: 317). Dies trifft im Rahmen dieser Arbeit auf Erdgas zu, für das kein einheitlicher Weltmarkt existiert und das auch kaum in den benötigten Mengen im Inland produziert werden kann. Auch wird angemerkt, dass die Handelsanreize einen höheren Wert besitzen, wenn es für die Lieferung nur einen anderen Anbieter gibt, von dem der Artikel bisher bezogen wurde. Durch das Angebot der Belieferung mit gleichwertigen Gütern erhält das Land die Möglichkeit zum Verhandeln mit dem bisherigen Lieferanten, wodurch der Anreiz einen höheren Wert erhält (Crumm 1995: 317).

Schon Hirschman hatte darauf hingewiesen, dass bei abhängigen Staaten die Drohung mit negativen Sanktionen ausreicht, um die Politik zu beeinflussen (Hirschman 1980: 16). Später

wurde allerdings darauf hingewiesen, dass die Drohung auch glaubhaft sein muss. Wenn ein Sender nicht die vollständige Fähigkeit zur Kontrolle der Anreize oder Druckmittel hat, so wird dessen Drohung mit dem Einsatz dieser Mittel wenig glaubhaft sein. Auch hat die politische und wirtschaftliche Stabilität einen Einfluss auf die Glaubhaftigkeit der Drohung, da ein wirtschaftlich und/oder politisch instabiles System darauf hindeutet, dass der Sender die Drohung aus Kapazitätsgründen nicht implementieren kann oder sie nicht durchhält, da die wirtschaftlichen Kosten des Mitteleinsatzes zu hoch sind. Eine Ausnahme ist dabei eine Rücknahme vorher gewährter Konzessionen (Entwicklungshilfe, Subventionen), deren Androhung im Falle wirtschaftlicher Probleme noch eine erhöhte Glaubwürdigkeit erhält (Crumm 1995: 317).

Auch die Verhandlungstheorie verweist darauf, dass negative Sanktionen eher angedroht, aber selten durchgeführt würden. Es sei für die Akteure rationaler, die Machtverhältnisse anzuerkennen und sich einvernehmlich auf eine Politikänderung zu einigen, als die Kosten der Sanktionen zu tragen. Beiden Staaten entgehen dabei die Kosten, die aus einer Unterbrechung der wirtschaftlichen Tätigkeit resultieren würden, während der machtvollere Akteur dennoch die Auszahlung in Form einer Politikänderung erhält, die dem mit Sanktionsandrohung belegten Staat als Kosten entstehen (Drezner 2003: 645). Deshalb weist die Literatur zu Wirtschaftssanktionen häufig eine hohe Auswahlverzerrung (*selection bias*) auf, da sie nur die Fälle erfasst, in denen Sanktionen auch tatsächlich angewandt wurden. Dies ist auch der Hauptgrund, weshalb sich positive Anreize besser untersuchen lassen als negative. Dabei ist es jedoch wichtig, dass der instrumentalisierende Staat glaubhaft machen kann, dass er bereit und fähig ist, die Androhung auch umzusetzen. Dies kann nur bei sehr starken Staaten als gegeben angesehen werden, während Staaten mit mittlerer wirtschaftlicher Macht immer wieder ihre Fähigkeiten demonstrieren müssen, um ihre Glaubhaftigkeit aufrecht zu erhalten (Armstrong 1981: 408).

Allerdings ist ein Einlenken ohne Sanktionierung insbesondere dann unwahrscheinlich, wenn frühere Interaktionen konfliktiv verlaufen sind und dies auch für die Zukunft erwartet wird. Sanktionen werden dann ohne Wirkung bleiben, da die sanktionierte Partei erwartet, durch das Einlenken später zu weiteren Sanktionierungen der Gegenseite anzuregen (Drezner 1999). Wirtschaftlicher Druck kann auch den unerwünschten Effekt des „*rally around the flag*“ auslösen. Dabei erfolgt eine Solidarisierung der Bevölkerung und der Oppositionskräfte mit der Regierung, wodurch die innenpolitischen Kosten einer Anpassung gesenkt und so dem Druck standgehalten werden kann. Dies wird insbesondere der Fall sein, wenn der wirtschaftliche Druck von Seiten der Regierung als illegitim dargestellt werden kann, was wiederum eher bei stärker ideologisch legitimierten Regimen der Fall sein wird (Basedau et al. 2010: 5). Sofern wirtschaftlicher Druck und die damit verbundenen Forderungen eine Bedrohung für die territoriale Integrität des Staates nahelegen, sind in interne Konsolidierungseffekte sehr wahrscheinlich, da die territoriale Integrität der Grundpfeiler des modernen westfälischen Staatensystems ist. Dies kann von letzterer institutionell genutzt werden, um Vetospieler dauerhaft zu beseitigen. Durch die dauerhaft stärkere politische Zentralisierung können so zusätzliche interne Ressourcen für den Widerstand gegenüber der Sanktionierung mobilisiert werden (Gibler 2010). Diese Mechanismen erklären, warum wirtschaftlicher Druck häufig nicht erfolgreich ist, sondern zusätzliche Ressourcen im Zielland mobilisiert, der zum Widerstand genutzt werden kann.

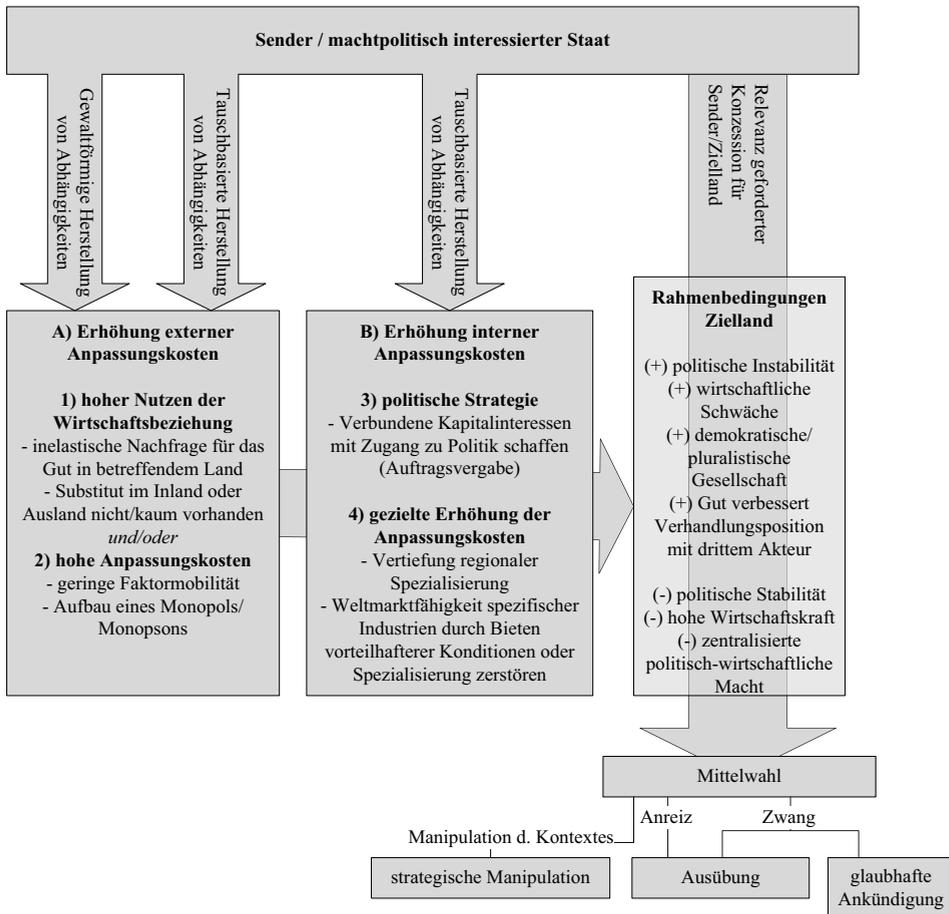
Wirksamer als die Ausübung oder Androhung von Zwang ist daher die Manipulation des Kontextes, die bei verletzlichen Akteuren angewendet werden kann. Dabei kombiniert der Sender unter Rücksichtnahme auf die Präferenzen des Ziels mehrere Instrumente miteinander, mit dem Ziel, das Ausmaß und den Inhalt von Handlungsoptionen eines verwundbaren Ziels so zu rahmen, dass es die dem Sender genehme Wahl von selbst trifft (Stulberg 2007: 37). Es geht also um die Beeinflussung der Wahrnehmung möglicher zukünftiger Weltzustände auf Seiten der Entscheidungsträger des Zielstaats, sodass diese die Weltzustände als wahrscheinlicher ansehen, die vom Sender gewünscht werden und einen entsprechenden Handlungspfad verfolgen. Dabei versucht der Sender, Einfluss auf die Kosten-/Nutzenkalküle des Ziels zu nehmen, indem die zukünftigen Weltzustände so beschrieben werden, dass die Wahl der präferierten Option wahrscheinlicher wird oder bestimmte Optionen hinzugefügt oder subtrahiert bzw. diese mehr oder weniger risikoreich gemacht werden.

Eine erste Möglichkeit ist dabei, die Handlungsoptionen auszuweiten oder zu beschränken. So kann etwa ein bestimmter Exportmarkt gesättigt werden oder glaubhaft als in der Zukunft gesättigt dargestellt werden, was die Option zur Expansion auf diesen Markt für den Zielstaat unattraktiv macht und die Wahrscheinlichkeit der Wahl einer anderen, gewünschten Option erhöht. Eine zweite Möglichkeit ist die Aufteilung der Wahlmöglichkeiten des Ziels in mehrere Schritte. So kann eine recht große Konzession im Rahmen einer Salamitaktik in kleinere Teile zerlegt werden. Konzessionen können so für den Zielstaat attraktiver sein als ein radikaler Bruch mit früheren Präferenzen. Eine dritte Möglichkeit ist die Neuordnung von Handlungsoptionen durch Attribuierung, sodass ähnliche zukünftige Weltzustände schlechter erscheinen oder bestimmte Faktoren ausgeklammert werden und als nicht unmittelbar relevant erscheinen. So kann etwa eine Pipelineoption lanciert werden, deren Bau als sehr wahrscheinlich charakterisiert wird. Gegenüber einer anderen, gleichwertigen Pipeline mit niedrigerer Realisierungswahrscheinlichkeit wird dann die Pipeline des Senders vom Zielstaat favorisiert werden. Auch können etwa andere Pipelines zeitweise blockiert werden, was das Risiko eines zukünftigen Ausfalls wahrscheinlicher und alternative Routen als zuverlässiger erscheinen lässt. Zudem kann der Sender versuchen, bestimmte Aspekte des anderen Projekts als weniger relevant erscheinen zu lassen, um die Schwächen des eigenen Projekts zu vertuschen (Stulberg 2007: 46ff).

### **Zusammenfassung der Strategien und Instrumente**

Nun kann zusammenfassend festgehalten werden, welche Strategien und Instrumente zu einem Aufbau wirtschaftlicher Abhängigkeiten aus Handel genutzt werden können und in welchen Fällen eine machtpolitische Nutzung wahrscheinlich erfolversprechend sein wird. Abbildung 2.1 stellt die der Literatur entnommenen Aussagen über die Strategien zum Aufbau wirtschaftlicher Abhängigkeiten und deren machtpolitischer Nutzbarkeit schematisch dar und systematisiert diese. Die allgemeine Eigenschaft des Handels in der Handelstheorie, die Stärkung der nationalen Wirtschaft, wird dabei nicht berücksichtigt. Vielmehr wird nur auf die Einflüsseffekte des Handels eingegangen. Dabei muss es dem machtpolitisch interessierten Staat zunächst darum gehen, wirtschaftliche Abhängigkeiten im Zielstaat herzustellen. Dies kann nach Hirschman auch gewaltförmig geschehen, indem mit Hilfe militärischer Macht der Herrschaftsbereich auf den anderen Staat erweitert wird bzw. diesem unter Androhung militärischer Gewalt bestimmte Entscheidungen aufgezwungen werden. Dies kann in einer Wirtschaftsstruktur resultieren, die in hohem Maße vom machtpolitischen

Zentrum abhängig ist und so langfristige Möglichkeiten zur Extraktion von politischen Konzessionen schafft.



Quelle: Eigene Darstellung

Abb. 2.1: Schematische Darstellung machtpolitischer Strategien und Nutzbarkeit von Wirtschaftsbeziehungen

Tauschbasierte Abhängigkeiten werden hingegen durch den Aufbau von Handelsbeziehungen und die Lieferung von Gütern geschaffen, deren Nachfrage unelastisch ist und für die kein kurzfristiges Substitut im Inland oder Ausland vorhanden ist. Alternativ oder zusätzlich dazu kann der Handel mit Partnern intensiviert werden, die eine geringe Faktormobilität aufweisen. Auch kann die Spezialisierung auf bestimmte Güter gefördert werden, für die der eigene Markt der einzige Markt ist. Der Aufbau eines Monopols bzw. Monopsons resultiert aus vielen der beschriebenen Strategien.

Über die externen Anpassungskosten hinaus, die durch den Abbruch eines Tauschverhältnisses entstehen, können auch noch gezielt interne Anpassungskosten gesteigert werden, um die Austauschbeziehung noch wertvoller für den Zielstaat zu machen. Die

politischen Kosten eines Abbruchs können so durch die gezielte Förderung verbundener Kapitalinteressen und durch die Vertiefung regionaler Spezialisierung gefördert werden. In beiden Fällen steigt das Protestpotential, einerseits durch kleine, aber politisch potente Wirtschaftsgruppen und andererseits durch regionale Arbeiterinteressen und die Regionalpolitik, die um eine wirtschaftliche Verschlechterung der Lage fürchten. Eine nützliche Strategie ist auch die gezielte „Anfütterung“ von Wirtschaftsbranchen mit vorteilhaften Konditionen. Mittelfristig können die Branchen so ihre Weltmarktfähigkeit verlieren und werden vom Markt des Senderstaats abhängig.

Sind solche Abhängigkeiten konstituiert so kommt es auf die generellen Rahmenbedingungen im Zielland, die Geschichte von Interaktionen und die Mittelwahl an, inwiefern politische Konzessionen erreicht werden können. Rahmenbedingungen wie politische Instabilität, relative wirtschaftliche Schwäche, eine demokratische bzw. pluralistische Gesellschaft erhöhen alle die Chance, dass Anreize oder Zwangsmittel Erfolg haben werden. Umgekehrt verringern politische Stabilität, eine hohe relative Wirtschaftskraft, sowie zentralisierte politisch-wirtschaftliche Macht jeweils die Erfolgchancen, da sie autonome politische und wirtschaftliche Ressourcen bereitstellen, vor deren Hintergrund die Verletzlichkeit geringer ist oder die Anreize wenig attraktiv erscheinen können. Die Geschichte von Interaktionen ist bedeutsam, um bei Ausübung wirtschaftlichen Drucks die Wahrscheinlichkeit der erwünschten Konzession des Ziellandes zu ermessen. Besteht eine Geschichte konfliktthafter Beziehungen so werden Konzessionen unwahrscheinlicher. Wird wirtschaftlicher Druck als Mittel gewählt, können zudem Konsolidierungseffekte im Zielland zu zusätzlicher Mobilisierung von Widerstand führen. Dies verdeutlicht, dass wirtschaftlicher Druck häufig wenig erfolgreich sein wird. Daher sind Anreize und bei verletzlichen Akteuren auch die Manipulation des Kontextes das bessere Instrument, das die Möglichkeit zu einer günstigen Zielerreichung eröffnet. Sie benötigt detaillierte Informationen über die Präferenzen des Zielstaats, die manipuliert werden sollen. Auch entstehen bei der Manipulation des Kontextes häufig an anderer Stelle Kosten, die aber geringer sein können als die Kosten der Mittel, die stattdessen verwendet werden müssten.

Eine Kategorisierung der möglichen Anreize, Sanktionen und Manipulationsmöglichkeiten innerhalb eines liberalen Weltwirtschaftssystems bietet Tabelle 2.1. Dabei wird die mögliche Verknüpfung wirtschaftlicher Konzessionen mit sicherheitspolitischen oder innenpolitischen Anreizen nicht einbezogen. Im Rahmen von *issue linkages* können jedoch auch sicherheitspolitische Anreize im Gegenzug für wirtschaftliche Konzessionen geboten werden. Deutlich wird dabei, dass sich einige der Instrumente besser mit Hilfe von Konzernen als mit staatlichen Mitteln umsetzen lassen und die Manipulation des Kontextes wirksamer sein wird, wenn Verfügungsmacht über wirtschaftliche Ressourcen im eigenen Land besteht.

Tab. 2.1: Instrumente: Positive und negative wirtschaftliche Anreize und Manipulation des Kontextes

	Handel	Kapital
negative Anreize/ Sanktionen	Embargo oder Blockade (z. B. Unterbrechung der Energieversorgung, Blockade von Transit)	Einfrieren von Kapitalvermögen des Ziellands
	Zwangsanzahlung durch Erhöhung von Außenhandelspreisen (z. B. Brechen kommerzieller Verträge)	Kapitalverkehrskontrollen, Beschränkung der Möglichkeit zur Investition durch Ausländer (z. B. für Kauf von Aktiva in bestimmten Industrien durch Zielland)
	Zollerhöhung / Handelsdiskriminierung (Quoten) (meist andere Waren des Ziellands)	Einstellung von Hilfszahlungen/Subventionen
	Blacklisting bestimmter Firmen/Handelspartner	Enteignung von Aktiva eines Unternehmens aus dem Zielland
	Widerruf von Import-/Exportlizenzen	
positive Anreize	Vorteilhafte Zölle / Handelspolitik	Erteilung von Hilfszahlungen und Krediten (auch Spenden an spezifische Gruppen)
	direkter Einkauf von Produkten des Ziellands (evtl. auch zu vorteilhafteren Konditionen – gezielte Schaffung von Unterstützergruppen)	Investitionsversprechen (insbesondere in risikoreiche Sektoren, Pipelines); Investitionen zur Förderung spezifischer Gruppen
	Subventionen auf Im- oder Exporte, (z. B. vorteilhafte Konditionen für Lieferverträge)	Förderung von Kapitalexport und -Import (insbesondere Investitionen in Energiesektor), Selektive Aufhebung von Kapitalverkehrskontrollen
	Angebot langfristiger Lieferverträge für unelastisches Gut mit begrenzter Substitution	vorteilhafte Besteuerung
	Erteilung von Import / Exportlizenzen, Lizenzen für Transit	
Manipulation d. Kontextes	Addition/Subtraktion: Veränderung der vorhandenen Handlungsoptionen des Zielstaats, um die eigene Option als vorteilhafter oder einzig möglich erscheinen zu lassen.	
	Salamitaktik: Disaggregieren von Entscheidungen, um die Konzession weniger stark erscheinen zu lassen.	
	Attribuierung: Veränderung der Attribute von Optionen, um alternative, für das Zielland ähnlich vorteilhafte Optionen weniger vorteilhaft erscheinen zu lassen. Z. B. Erzeugung von Konkurrenz für die Realisierung einer bestimmten Option, vor deren Hintergrund die Nachteile der eigenen Option irrelevant werden, oder Erhöhung der Wahrnehmung von Risiken eines unerwünschten Projekts.	

Quelle: Eigene Darstellung nach (Baldwin 1985: 41f; Newnham 2011; Stulberg 2007).

### 2.1.4 Typisierung von Kontexten

Die Diskussion hat deutlich gemacht, dass die Möglichkeit zum Einsatz bestimmter Instrumente und deren Erfolg vom jeweiligen Grad der Verwundbarkeit der Zielstaaten und von deren interner Struktur abhängt. Letztere ist ein struktureller Kontextfaktor für die Möglichkeit der politischen Akteure, die Kosten aus einer Politikänderung intern umzuverteilen und so Sanktionen zu widerstehen. Eine Manipulation des Kontextes und der Einsatz wirtschaftlichen Drucks werden eher erfolgreich sein, wenn der Zielstaat verwundbar ist. Eine Einteilung der Länderkontexte anhand des Vorhandenseins verschiedener

Abhängigkeiten und deren interner Struktur erscheint daher sinnvoll, um die oben in der Theoriedarstellung angesprochenen Möglichkeiten zur Verwendung der verschiedenen Instrumente und deren Erfolgsaussichten zu umreißen und auf diese Weise die theoretischen Erwartungen für die Untersuchung der Fälle zu spezifizieren und standardisieren. Dazu werden im Folgenden auf Basis der theoretischen Diskussion Kontextfaktoren formuliert, die später in den Fallstudien zur Formulierung von vorläufigen Erwartungen an die Verwendung von Instrumenten und zur Fokussierung der Analyse genutzt werden können.

In Bezug auf die interne Struktur dürften die Möglichkeiten zur Einflussnahme am geringsten sein, sofern es sich um ein zentralisiertes Regime ohne Rechtsstaatlichkeit handelt, da hier der Zugang nur über die präsidentielle Ebene möglich ist und kaum Möglichkeiten zur Instrumentalisierung unterschiedlicher Fraktionen innerhalb des Staates bestehen. Damit lassen sich bestimmte Strategien zum Aufbau von Abhängigkeiten und zur Erhöhung der Anpassungskosten nicht anwenden. Auch können die Anpassungskosten leicht umverteilt werden. In pluralistischen Systemen ist mit verbesserten Zugangs- und Instrumentalisierungsmöglichkeiten zu rechnen, da einerseits gesellschaftliche Gruppen als Ziele für Verflechtungsstrategien bereitstehen und andererseits die Kosten der Ausübung von wirtschaftlichem Druck schwerer umverteilt werden können. In pluralistischen undemokratischen Ordnungen dürfte dabei die Beeinflussung gesellschaftlicher Akteure einfacher fallen als in demokratischen Ordnungen, da oligarchische Interessen verschiedener Fraktionen genutzt und gegeneinander ausgespielt werden können. Gleichzeitig besteht keine effektive Überwachung seitens zivilgesellschaftlicher Akteure. Allerdings kann der oligarchische Wettbewerb unter Umständen auch leicht durch politische Akteure im Zielland unterbunden werden. In demokratisch-pluralistischen Systemen mit stabilem Rechtssystem ist Zugang auf mehreren Ebenen möglich; es können verschiedene gesellschaftliche Gruppen einbezogen werden. Gleichzeitig bestehen jedoch durch die stärkere Institutionalisierung und zivilgesellschaftliche Kontrolle stärkere Schranken und Überwachungsmöglichkeiten, die bestimmte Barrieren für Investitionen errichten können. Allerdings bieten demokratisch-rechtsstaatlich verfasste Gesellschaften auch die besten Schutzräume für Investitionen, da sie rechtlich abgegrenzte Freiräume formulieren. Auch ist die Möglichkeit zur Umverteilung der Anpassungskosten in demokratischen Gesellschaften meist stark eingeschränkt, was sie leichter zu Konzessionen zwingen kann. In Bezug auf Russland suggeriert dies eine Präferenz für oligarchisch-pluralistische Systeme und demokratisch-rechtsstaatliche Systeme gegenüber zentralisierten Systemen, wobei gegenüber ersteren erwartet werden kann, dass unterschiedliche Instrumente eingesetzt werden müssen, um erfolgreich zu sein. Demokratisch-rechtsstaatliche Systeme sind dabei besonders nützlich, wenn die demokratische Kontrolle eingeschränkt werden kann. Dann bieten sie rechtlichen Schutz der Investitionen, während gesellschaftliche Überwachung gleichzeitig eingeschränkt ist.

In Bezug auf bestehende Abhängigkeiten dürfte die Abhängigkeit der Wirtschaftsleistung des Landes und/oder der Energiesicherheit von Russland eine Rolle spielen. Dies konkretisiert die in der Theorie genannte wirtschaftliche Abhängigkeit und ist so ein Maß für die Anpassungskosten bei einer Unterbrechung der wirtschaftlichen Tauschbeziehung. Hohe strukturelle Abhängigkeit soll hier bedeuten, dass Russland die Leistung der Volkswirtschaft und/oder die Energiesicherheit des Landes durch Blockieren von Warenströmen erheblich beeinträchtigen kann. Dies soll dann der Fall sein, wenn mehr als ein Drittel des Außenhandels mit Russland abgewickelt wird. Die Energiesicherheit kann beeinträchtigt werden, wenn Russland mehr als 30 % der Lieferungen eines Energieträgers zur Verfügung

stellt (Stulberg 2007: 56), der im Inland nicht einfach substituierbar ist und auch nicht kurzfristig durch alternative Lieferanten bereitgestellt werden kann. Wenn Russland also sowohl das Potential hat, die fragliche Wirtschaftsleistung und Energiesicherheit erheblich zu beeinträchtigen, so besitzen russländische Akteure vermutlich erhebliche Möglichkeiten zur Ausübung von Druck oder zu strategischer Manipulation.

Möglichkeiten zur Setzung von Anreizen dürften sich auch durch *issue linkages* mit anderen Sachbereichen ergeben, bei der externe sicherheitspolitische Unterstützung gegen wirtschaftliche Konzessionen getauscht werden kann. Hervorzuheben sind hier etwa sicherheitspolitische Anreize, die sich durch den Status Russlands als bedeutender sicherheitspolitischer Akteur und Waffenproduzent ergeben und sich gegenüber sicherheitspolitisch bedrohten Staaten einsetzen lassen. Die relative Risikowahrnehmung einer externen Bedrohung für die Stabilität des Regimes in Zusammenhang mit fehlender externer Unterstützung durch Dritte ist daher ein weiterer Kontextfaktor. Ist die Wahrnehmung dieses Risikos im Zielland hoch und externe Unterstützung durch dritte Akteure schwach, so kann erwartet werden, dass die Möglichkeit Russlands zu *issue linkages* besteht.

## 2.2 Multinationale Konzerne

Nachdem internationale politische Ökonomie und die staatliche Perspektive auf internationalen Handel betrachtet wurden, wird nun auf die Literatur über multinationale Unternehmen eingegangen. Als multinationale Unternehmen werden hier Wirtschaftsakteure verstanden, die hierarchische Mittel der Koordination (Managemententscheidungen) zur Organisation transnationaler Interdependenzen einsetzen (Hennart 2000: 72).

Interessant ist dabei, dass die theoretische Debatte auf Grundlage der gegenwärtigen Veränderungen in der Weltwirtschaft einen Bogen zurück zu den Anfängen des Theoretisierens über multinationale Unternehmen macht. In den frühen Ansätzen wurde neben den wirtschaftlichen Voraussetzungen für Multinationalisierung den Rollen der Konzerne als politisches Instrument des Heimatstaates und als eigenständiger Auslöser politischer Konflikte größere Aufmerksamkeit geschenkt. Dies stand im Zusammenhang mit dem noch neuen Phänomen und der Dominanz US-amerikanischer multinationaler Konzerne. In Folge einer Differenzierung der Literatur, die mit der Zunahme des Phänomens multinationaler Konzerne aus vielen Ländern einherging, fand eine Verengung auf wirtschaftliche Aspekte statt. Dabei wurde immer mehr eine liberale, bereits institutionalisierte Sphäre wirtschaftlicher Aktivität vorausgesetzt, in der die Akteure nach Kriterien rationaler Kapitalrechnung entscheiden können. Diese Perspektive wird heute vor dem Hintergrund der verstärkten Nutzung staatlicher Ressourcen durch viele multinationale Konzerne wiederum in Frage gestellt, was zu einer Neuentdeckung alter Literatur führte (Abdelal 2012). Zur Erklärung „neuer“ multinationaler Unternehmen (MNE) aus *emerging markets* mussten einige Annahmen verändert werden; staatliche Akteure nahmen wiederum eine größere Rolle ein. Dies deutet darauf hin, dass die Differenzierung der Ordnungen in einigen Aspekten zurückgeht. In diesem Zusammenhang soll im Rahmen dieser Studie nach den spezifischen Motivationen und Instrumenten von russländischen Konzernen der Öl- und Gasindustrie gefragt werden. Damit soll ein Beitrag zur Entwicklung der Literatur über MNE aus *emerging markets* geleistet werden.

### 2.2.1 Theorie des Unternehmens

Als wirtschaftswissenschaftliche Erklärung für die Entstehung von Unternehmen ist die Transaktionskostentheorie verbreitet. Diese nimmt die Kosten in den Blick, die durch unvollständige Verträge generiert werden. Transaktionen sind demnach nicht alle gleicher Art und es gibt Transaktionen, die nur schwer spezifiziert werden können, für die die Kosten des Handels auf dem Markt also erheblich sind. Der Grund für die Entstehung von Unternehmen liegt demnach darin, dass „there is a cost of using the price mechanism“ (Coase 1937: 390). Daraus ergibt sich, dass für Güter oder Regionen, die nicht an Märkte angeschlossen sind auf jeden Fall Unternehmen entstehen müssen, die diese in den Markt einbringen. Innerhalb einer Firma werde die Serie von Verträgen, die man auf dem Markt hätte abschließen müssen, um ein Produkt herzustellen, auf einen Vertrag reduziert, der die Hierarchie zwischen Eigentümer und Mitarbeiter etabliert. Die Grenzen der Firma sah Coase dann an dem Punkt, an dem die Kosten der hierarchischen Kontrolle und Koordination der Mitarbeiter innerhalb der Firma die Transaktionskosten auf dem Markt übersteigen.

Nimmt man die Feststellung von Coase ernst und fragt nach den für den Manager interessanten Erfolgsrezepten für ein Unternehmen so wird deutlich, dass dieses danach streben muss, „Marktversagen“ zu erzeugen. Dies kann geschehen, indem innerhalb des Unternehmens Kompetenzen aufgebaut werden, die nicht am Markt handelbar sind oder dort jedenfalls zeiträumlich nicht zu erwerben sind. Nach außen gerichtet kann das Unternehmen Mitbewerber aufkaufen, um den Markt zu verzerren und so monopolistische Vorteile zu erlangen. Während ersteres tendenziell innovationsfördernd wirkt, ist letzteres meist wohlfahrtsschädigend und daher Teil wettbewerbsrechtlicher Überprüfungen (Barney 1991; Dierickx/Cool 1989: 1507; Peteraf 1993: 182; Wernerfelt 1984).

Allerdings wird seit den 1980er Jahren die klare Unterteilung zwischen Markt und Hierarchie zunehmend aufgebrochen. Einerseits würden die Kosten für die Entwicklung bestimmter Kompetenzen durch die stärkere Technologisierung des Produktionsprozesses und dessen stärkere Abhängigkeit von mehreren Schlüsseltechnologien zunehmen, andererseits aber auch die Flexibilitätsanforderungen ansteigen, da die Kosten für die Nutzung des Marktes auf Grund der technologischen Entwicklung sich im Sinken befänden, so die Argumentation. Dies führe dazu, dass Firmen einerseits nicht mehr alle Fähigkeiten intern erzeugen könnten und andererseits auch die relativen Kosten von Hierarchien gegenüber Marktorganisation anstiegen. Diese Erkenntnisse führten schließlich zu einer konzeptionellen Gegenüberstellung des klassischen „hierarchischen“ Kapitalismus mit einem neuen „Allianzkapitalismus“, der stärker auf strategische Allianzen zwischen Firmen und Gemeinschaftsunternehmen setzte, um Spezifität und höhere Kapitalintensität der Bedürfnisse mit Flexibilitätsanforderungen zu vereinbaren (Dunning 1995). Dieser Befund wird unten auch in der Diskussion zu den multinationalen Unternehmen eine Rolle spielen.

### 2.2.2 Theorien zu multinationalen Unternehmen

#### **Frühe Erklärungsversuche**

Die Diskussion in der Nachkriegszeit konzentrierte sich zunächst auf die Entstehung US-amerikanischer multinationaler Unternehmen, da diese Vorreiter der Entwicklung waren. Dies verweist auf die systemische Funktion multinationaler Unternehmen für die Festigung

der Hegemonie der USA, ein Zusammenhang, der sowohl von Theoretikern der realistischen als auch der neomarxistischen Strömung vorgebracht wird: Im Gegenzug für Sicherheitsgarantien und Wirtschaftshilfe der USA wurden auch liberale Prinzipien des Marktzugangs institutionalisiert. Der technologische Vorsprung der USA ermöglichte in diesem Kontext nicht nur die Erzielung von Monopolrenten durch die multinationalisierenden Konzerne aus den USA, sondern auch die rasche Modernisierung und Homogenisierung der westlichen Partner, sowie die Erschließung von Ressourcen in der Peripherie. Der Erfolg für die meisten Beteiligten stärkte das von den USA dominierte liberale Wirtschaftssystem (Arrighi 1994: 306; Gilpin 1975; Huntington 1973: 342f).

Die Erklärungen für die Multinationalisierung fokussierten denn auch auf Marktverzerrungen, die von Konzernen genutzt werden konnten. Diese basierten entweder auf dem Kauf von möglicher Konkurrenz oder auf dem Besitz neuer, (noch) nicht am Markt verfügbarer Technologien. Für beide Vorteile wurde der hohe Entwicklungsgrad der US-amerikanischen Wirtschaft und die korrespondierende Größe des Inlandsmarktes als ausschlaggebend identifiziert. Die Internationalisierung von Betrieben der weiterverarbeitenden Industrie wurde im Produktzyklusmodell mit den „Marktverzerrungen“ erklärt, die sich aus dem technologischen Vorsprung der US-amerikanischen Konzerne und des Wohlstandsvorsprungs des US-Marktes gegenüber Auslandsmärkten ergaben. Diese ermöglichten die Bereitstellung neuer Produkte oder Produktionsprozesse, die Kostenvorteile ergaben. Die technologischen Vorteile wurden wiederum auf die Versorgung der USA mit Produktionsfaktoren zurückgeführt: Da natürliche Ressourcen immer vorhanden, Arbeit aber immer knapp gewesen sei, hätten die amerikanischen Produzenten wenig arbeitsintensive Produktionsverfahren entwickeln müssen. Die Produktion sei ebenfalls in den USA erfolgt, da die Produktentwicklung auf Rückkopplung der Kunden angewiesen sei und bei Verlagerung der Produktion ins Ausland hohe Informationskosten entstünden. Dementsprechend wurden technologisch fortgeschrittene Produkte von amerikanischen Unternehmen in den USA produziert und abgesetzt. Diese Produkte wurden auf Grund ihrer Charakteristika auch im Ausland nachgefragt und daher exportiert. Mit der Zeit werden die exportierten Produkte jedoch imitiert oder die Position im Exportmarkt von Wettbewerbern angegriffen. Um einen Verlust der Märkte zu verhindern, würden die Unternehmen anschließend ihre Produktion ins Ausland verlagern, um dort von der günstigeren Versorgung mit Arbeitskraft ebenso wie ihre Wettbewerber zu profitieren. Dadurch könne der Vorteil noch eine Weile genutzt werden, bis er völlig erodiere (Vernon 1966: 66). Das Unternehmen versucht also durch die effizientere Produktion im Ausland, die technologische Rente noch etwas zu verlängern. Der Unterschied zu der monopolistischen Erklärung (Hymer 1976) ist, dass es hier nicht zur Zusammenarbeit zwischen Wettbewerbern zur Rentenextraktion kommt, sondern eine Effizienzsteigerung durch Nutzung günstigerer Produktionsstandorte erfolgt, die die fortgesetzte Wettbewerbsfähigkeit sichern sollen. Als Instrument der Internationalisierung gilt hier nur das Tochterunternehmen, das ganz im Eigentum des MNE ist. Das MNE erscheint somit als eine vollständig nach außen abgeschlossene Hierarchie, die mehrere Länder umspannt.

Beide Theorien enthalten Einsichten der Transaktionskostentheorie, dass nämlich Informationskosten entstehen und der Markteintritt in einen fremden Markt mit erheblichen informationellen Kosten verbunden ist und auch Kosten der Koordination erzeugt. Bezüglich der Entstehung multinationaler Konzerne zeigt sich, dass diese auf Handel und freiem Kapitalverkehr beruht, aber noch darüber hinausgeht. Zum einen können Ressourcen, die dem Weltmarkt bisher noch nicht zur Verfügung standen, durch multinationale Unternehmen

verfügbar gemacht werden. Indem das Unternehmen z. B. in einem wenig entwickelten Land investiert, können zusätzliche Rohstoffe verfügbar gemacht werden oder lokale Arbeitskräfte in die globale Arbeitsteilung einbezogen werden.

Betont wurden auch politische Probleme, die aus der Dynamik der Verhandlungsmacht zwischen Regierung des Gastlandes und dem multinationalen Konzern herrühren. Das multinationale Unternehmen bringt dabei häufig Fähigkeiten mit, die lokal nicht verfügbar sind und kann daher insbesondere in wenig entwickelten Ländern hohe Verhandlungsmacht erhalten (Evans 1971; Penrose 1968: 252). Die Verhandlungsmacht wird dann auch durch die Fähigkeit erhöht, zwischen verschiedenen Ländern als Produktionsstandort wählen zu können. Allerdings wurde auch das Phänomen des *obsolescing bargain* hervorgehoben, der insbesondere kapitalintensive Investitionen kennzeichnet. Nach der Tötigung der Investition verschiebt sich dabei die Verhandlungsmacht zu Gunsten des Gastlandes. Insbesondere bei Investitionen, die mit besonderen, nicht generell anwendbaren Konditionen erfolgt sind, ergeben sich große Anreize zu Neuverhandlungen, nachdem der Konzern Investitionen versenkt und Erfolge erzielt hat. Ein solchermaßen rasch „veraltender“ Deal erhöht das Risiko von Investitionen in Ländern mit schwachem Rechtssystem (Vernon 1971: 46ff).

Auch der mögliche politische Einfluss des Heimatlandes auf die Verhandlungsmacht und die Motivation der Konzerne wurde thematisiert. Die Unternehmen könnten etwa als „Trojanische Pferde“ und „Agenten“ von Regierungen der Heimatstaaten verwendet werden, die deren Interessen in den Gastländern durchsetzen helfen. Dabei sei Eigentümerschaft unwichtig, da auch Firmen im Staatseigentum bürokratische Mechanismen zur Abwehr von staatlichem Einfluss entwickeln könnten. Vielmehr müsse das komplexe Beziehungssystem zwischen dem Staatsapparat des Heimatstaats und dem Apparat der Firma untersucht werden, um Einflussnahme ermessen zu können (Vernon 1972: 117). Das Problem für Gastländer sei, dass Konzerne nicht nur durch die Entscheidungen der Unternehmenszentrale relevante Ressourcen im Gastland beeinflussen, sondern die Unternehmenszentrale auch Anweisungen von anderen Staaten erhalten könne (Vernon 1972: 143). Bei kleinen Staaten sei dies aber weniger relevant als bei großen und mächtigen Staaten, die große Konzerne kontrollieren. Dabei wurde auch hervorgehoben, dass Heimatstaaten die Verhandlungsmacht von Konzernen noch vergrößern können, wenn sie an einem bestimmten Ergebnis interessiert sind (Penrose 1968: 260).

Die frühe Literatur hob also sowohl die politisch-gesellschaftlichen Auswirkungen wirtschaftlich motivierter Investitionen im Gastland hervor, als auch die Möglichkeiten politischer Beeinflussung der Motivationen der Unternehmen, sowie die staatliche Vergrößerung von Unternehmensressourcen. Während die wirtschaftlich motivierte Investition mit dem Argument gerechtfertigt werden kann, dass dadurch eine Steigerung des Wohlstands erzielt wird und diese im Rahmen offener Märkte das nationale Kapital – soweit vorhanden – nicht wesentlich benachteiligt, verändert sich diese Rechnung bei zusätzlicher politischer Einflussnahme des Herkunftslandes oder der Ausstattung des Konzerns mit politischen Ressourcen ins Negative. Agieren Staat und ausländisches Kapital konzertiert und handelt das Unternehmen im staatlichen Interesse, so können solche Beziehungen Züge einer imperialen Ausbeutung annehmen und die Souveränität des Gastlands untergraben. Dies verdeutlicht, dass multinationale Konzerne nur im Rahmen einer relativ gut institutionalisierten Trennung von wirtschaftlicher und politischer Macht dauerhaft operieren können.

### Das eklektische Paradigma

Die späteren Theorien der Multinationalisierung warfen den politischen Ballast über Bord und waren der Meinung, dass „the principal business of business is business“ (Vernon 1972: 120). Dem „eklektischen Paradigma“ liegt dabei die Idee der Nutzung unternehmensspezifischer Vorteile, die mit ortsspezifischen Vorteilen im Ausland verbunden werden, zu Grunde (Dunning 1988a; b; 2001). Hier werden – wie die Bezeichnung „eklektisch“ schon vermuten lässt – relativ viele Erklärungsvariablen früherer Theorien zusammengefasst. Der Ansatz steht dabei auf den drei „Beinen“, die zur Erklärung von Internationalisierung genutzt werden: *ownership*, *locational*, *internalization advantages* (OLI).

Es wird zunächst davon ausgegangen, dass ohne vorhandene unternehmensspezifische Vorteile gegenüber den in einem Zielland vorhandenen Unternehmen keine Multinationalisierung erfolgen kann. Dieser Vorteil muss ausreichend sein, um die höheren Kosten, die das multinationale Unternehmen auf Grund des relativ schlechteren Marktwissens gegenüber heimischen Wettbewerbern hat, auszugleichen. Dies ist die von Vernon entlehnte Idee eines Vorteils, den nur das multinationale Unternehmen besitzen darf. Diese *ownership*-Vorteile können dabei in exklusivem Zugang zu materiellen oder institutionellen Ressourcen (Rohstoffe, Produktionsfaktoren, Märkte) und in „weichen“ Kapitalien wie Patenten, Handelsmarken, Managementfähigkeiten usw. liegen.<sup>11</sup> Daneben kommen noch die Vorteile gemeinsamer Steuerung multinationaler Unternehmen zum Tragen, also spezifische Transaktionskostenvorteile gegenüber einer Marktkoordination, die auf Grund der Multinationalität des Unternehmens entstehen (Dunning 1988b: 21). Letztere erlauben es dem Unternehmen die Ressourcenströme marktunabhängig zu lenken (Dunning 1983: 334).

Als zweites Bein treten noch Internalisierungsvorteile hinzu. Diese erklären, *wie* das Unternehmen multinational tätig wird. Denn die *ownership*-Vorteile könnten theoretisch auch auf anderem Wege auf dem Markt (Handel, Lizenzvergabe) gewinnbringend eingesetzt werden. Für die Entstehung eines multinationalen Unternehmens muss daher das schon bekannte Marktversagen vorhanden sein, das einen Anreiz für die Substitution der Marktkoordination mit hierarchischen Koordinationsformen bietet. Es wird also davon ausgegangen, dass ein multinationales Unternehmen das vorhandene Marktversagen nutzt und verstärkt, oder sich gegen Marktversagen schützen will und daher Produktmärkte internalisiert. „Marktversagen“ kann aus Unternehmenssicht aber auch für den Fall gegeben sein, wenn ein besonders kompetitiver Markt vorhanden ist, der keine Preisdiskriminierung zulässt – Internalisierung wird dann genutzt, um den Wettbewerb zu schwächen (Dunning 1988b: 23).

Als drittes Bein kommen noch standortspezifische Vorteile hinzu, die erklären, in welchem Markt das Unternehmen tätig wird, um Profite zu erzielen. Hier kommen wieder die geringeren Faktorpreise in den Exportmärkten von Vernon in den Sinn. Dunning nennt die geographische Verteilung von natürlichen und/oder hergestellten Ressourcen, örtliche Faktorpreise und deren Qualität (Arbeit, Kapital, Boden, Energie), Infrastruktur und Investitionspolitik als ausschlaggebend für den Ort der Investition (Dunning 1988b: 32). Multinationalisierung setzt also immer voraus, dass ein Investitionsprojekt direkt Gewinne für das Unternehmen abwirft, oder aber im Gefüge des Unternehmens einen positiven Beitrag leistet, der an anderer Stelle des Unternehmens die Gewinne steigert.

---

<sup>11</sup> Die monopolistische Erklärung Hymers für die Motivation von Unternehmen wird also explizit wieder aufgegriffen – vgl. Dunning (1988b: 39), Endnote 1.

Je nach Motivation werden dann vier Typen von ADI unterschieden: ressourcensuchende, marktsuchende, effizienzsuchende und strategische Güter suchende ADI (Dunning 1998: 53). Ressourcensuchende ADI zielen auf die Erschließung und Verarbeitung natürlicher Ressourcen ab und sind daher naturgemäß stark ortsgebunden. Marktsuchende Investitionen zielen auf die Erschließung neuer Absatzmärkte und orientieren sich dabei an der Größe des Marktes, der regionalen Infrastruktur und der Regierungspolitik. Effizienzsuchende ADI zielen auf niedrigere Produktionskosten ab, die in einem Land einerseits durch geringere Faktorpreise und Steuern, aber auch durch infrastrukturelle Vorteile oder besondere Strukturen für Forschung und Entwicklung gegeben sein können. Strategische Güter suchende ADI streben nach der Erschließung neuer *ownership*-Vorteile durch die Akquise ausländischer Unternehmen, um die bestehenden Vorteile zu erweitern. Zunehmend wurden auch Gelegenheitsstrukturen zum Lernen und zur Erlangung von kulturspezifischem unkodifiziertem Wissen als Anreize für ADI identifiziert (Dunning 1998: 54).

Schließlich werden in der Theorie auch die Probleme der konkreten Form der Investition betrachtet. Unterschieden werden zunächst Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen mit lokalen Partnern oder Minderheitsbeteiligungen. Dabei wird eine Zunahme von Gemeinschaftsunternehmen konstatiert. Bei Gemeinschaftsunternehmen nehmen nur zwei Parteien Teil und die Anteile werden paritätisch (50:50) aufgeteilt oder es gibt eine andere Aufteilung, bei der eine der Parteien einen größeren Anteil hat. Der Unterschied zu Minderheitsbeteiligungen ist bei letzterer Form das größere Mitspracherecht, da nur zwei Partner beteiligt sind. Als Grund für die stärkere Beschäftigung mit Gemeinschaftsunternehmen wird der Charakter des „Allianzkapitalismus“ angegeben, der die Suche nach neuen strategischen Gütern gegenüber proprietären Firmengütern immer wichtiger werden lasse. Das Auftreten solcher, meist als „kooperativ“ gekennzeichneten Arrangements wird denn auch damit begründet, dass sich so lokale Aktiva, Fähigkeiten und Erfahrungen der Partnerfirmen aktivieren ließen, die anders nicht erschlossen werden könnten. Um das Risiko opportunistischen Verhaltens des Geschäftspartners bei Gemeinschaftsunternehmen abzubauen, wird dem Aufbau von Vertrauen zwischen den Partnern besondere Rolle eingeräumt. Daneben wird auch das Auftreten von strategischen Allianzen zwischen globalen Wettbewerbern als neues Phänomen betont, das ebenfalls auf die gestiegenen technologischen Anforderungen zurückgeführt wird. Diese Arrangements sind besonders delikat, da opportunistisches Verhalten angesichts der globalen Konkurrenz nur schwer zu vermeiden ist. Neben diesen Gründen werden auch staatliche Barrieren wie Kapitalverkehrskontrollen im Gastland als Grund für die Akzeptanz von Minderheitsbeteiligungen oder Gemeinschaftsunternehmen genannt (Beamish/Banks 1987; Dunning 1995; Dussauge/Garrette 1995; Franko 1989; Mutinelli/Piscitello 1998).

Andere Autoren wiesen darauf hin, dass Gemeinschaftsunternehmen auch gezielt zur Erhöhung der Marktmacht eines Unternehmens genutzt werden können. Dies ist möglich, wenn eine Firma in einem Markt mehrere Gemeinschaftsunternehmen mit verschiedenen Partnern gründet und selbst als Produzent der gehandelten Güter auftritt. In diesem Fall wird das kooperative Image von Gemeinschaftsunternehmen als List genutzt, um effektiver Monopolmacht aufzubauen, da die verschiedenen Partner gegeneinander ausgespielt werden können und so Verhandlungsmacht innerhalb der einzelnen Gemeinschaftsunternehmen aufgebaut werden kann. In diesem Fall geht es der Firma nicht um Kooperation und Vertrauen, sondern um Konflikt und Täuschung, um die eigene Marktmacht zu stärken (Buckley/Casson 2002: 51). So wird denn auch darauf verwiesen, dass die Betrachtung der

Verteilung der Anteile in einem Gemeinschaftsunternehmen nicht ausreicht, um zu ermitteln, welcher der Partner die Kontrolle über das Unternehmen hat. Vielmehr müsse auch die Verhandlungsmacht der Partner betrachtet werden. So könne ein Partner trotz einer Minderheitsbeteiligung erhebliche Kontrolle erhalten, wenn er für die Funktion des Unternehmens kritische Güter bereitstellen könne (Gereffi/Korzeniewicz 1994; Root 2002: 76).

Das „eklektische Paradigma“ und seine Weiterentwicklungen stellen einen umfassenden, auf wirtschaftliche Faktoren fokussierten Ansatz zur Erklärung von Multinationalisierung dar. Dabei berücksichtigt der Ansatz sehr viele Faktoren zur Erklärung von Multinationalisierung, bleibt aber dennoch dabei. Den Kern bildet aber die Annahme, dass das Unternehmen wirtschaftliche Vorteile gegenüber dem Zielmarkt aufweisen muss, um eine Internationalisierung vornehmen zu können. Dies wurde in späteren Ansätzen verworfen.

### **Linkage, Leverage, Learning: Neue Akteure in der Globalität**

Die bereits im Rahmen des „eklektischen“ Paradigmas theoretisierte zunehmende Interaktionsdynamik trug zur Entwicklung eines neuen Erklärungsansatzes für die Multinationalisierung von Unternehmen bei. Der Ansatz „Linkage, Leverage, Learning“ (LLL) wurde speziell für Firmen aus der Peripherie entwickelt, die als Wettbewerber etablierter MNE auftreten (Mathews 2006). Ausgangspunkt ist die Globalität mit ihren bereits bestehenden komplexen, vielschichtigen Verbindungen zwischen Unternehmen, die den Aufsteigern aus der Peripherie eine Gelegenheitsstruktur bietet, die sich gegenüber dem Umfeld früherer MNE deutlich unterscheidet und neuartige Strategien erlaubt. Denn letztere entstanden in einem Kontext, in sie sich ihr Umfeld noch selbst aktiv schaffen mussten, während die neuen MNE die Strukturen der Globalität nutzen können. Ausgangspunkt ist dabei der Gedanke der nachholenden Entwicklung und die Idee, dass Nachzügler nicht die gleichen Entwicklungsschritte vollziehen müssen wie die Initiatoren der Entwicklung, sondern durch Imitation der entwickelten Akteure und vorhandene Ressourcen auf globaler Ebene alternative Entwicklungspfade bestehen (Gerschenkron 1962).

Standen im OLI-Ansatz die Vorteile des Unternehmens gegenüber anderen im Fokus, so ist es hier der Blick auf die Defizite, verbunden mit der Flexibilität innerhalb eines globalisierten Umfelds, das Multinationalisierung erklärt (Mathews 2006: 18). Der Fokus liegt dabei auf den Strategien zum Ausgleich von Nachteilen, den „strategische Güter suchenden“ Strategien. Die internationale Wirtschaft wird dabei als ein transnationales Netzwerk von Beziehungen zwischen Firmen wahrgenommen, in dem Ressourcen durch „linkage“ mit bestehenden Firmen (über Gemeinschaftsunternehmen und Partnerschaften) erschlossen werden können. Dann werden besonders leicht imitierbare Ressourcen der Partner kopiert und übernommen (*leverage*). Dies kann wiederholt werden und zu Lernen führen. Diese kognitiven Dispositionen der Nachzügler gehen einher mit organisationalen Vorteilen: Die Nachzügler können die Bedingungen der Globalität organisational besser nutzen (netzwerkförmige Organisation mit globaler Ausrichtung), da sie noch keine großen Verwaltungsstrukturen und regionale Verwaltungen aufgebaut haben, wodurch die Rationalisierungspotentiale der Kommunikationstechnologie voll genutzt werden können.

Der LLL-Ansatz scheint vor allem für kleine und mittlere Unternehmen aus wenig kapital- aber wissensintensiven Branchen eine gute Erklärung zu bieten. Auch bietet er eine neue Perspektive, die den raschen Aufstieg neuer Akteure und die gleichzeitige Erosion der Vorteile bestehender multinationaler Konzerne thematisiert, die durch die Kommunikationstechnologien und die mehrfach unterteilten Produktionsketten (Gereffi et al.

2005) für die gegenwärtige Etappe des globalen Kapitalismus kennzeichnend ist. Allerdings scheint er für die hier betrachteten sehr kapitalintensiven Energiekonzerne nur in einigen Aspekten relevant, dort wo es etwa um die Fähigkeit zur Vernetzung mit Akteuren und zur Erlangung von Marktwissen geht. Zusammenfassend enthält Tabelle 2.2 eine Übersicht über die Strategieinstrumente, die Unternehmen bei der Multinationalisierung nutzen können.

Tab. 2.2: Unternehmerische Strategieinstrumente zur Multinationalisierung

Art der Strategie	Instrument	Ziel	Vor- und Nachteile
Autonome Strategie	Tochterunternehmen	Nutzung bestehender Kompetenzen	(+) volle Kontrolle (-) fehlendes lokales Marktwissen u.a. Ressourcen
Strategische Partnerschaft (vertikal, mit Partner(n) in Zielmarkt)	vertragliche Vereinbarungen	Kooperative Aufteilung der Wertschöpfungskette zur Nutzung bestehender Kompetenzen	(+) volle Kontrolle über jeweiligen Bereich der Produktionskette (+) Optimierung der Produktionskette (-) keine neuen Ressourcen erschließbar
	Gemeinschaftsunternehmen („vertikale quasi-integration“)	Erschließung neuer Kompetenzen im Zielmarkt	(+) neue, nicht imitierbare Ressourcen über Partner (+) Verringerung finanzieller Risiken (+) höhere Erlöse (-) höhere Koordinationskosten (-) Risiko des Abflusses eigener Kernkompetenzen (-) evtl. keine volle strategische Kontrolle über Tätigkeit (-) Vertrauen bedingt langfristige Bindungen
	Minderheitsbeteiligung	Erschließung neuer Kompetenzen im Zielmarkt	(+) evtl. neue, nicht imitierbare Ressourcen über Partner (+) Verringerung finanzieller Risiken (-) meist keine Kontrolle über Tätigkeit
Strategische Allianz (horizontal, mit globalem Wettbewerber)	vertragliche Vereinbarungen	Erschließung komplementärer Kompetenzen in bestimmten Bereichen	(+) evtl. neue, nicht imitierbare Ressourcen über Partner (+) Möglichkeit zur Beschränkung des Wettbewerbs (-) Opportunismus-Problem auf Grund von Wettbewerb schwer lösbar – Möglichkeit zur Ausnutzung
	Gemeinschaftsunternehmen	Erschließung komplementärer Kompetenzen in bestimmten Bereichen	(+) neue, nicht imitierbare Ressourcen über Partner (-) Opportunismus-Problem (-) hohes Risiko des Abflusses von Kernkompetenzen

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von (Beamish/Banks 1987; Contractor/Lorange 2002; Dunning 1995; Dussauge/Garrette 1995; Franko 1989; Mutinelli/Piscitello 1998)

### Heimatstaatliche Vorteile zur Erklärung neuer Akteure

Der *mainstream* der Forschung zu neuen multinationalen Konzernen aus aufstrebenden Wirtschaften hat denn auch versucht, das eklektische Paradigma zu modifizieren, um eine Erklärung zu erhalten. Dabei wandte sich die Diskussion im Rahmen der neo-institutionalistischen Denkschule (North 1990) institutionellen Faktoren des Heimatlandes

zu, die die raschere Multinationalisierung der Konzerne aus *emerging markets* erklären sollen (Dunning 2006). Auch wurde darauf verwiesen, dass es häufig nicht so sehr die *ownership*-Vorteile sind, die Multinationalisierung erklären können, sondern vielmehr spezifische Vorteile des Heimatlandes genutzt werden, um die Multinationalisierung zu unterstützen. Die zwischenzeitlich klare Trennung zwischen wirtschaftlichen und politischen Faktoren wurde bereits Ende der 1980er Jahre in Frage gestellt, als das Interesse für MNE aus „Entwicklungsstaaten“ zunahm. So wurde für Firmen aus Indien, Südkorea und Singapur festgestellt, dass der Entstehung multinationaler Konzerne ein aktives Eingreifen des Staates vorausging, das Produktionsfaktoren gezielt beeinflusste, um strukturellen Wandel der Wirtschaft herbeizuführen und multinationale Konzerne zu erzeugen (Aggarwal/Agmon 1990). Politische Faktoren erhielten nun wieder größere Aufmerksamkeit.

Die institutionellen Faktoren wurden in der weiteren Diskussion einerseits auf die Tauschbeziehungen zwischen Akteuren bezogen und neben den traditionellen Fokus auf die Ausstattung der Länder mit Produktionsfaktoren gestellt (Wan/Hoskisson 2003). Andererseits wurde der Begriff „institutionelle Leerstellen“ (*institutional voids*) zur Kennzeichnung der gegenüber den entwickelten kapitalistischen Volkswirtschaften fehlenden Institutionen zur Bereitstellung von Marktinformationen und generalisiertem Vertrauen, sowie von spezialisierten Intermediären geprägt. Diese tragen zu höheren Transaktionskosten und allgemeinem Marktversagen bei (Khanna/Palepu 2000). Dies führt dazu, dass „fremden“ Akteuren der Marktzugang erschwert wird, da Erfolg von unbekanntem oder schwer replizierbaren Faktoren abhängt. Drei Effekte der institutionellen Leerstellen wurden identifiziert: Erstens fungieren sie als Marktzutrittsschranken gegenüber Firmen aus entwickelten Staaten, die bestehende Firmen von Wettbewerb oder Übernahmen aus dem Ausland schützen (Durnev 2010: 91; Khanna/Palepu 2006).<sup>12</sup> Im Rahmen einer importsubstituierenden Politik können solche Barrieren auch zusätzlich staatlich geschaffen werden. Dies macht es möglich, dass Firmen Renten abschöpfen und weit größer werden können als es in einem Wettbewerbsmarkt möglich wäre. Diese monopolistischen Vorteile können dann im Internationalisierungsprozess als *ownership*-Vorteil gegenüber kleineren Wettbewerbern genutzt werden (Hymer 1976; Tulder 2010). Zweitens regen die Leerstellen auch zu Fluchtinvestitionen an, um die Defizite des institutionellen Rahmens im Heimatland auszugleichen (Alon 2010; Durnev 2010; Luo/Tung 2007; Stal/Cuervo-Cazurra 2011). Diese Betonung auf Fluchtinvestitionen zeigt auf, dass sich das globale Umfeld im Einklang mit der diskutierten LLL-Theorie gewandelt haben muss, da Multinationalisierung im Rahmen eines schlechten innerstaatlichen Umfeldes lohnenswert erscheint und keine großen Widerstände überwinden muss, sondern vielmehr zusätzliche Ressourcen verfügbar machen kann.

In Analogie zum Uppsala-Modell der *psychic distance* (Johanson/Vahlne 1977) wurde drittens angemerkt, dass Unternehmen aus Ländern mit institutionellen Defiziten auch Multinationalisierungsvorteile gegenüber MNE aus westlichen Staaten haben, da erstere besser mit dem gewohnten Umfeld fehlender generalisierter Institutionen umgehen können als die etablierten MNE. So falle es ihnen auf Grund der Organisationsstruktur leichter, etwa mit nicht vorhandener Infrastruktur und politischen Risiken umzugehen (Cuervo-Cazurra/Genc 2008). Dieser Vorteil beruht also darauf, dass es in vielen weniger entwickelten Ländern wirtschaftliche Chancen gibt, die von den etablierten MNE auf Grund deren

---

<sup>12</sup> Dies ist ein Unterschied zu dem Mechanismus „institutioneller Protektion“, der von Tulder (2010: 68) identifiziert wurde. Dieser bezieht sich direkt auf staatliche Politiken.

fehlender Erfahrung und unzureichender Flexibilität nicht erschlossen werden können. Die etablierten MNE haben also gewisse Leerstellen gelassen. Fehlende Regeln zu *corporate governance*, konzentriertere Eigentümerstrukturen oder fehlende Überwachung durch Anteilseigner dürften bei solchen Strategien behilflich sein. Dies verweist darauf, dass institutionelle Defizite im Zielland nicht in jedem Fall eine abschottende Wirkung haben. Dies verdeutlicht zudem, dass die *ownership*-Vorteile der Unternehmen keine absolute Gültigkeit haben, sondern je nach institutionellem Kontext differieren. Für MNE aus entwickelten Wirtschaften kann es z. B. auf Grund des schlechten institutionellen Kontextes unmöglich sein, ihre Vorteile in einem bestimmten Land einzusetzen.

Als neue heimatlandspezifische Vorteile, die den neuen Akteuren zur Verfügung stehen, werden klassische Produktionsfaktoren wie günstige Arbeitskraft, aber auch Güter mit höherem Exklusivgrad wie günstiges Kapital (staatliche Kreditsubventionen) und Zugang zu natürlichen Ressourcen genannt (Cantwell/Barnard 2008; Dunning et al. 2008: 177; Rugman 2010; Tulder 2010). Die Erklärungsfaktoren für die Multinationalisierung der neuen Akteure beziehen sich also auf die relativ günstigeren Standortbedingungen (L-Vorteile) in anderen Ländern (für einige Tätigkeiten), auf Ähnlichkeit des institutionellen Umfeldes, sowie auf die *ownership*-Vorteile, die sich aus einem *insider*-Status ergeben, sowohl hinsichtlich der Fähigkeiten zum Umgang mit den institutionellen Lücken als auch in Bezug auf den Zugang zu manchen heimatlandspezifischen Vorteilen, die von staatlichen Akteuren verwaltet werden. Daraus lassen sich als Motive für die Multinationalisierung sowohl Eskapismus in Bezug auf den volatilen innerstaatlichen Kontext, staatliche Förderung und die Nutzung von Vorteilen auf Basis eines ähnlichen Umfeldes ableiten.<sup>13</sup>

Die Literatur bezüglich institutioneller Leerstellen wurde jedoch bisher unzureichend mit der Literatur zu heimatlandspezifischen Vorteilen integriert. Nur wenige Autoren thematisierten bisher die Tatsache, dass eine fragmentierte institutionelle Umwelt dafür sorgen wird, dass sowohl die Motivation des Eskapismus als auch der Zugang zu staatlicher Förderung und zu staatlichem Schutz nicht gleich unter den Unternehmen verteilt sein werden. Um das scheinbare Paradox zwischen Flucht und staatlicher Förderung aufzulösen wurde vorgeschlagen, dass die volkswirtschaftliche Bedeutung des Unternehmens (dessen Größe) für den Zugang zur staatlichen Förderung sorgen würde (Ren et al. 2010: 19). Dazu muss jedoch vor dem Hintergrund der Diskussion über institutionelle Lücken die Frage gestellt werden, ob die Größe nicht ebenfalls eine abhängige Variable ist, also staatliche Förderung nicht erst zur Größe des Unternehmens geführt hat. Ein anderer Vorschlag war, dass die Eigentümerschaft des Unternehmens ausschlaggebend sein würde: Während private Unternehmen keinen Zugang zu staatlichen Förderinstrumenten hätten und daher eher Fluchtmotive zum Tragen kämen, würden staatliche Unternehmen Zugang zu den staatlichen Ressourcen erhalten und daher auch langfristige Investitionsprojekte im Interesse des Staates durchführen (Alon 2010; Child/Rodrigues 2005). Dies widerspricht aber den frühen Feststellungen Vernons (1972: 117), der auf das Beziehungsgeflecht zwischen Firmen und Staat als bedeutenderen Faktor verwiesen hatte.

---

<sup>13</sup> Die Multinationalisierung von Unternehmen aus Nettoenergieexporteuren wurde ebenfalls mit der Standardtheorie zu MNE erklärt. Dabei wurde angenommen, dass die Konzerne marktsuchende Investitionen durchführen, etwa weil die von ihnen produzierte Erdölsorte nur schwer an Raffinerien zu verkaufen sei. Dabei wurde jedoch deutlich, dass diese Erklärung teilweise nicht ausreichte, und etwa Fluchtstrategien des Managements vor Besteuerung und Kontrolle durch die Regierung des Heimatstaates ebenso ausschlaggebende Bedeutung haben konnten Baena (1999); Mares/Altamirano (2007).

Noch nicht genügend entwickelt ist auch die Verbindung von heimatlandspezifischen Vorteilen und „institutionellen Leerstellen“ zu den Motivationen der Multinationalisierung. Denn auch heimatlandspezifische Vorteile können, wie auch die klassischen *ownership*-Vorteile, nur in bestimmten Sektoren Vorteile erzeugen. Diese ergeben relativ spezifische Motivationen zur Multinationalisierung. Bestehen staatliche Vorteile im Heimatland etwa im Zugang zu Ressourcen, so wird ressourcensuchende Multinationalisierung eher nicht stattfinden, da in diesem Bereich keine Notwendigkeit zur Multinationalisierung besteht und das Unternehmen im Ausland, *ceteris paribus*, schlechter gestellt wäre. Währenddessen werden die Anreize zu marktsuchenden Investitionen befördert.

Die Beschäftigung mit den neuen Akteuren führt zum Befund, dass das Verhältnis zwischen staatlichen Interessen und MNE komplexer geworden ist und staatliche Politiken auf die globalen Wettbewerbsvorteile von MNE nicht nur indirekte, sondern auch direkte Auswirkungen haben können. Umgekehrt gilt, dass MNE transnationale Interdependenzen unter Umständen auch im staatlichen Auftrag herstellen und verwalten können. Diese politischen Einflussfaktoren und ihre Auswirkungen verweisen auf die frühe Literatur, die den problematischen Charakter solcher staatlicher Einflussnahme auf die Unternehmensziele und die Verhandlungsmacht der Unternehmen thematisierte (Abdelal 2012; Penrose 1968; Vernon 1972).

In dieser Hinsicht will die Arbeit etwas zur Beantwortung der Frage beitragen, wie sich der heimatstaatliche Kontext auf die Motivationen und Ressourcen der Multinationalisierung der Konzerne auswirkt. Insbesondere soll dabei ein Beitrag zur Präzisierung der heimatstaatlichen Vorteile und der staatlichen Interessen, sowie des Zusammenhangs zwischen diesen Vorteilen, Fluchtinvestitionen und der Anbindung der Konzerne an staatliche Akteure geleistet werden. Dies motiviert die spätere Betrachtung des russländischen institutionellen Kontextes und die Formulierung der Hypothesen, die sich auf die Wirkung der neuen Faktoren beziehen. Zunächst wird jedoch die Literatur zu russländischen MNE betrachtet, um die Fragen weiter präzisieren zu können.

### 2.2.3 MNE aus Russland

#### **Allgemeine Erklärungsversuche**

Zur Erklärung von MNE aus Russland wird in der Literatur ebenfalls angemerkt, dass sich russländische MNE wesentlich früher und schneller als theoretisch erwartet multinationalisiert haben. Auch wird generell festgestellt, dass die russländischen MNE sehr heterogen sind, was eine theoretische Erklärung der Motivationen erschwert.

Für Investitionen in der GUS wurde auf die „psychische“ Nähe zu diesen Märkten als Erklärung verwiesen. Die russländischen Manager verfügten über Netzwerke in diesen Ländern, was die Internationalisierung erleichterte (Kalotay 2008; 2010). Außerdem hätte der Zerfall der Sowjetunion zu einer Zertrennung etablierter Produktionsketten geführt, was deren Wiederherstellung durch Internalisierung innerhalb der GUS erkläre.

Die Flucht vor schlechten institutionellen Bedingungen als Motivation für Auslandsdirektinvestitionen wird in der Literatur als eine bedeutsame Motivation hervorgehoben, da der Hauptteil der Investitionen in Steuerparadiese geht oder in Immobilien investiert wird, also keine unternehmerisch orientierten Investition darstellt. Solche „Schein-MNE“ tragen neben Bemühungen zur Steuerflucht zu einer Überhöhung des

Wertes der russländischen ADI bei (Filippov 2010; Hanson 2010: 640; Kalotay 2008; Kuznetsov 2007: 3; Peltó et al. 2003). Außerdem werden personale Interessen als eine mögliche Motivation hervorgehoben, bei denen Manager Investitionen zur eigenen Bereicherung auf Kosten des Unternehmens vornehmen (Kuznetsov 2007).

Für Investitionen außerhalb der GUS wurde im Allgemeinen eine marktsuchende oder rohstoffsuchende Motivation in Bezug auf die Rohstoffkonzerne unterstellt. Hier sei die Investition möglich, da die Unternehmen im Inland oligopolistische Vorteile hätten, die größere Kapitalkonzentration und damit Schlagkraft auch im entwickelten Ausland ermögliche (Kalotay 2008: 95). Dabei wird also auf die Erklärung von Hymer (1976) zurückgegriffen. Defizite gibt es in Bezug auf die Öl- und Gasindustrie bei der Erklärung rohstoffsuchender Investitionen: Die Motivation rohstoffsuchender Investitionen scheint für Stahlkonzerne stichhaltig zu sein, da die Vorkommen in Russland begrenzt sind. Dass diese Motivation auch für die Öl- und Gasindustrie angenommen wird (Deloitte 2008: 33; Kalotay 2008; Kalotay/Sulstarova 2010) ist jedoch unverständlich, da Russland über große bekannte Öl- und Gasreserven und weite noch nicht erkundete Gebiete verfügt. So wird schließlich auch auf zusätzliche heimatlandspezifische Faktoren verwiesen, die Voraussetzung für eine Multinationalisierung seien (Kalotay 2008; 2010; Kalotay/Sulstarova 2010). Letztlich bleibt hier also ungeklärt, warum Öl- und Gaskonzerne rohstoffsuchende ADI vornehmen.

Defizite gibt es auch bei der Betrachtung der Rolle des Staates. Dieser wird teilweise als bedeutsam für die Motivation der Konzerne anerkannt (Filippov 2010; Kalotay 2010; Kalotay/Sulstarova 2010; Liuhto 2010; Liuhto/Vahtra 2007; Tulder 2010). Dabei wird jedoch in der allgemeinen Literatur weder spezifiziert, worin die staatlichen Interessen bestehen, noch wird auf die Staatsform eingegangen, die weitere Hinweise über die Interaktion zwischen Staat und Wirtschaftsakteuren geben könnte. In anderen Quellen wird hingegen jeglicher staatlicher Einfluss auf die ADI bestritten (Deloitte 2008; Kuznetsov 2007). Wiederum andere verweisen auf die Überdeterminiertheit der Investitionen russländischer Konzerne, weshalb es schwer feststellbar sei, ob wirklich außenpolitische Motivationen dahinter stünden (Hanson 2010). Die darin deutlich werdende Parteinahme für eine wirtschaftliche Motivation verdeutlicht wiederum den unzulänglichen konzeptionellen Rahmen für eine Bewertung der Investitionen, wodurch die Diskussion dem liberalen Bezugsrahmen verhaftet bleibt. Die generelle Rolle staatlicher Akteure bei den ADI russländischer Konzerne ist damit weiterhin sowohl konzeptionell wie auch empirisch ungeklärt. Dieses Problem wird inzwischen auch in der Literatur anerkannt: Die Trennung zwischen „Staat“ und „Privat“ habe für russländische multinationale Konzerne wenig heuristischen Wert und die Rolle des Staates müsse näher untersucht werden (Kuznetsov 2010).

### **ADI russländischer Öl- und Gaskonzerne**

Die Literatur zu den ADI der russländischen Öl- und Gaskonzerne kann in zwei große Gruppen unterteilt werden. Zum einen Studien, in denen die Konzerne die Hauptrolle spielen und zum anderen Studien über russländische Außenpolitik, in denen die Konzerne nicht als Objekt, sondern als Instrument behandelt werden. Studien in ersterer Gruppe sind häufig explorativer Natur und behandeln nur Gazprom und teilweise auch LUKoil. Die Unternehmen werden hier als Wirtschaftsakteure behandelt. Als Triebkräfte werden höhere Nachfrage und Preise auf Exportmärkten, sowie hohe Besteuerung, institutionelle Unsicherheit und Bürokratie im Inland angegeben. Einige Studien gehen dabei nicht näher

auf den innerrussländischen Kontext ein (Heinrich 1999; 2003; 2006). Andere Studien verweisen hingegen etwa auf die wichtige makroökonomische Funktion des Gaskonzerns Gazprom in Russland, die den Staat zur Ausübung von „Druck“ auf das Unternehmen veranlasse und Gazprom zu einer aggressiven Expansion in Exportmärkte antreibe, um notwendige Devisen zu beschaffen (Heinrich 2001). In Bezug auf die Durchführung von ADI wird ebenfalls auf „Netzwerke“ zwischen Gazprom und Politik verwiesen, die Investitionen erleichtern und auch politisch motivierte Investitionen hervorrufen könnten (Heinrich 2001; Liuhto 2001). Allerdings fehlt eine klare Konzeption der innerstaatlichen Einbindung der Konzerne und der möglichen politischen Motivationen ebenso wie eine empirische Abstützung der Studien, die zudem meist Anfang der 2000er Jahre erstellt wurden und daher die Amtszeit Putins nicht abdecken. Für die Gasindustrie sticht hier allerdings eine Analyse hervor, die im Rahmen einer ökonomischen Analyse auch die geoökonomischen und geopolitischen Rationalitäten explizit einbezieht (Smeenk 2010). Obwohl die zentrale Rolle Putins angemerkt wird, wird die Form von „Staat“ in Russland und dessen Implikationen für die Gasindustrie aber auch hier nicht näher analysiert.

Einige Kontrapunkte zur wirtschaftlichen Betrachtung setzten auch andere Beiträge, in denen politische Interessen zentral waren. Die Konzerne erschienen hier als Instrumente des Staates und dessen Energie- bzw. Machtpolitik (Ehrstedt/Vahtra 2008; Newnham 2011; Orban 2008; Poussenkova 2010; Stulberg 2007). Als Defizit ist jedoch anzumerken, dass die wirtschaftliche Funktion der Investitionen nicht betrachtet wird. Auch wird der russländische Staat nicht näher betrachtet, weshalb die Ergebnisse zu rational ausfallen dürften.<sup>14</sup>

Reduktionismus vermieden hingegen vielfältige Studien, die sich thematisch mit der russländischen Energieaußenpolitik befassen und in diesem Zusammenhang die Rolle der Konzerne betrachteten. Dabei wurde in den 1990er Jahren teilweise auf Interessenunterschiede und Fragmentierung zwischen russländischer Außenpolitik und Konzernen hingewiesen (Peuch 1999; Rutland 1999), in deren verunsichernden Effekten eine andere Autorin aber gerade die systematische Vereinnahmung der russländischen Außenpolitik für die Interessen der Konzerne erblickte (Christophe 1998). Während der 2000er Jahre wurde der wachsende Einfluss politischer Akteure festgestellt und deren außenpolitische Interessen identifiziert. Dabei wurden auch relativ detaillierte Analysen der staatlichen Strukturen und relevanten Akteurnetzwerke durchgeführt und die Konzerne als eigenständige Akteure begriffen (Larsson 2006; 2008). Allerdings ist hier das methodische Vorgehen hier recht unklar und es wird vor allem anekdotische Evidenz angeführt, um weitreichende Schlussfolgerungen zu ziehen.

Die vorhandenen Studien zu Russland widersprechen sich so gegenseitig, was teilweise auf unterschiedliche disziplinäre Perspektiven, aber auch im Zeitverlauf gewandelte wissenschaftliche Diskurse zurückzuführen ist. Manchen Studien fehlt dabei ein klarer konzeptionell-methodischer Rahmen, bei anderen wird schon über die Auswahl des Analyserahmens eine Verzerrung zu Gunsten von „Staat“ oder „Wirtschaftsakteur“ erzeugt. Eine weitere Gruppe von Studien beschäftigt sich empirisch mit einem nur eingeschränkten Kreis an Zielkontexten. Deutlich wird aus einem Vergleich der historischen Entwicklung der Ansätze und der Probleme der gegenwärtigen Ansätze zur Erklärung von Multinationali-

---

<sup>14</sup> Eine bemerkenswerte Ausnahme ist allerdings die Studie von Margarita Balmaceda Balmaceda (2006), die in ihrer regional fokussierten Arbeit eine genauere Bestimmung des russländischen Kontextes vornimmt.

sierung allgemein und der russländischen Konzerne im Speziellen, dass dem Staat wiederum eine größere, wenn auch noch diffuse Rolle eingeräumt wird.

Die vorliegende Studie ergreift diese Möglichkeiten zur Weiterentwicklung der Literatur, indem die Konzerne als Wirtschaftsakteure behandelt werden, gleichzeitig aber die Einbettung der Konzerne im russländischen Kontext konzeptualisiert wird, um die Anreize und die mögliche politischen Einflussnahme auf Ziele und Ressourcen ermessen zu können. Zur Validierung werden empirische Daten aus mehr als einer Region analysiert. Um die Einbettung der Konzerne in den russländischen Kontext zu konzeptualisieren werden in Folge Erklärungsansätze des russländischen Staates und seiner gesellschaftlichen Wirkungen präsentiert.

## 2.3 Staat und Gesellschaft in Russland

Bereits in der oben in Abschnitt 2.1 geführten Diskussion wurde die Relevanz gesellschaftlicher Prozesse, innerstaatlicher Institutionen und staatlicher Strategien zur inneren Wirtschaftsentwicklung und zur Einbindung der Nationalökonomie in globale Wirtschaftsprozesse deutlich. Dabei wurde auf die Relevanz staatlicher Kapazität für entwicklungsstaatliche Politiken verwiesen. In der Diskussion der Theorien über „neue“ multinationale Konzerne wurde ebenfalls die Relevanz des innerstaatlichen Kontextes für das Verständnis der Multinationalisierung der Konzerne hervorgehoben. Hier soll daher nun spezifischer auf den russländischen Staat und die in Russland institutionalisierte Wirtschaftsordnung eingegangen werden, auch um einen positiven Begriff für den heimatstaatlichen Kontext der Konzerne zu entwickeln. Dabei wird der Frage nachgegangen, mit welchem idealtypischen Begriff die russländische Herrschafts- und Wirtschaftsordnung adäquat beschrieben werden kann und welche Anreize und Einflussmöglichkeiten eine solche Ordnung für die Konzerne bereithält. Mit diesem Begriff der russländischen Herrschafts- und Wirtschaftsordnung, der auf makro-politischer Ebene ansetzt, treten die strukturellen Möglichkeiten und Beschränkungen der staatlichen Akteure und der Wirtschaftsakteure deutlicher hervor. Dabei wird zunächst unter Rückgriff auf die Transitionsforschung die theoretische Reflexion der Genese dieser Ordnung kurz umrissen, um dann einen Begriff für die entstandene Ordnung zu entwickeln. Anschließend wird konkreter auf Netzwerke als mögliches „Substitut“ für stabile Institutionen eingegangen.

### 2.3.1 Transformation, Staat und Markt

Die Transformationsforschung legte ihr Augenmerk zunächst vor allem auf die als linear gedachte Transition des politischen Systems von Diktatur zur Demokratie. Dabei konzentrierte sie sich vornehmlich auf die formalen Institutionen (Verfassung) (Merkel/Puhle 1999; Merkel/Thiery 2002). Nachdem deutlich geworden war, dass die Institutionalisierungsphase der Demokratie mit der formalen Verfassungsgebung rasch abgeschlossen wurde, aber dann Schwierigkeiten bei der Konsolidierung entstanden, konzentrierte man sich auf die Konsolidierungsphase und versah die neuen „Demokratien“ mit verschiedenen verminderten Adjektiven (Collier/Levitsky 1997; Eicher/Beichelt 2006; Merkel 2003). Während dieser Forschungsstrang frühere, deterministische Theorien zu überwinden strebte, die eine demokratische Entwicklung ohne bestimmte Voraussetzungen als unmöglich erachteten, so war er doch durch die Vernachlässigung des Kontextes selbst zu deterministisch bezüglich der Herausbildung einer Demokratie als Entwicklungsrichtung nach dem Zerfall eines autokratischen Systems. So wurden denn auch die Grundannahmen zunehmend in Frage gestellt – die Voraussetzungslosigkeit von Demokratie, die teleologische Entwicklungsrichtung hin zur Demokratie, das sequenzielle Schema des Übergangs, Wahlen als der Schlüssel zur Demokratie, sowie die Annahme, dass Staaten kohärent agieren und funktionieren würden (Carothers 2002).

In einer stärker soziologisch und regionalwissenschaftlich geprägten Transformationsdebatte wurde der Systemwechsel dann auch nicht als Zusammenbruch einer alten und Aufbau einer neuen, demokratischen Ordnung konzeptualisiert, sondern als Prozess der Öffnung gegenüber den Strukturen des Weltmarkts, bei dem überkommene Institutionen und der Denk- und Handlungsrahmens der politischen und wirtschaftlichen Eliten an einen neuen Kontext angepasst, die Fassaden erneuert und gleichzeitig neue Handlungsmöglichkeiten eröffnet wurden. Transformation wird folglich als Prozess begriffen, in Zuge dessen bestehende institutionelle Arrangements an einen gewandelten Kontext angepasst werden.<sup>15</sup>

Der Mainstream der politikwissenschaftlichen Transformationsforschung hatte auch keinen Fokus auf den Zusammenhang zwischen politischer Transformation und wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit gelegt. Dieser Zusammenhang wurde hingegen von einer Strömung der Transformationsforschung hergestellt, die Bezug auf die Erkenntnisse der institutionenökonomischen Schule (North 1990) nahm (McFaul 1995; Staniszki 1991; 1998; Tatur 1998). In dieser Argumentation setzten eine erfolgreiche Transformation vom Realsozialismus zur demokratischen Marktwirtschaft und die größere Öffnung gegenüber dem Weltmarkt einen effektiven Staat mit rationalem Gewaltmonopol voraus, der in der Lage sein würde, klare und unpersönliche Regeln zu institutionalisieren (Christophe 2005: 43). Hier lag der Fokus also nicht so sehr auf den formalen Institutionen und Prozessen des Staates, sondern auf der Erfüllung konkreter Staatsfunktionen, die für wirtschaftliche Performanz entscheidend waren. Davon ausgehend wurde nach möglichen Faktoren und Akteuren gesucht, die für ein Scheitern von gesamtgesellschaftlich rationaler Institutionalisierung verantwortlich gemacht werden konnten.

Angesichts der Transformationserfolge in einigen ostmitteleuropäischen Staaten wurde die Herausforderung für eine solche Institutionalisierung dann auch nicht mehr primär in der

---

<sup>15</sup> Vgl. zu dieser Argumentation z. B. Boycko et al. (1995); Staniszki (1991); (1995); (1998); Stark (1990); (1992); (1994); (1996); Stark/Bruszt (1998); Stark/Bruszt (2001); Tatur (1995); (1998); (1999).

breiten Bevölkerung gesehen, die auf Grund der Wirtschaftsreformen vorübergehende Verluste hinnehmen musste und daher Reformregierungen demokratisch abwählen würde (Offe 1991), sondern in der Blockademacht der frühen Reformgewinner. Die Erkenntnis, dass diese neu gebildeten wirtschaftlich potenten Gruppen in der Lage waren, Reformen zu blockieren und daher *partielle* Reformen, im Wesentlichen die Privatisierung und Öffnung gegenüber dem Weltmarkt, aber keine generalisierte Institutionalisierung von Regeln, einem Reformprogramm vorzogen, brachte Vertreter des Gradualismus gegenüber denen einer „Schocktherapie“ ins Hintertreffen. Denn nur die geringe Differenzierung gesellschaftlicher Interessen, die am Beginn der Transformation noch gegeben war aber dann rasch einer Ausdifferenzierung wich, erlaubte die rasche Umstellung der Rationalitäten im Rahmen eines holistischen Projekts. Die Ausdifferenzierung der Akteure sollte dann für eine rasche Blockade und das Scheitern holistischer Konzepte sorgen (Ericson 1998: 623; Tatur 1998; Wiesenthal 1994).<sup>16</sup>

Für Russland wurde festgestellt, dass die Akteure, die von partiell durchgeführten Reformen profitiert hatten, nun am *status quo* interessiert waren, da dieser fortgesetzte Kontrolle und Arbitrage zwischen reformierten und nicht reformierten Institutionen garantieren würde, während Märkte im Inland monopolisiert blieben. Die Einbindung in den Weltmarkt und die Globalisierung boten den Kapitaleigentümern dabei neue Möglichkeiten zur Akkumulation und Sicherung ihres Wohlstands (Ericson 1998; Hellman 1998; Sonin 2003; Staniszki 1991: 129; 1995). Der Begriff „*state capture*“ wurde anschließend prominent, um die Fähigkeit von Wirtschaftsakteuren zur Beeinflussung der grundlegenden Spielregeln zu ihren Gunsten zu beschreiben (Hellman/Schankerman 2000; Hellman et al. 2000; McFaul 1995; Tatur 1995). Ein auf diese Weise geschwächter Staat, der keine wirtschaftliche Ordnung institutionalisieren und Entwicklung nicht voranbringen konnte, musste auch in der Bevölkerung an Legitimität verlieren. Die Einbindung in den Weltmarkt führte in Russland also zu kapitalistischer Entwicklung, allerdings nicht zur Ausbildung der Institutionen eines demokratischen Kapitalismus. So bildete sich eine hybride Ordnung heraus, bei der der moderne Kapitalismus in neotraditionale Klientelstrukturen eingebettet war, während Zugang zum Weltmarkt hergestellt wurde (Tatur 2004: 18). Ausgehend von dieser Diagnose wird in einem nächsten Schritt nun ein Begriff für die Charakterisierung dieser hybriden Ordnung gebildet, der auch die weitere Entwicklung nachvollziehen kann.

### 2.3.2 Herrschafts- und Wirtschaftsordnung in Russland

Im Rahmen der Darstellung der Transformationsdebatte wurde dargelegt, dass sich der Fokus allmählich wegbewegt hatte von formalen demokratischen Institutionen hin zu konkreten Staatsfunktionen bei der Institutionalisierung von Wirtschaft und von generalisierten gesellschaftlichen Interessen hin zu Vetospielern, die sich aus Eigennutz einer generalisierten Institutionalisierung entgegenstellten. Der Analyse der (gescheiterten) Transformation folgte dann eine Auseinandersetzung mit der hybriden Herrschafts- und Wirtschaftsordnung, die sich statt dem anvisierten demokratischen Kapitalismus herausgebildet hatte. Nun wird zur Bildung der im Rahmen der vorliegenden Studie genutzten Begriffe übergegangen.

---

<sup>16</sup> Es gibt hier natürlich auch noch andere Ansichten: So wird argumentiert, die Schocktherapie sei Teil einer imperialistischen Strategie gegenüber Osteuropa gewesen und von Experten verordnet worden, die sich nur selbst bereichern wollten, vgl. Wedel (1998). Dies ist aber angesichts der unterschiedlichen Transformationserfolge wenig überzeugend und überschätzt die Macht der westlichen Akteure stark.

### Die zentrale Rolle staatlicher Zwangsgewalt

Im Rahmen der vorliegenden Studie sollen der Konsolidierungsgrad des staatlichen Gewaltmonopols und die Verregelung der Verfügungsmacht über den Einsatz desselben als zentral für die Charakterisierung der Ordnung und für die Interaktion zwischen staatlichen und wirtschaftlichen Akteuren angesehen werden. Die Verfügung über die Zwangsgewalt des Staates übernimmt dabei die Erklärungslast und lässt stärker institutionalisierte Faktoren, wie etwa Parteien, Wahlen und Gesetze zurücktreten. Dieser Fokus findet sich auch bei Konzepten der vergleichenden Politikwissenschaft, wie etwa beim Konzept des „kompetitiven Autoritarismus“, das Erklärungskraft auch für Russland beansprucht (Levitsky/Way 2002). Während hier anfangs die staatliche Kapazität zum „Kippen des Spielfeldes“ politischer Kräfte ungenannt vorausgesetzt wurde, wird später „Zwangskapazität des Staates“ offen als zentral für die Regimestabilität angesehen und zur Erklärung von Unterschieden herangezogen (Way 2006: 11).<sup>17</sup> Allerdings steht bei diesen Ansätzen die Frage der Stabilität des politischen Systems im Vordergrund, nicht aber die Begriffsbildung über den Zusammenhang zwischen Wirtschafts- und Herrschaftsordnung und deren Funktionsprinzipien.

Ein für die Zwecke dieser Studie besser geeignetes, da auch auf Wirtschaftsakteure bezogenes, Konzept findet sich bei Gerald Easter (2008). Hier steht die Verfügung über staatliche Machtressourcen als politische Aufgabe und konzeptionellen Fokus im Mittelpunkt. Ähnlich wie schon in der Transformationsforschung wird die Desintegration der Sowjetunion als eine gesellschaftliche Pluralisierung der Nomenklatura beschrieben, die im Rahmen des neuen Systems ihre Privilegien aus dem sowjetischen System zu privatisieren suchte. So fand eine Dekonzentration der staatlichen Machtressourcen statt. Die pluralen Akteure konnten aber mangels staatlicher Durchsetzungsfähigkeit und der Vielzahl an Gewaltunternehmern auch nicht an Regeln gebunden werden, sondern die Verfügungsmacht über Machtressourcen blieb primär. Der Zugriff auf Geheimdienste<sup>18</sup> und größere wirtschaftliche Ressourcen ermöglichten unter Putin dann eine Stärkung des staatlichen Gewaltmonopols und führten zur Entmachtung autonomer Akteure – gesellschaftliche Pluralität wurde zu Gunsten eines stärkeren staatlichen Gewaltmonopols gezielt eingeschränkt. Die Entmachtung regionaler Eliten und Wirtschaftseliten führte zu einer Stärkung der patrimonialen Elemente der Verwaltung, da das Zentrum wiederum direkt Ressourcen allozieren konnte. Dies führte auch zu einer Verlagerung des Wettbewerbs um wirtschaftliche Ressourcen in den Staatsapparat (Hanson 2009). Die Wirtschaft wird derweil als eine „Konzessionswirtschaft“ beschrieben, bei der keine Eigentumsrechte, sondern nur mit Auflagen versehene Nutzungsmöglichkeiten vergeben werden (Easter 2008: 213). Der Konzessionscharakter trat erst unter Putin klar hervor, da Auflagen zuvor nicht durchgesetzt werden konnten. Dabei unterscheidet Easter eine Obergeschoss- und eine Untergeschoss-Wirtschaft. Die Konzessionen werden nur für die Obergeschoss-Wirtschaft vergeben, zu der

---

<sup>17</sup> Im Konzept des „patronalen Präzidentialismus“ spielt dies indes keine Rolle. Dieses Konzept fokussiert allerdings vornehmlich auf Elitenwandel und nicht so sehr auf Systemwandel, auch wenn es dies anstrebt. Es ist dabei zumindest in Bezug auf die Ukraine fraglich, ob der als „Revolution“ in der Theorie als Systemwandel gekennzeichnete Prozess wirklich diese Kategorisierung verdient, vgl. Hale (2005); Tudoroiu (2007).

<sup>18</sup> Diese verfügten nicht nur über Zwangsmittel zur Durchsetzung von Entscheidungen, sondern auch über ein breites Arsenal an Techniken zur Beeinflussung politischer Prozesse und zur Ausschaltung von Rivalen, vgl. Wilson (2005).

die aus der Sowjetzeit geerbten natürliche Monopole, der Rohstoffsektor und die verarbeitende Schwerindustrie zählen. Die Untergeschoss-Wirtschaft besteht aus dem Konsum- und Servicesektor wird nicht als Gefahr für die Herrschaft der politischen Elite wahrgenommen. Sie soll daher nach marktwirtschaftlichen Prinzipien funktionieren, um die mit der kapitalistischen Organisation einhergehenden Effizienzgewinne für das System nutzbar zu machen. In der Arbeit wird in diesem Sinne nur die Obergeschoss-Wirtschaft behandelt.

Die konzeptualisierende Analyse von Easter fasst einen wachsenden Bestand an Literatur zusammen, in dem die Genese der Kapazität des russländischen Staates zur Zwangsausübung und die korrespondierenden Beziehungen zwischen Staat einerseits und Wirtschaftsakteuren als potentiell autonomer gesellschaftlicher Machtquelle andererseits in den Mittelpunkt gestellt werden.<sup>19</sup> Allerdings bleibt bei der Thematisierung auf Staat die Ebene der politischen Entscheidungsfindung ausgeblendet und wird hauptsächlich auf den Präsidenten reduziert. Politische Entscheidungen sind aber nicht trivial für die hier untersuchten Wirtschaftsakteure, wenn die These von der ständig politisch instrumentalisierbaren Konzessionswirtschaft ernst genommen wird. Auch wird durch die Betonung der Kontinuitäten zum sowjetischen und zaristischen Staat die neuartige (wenn auch partielle) Öffnung gegenüber dem Weltmarkt unterbelichtet.

Zur Ebene der politischen Entscheidungsfindung gibt es aber schon vielfältige Literatur. Richard Sakwa (2010a; 2011) entwirft unter Rückgriff auf die Studie zum „Doppelstaat“ von Ernst Fraenkel ein eher überkomplexes Konzept.<sup>20</sup> Er stellt einerseits fest, dass durch die Stärkung des Gewaltmonopols und dessen Konzentration auf föderaler Ebene nach und nach die formalen Organisationen politischer Willensbildung ihren Stellenwert als selbständige Organe verloren haben und Politik damit nur noch auf der Ebene des „administrativen Regimes“ stattfindet. Dieses steht als „Maßnahmenstaat“ über dem „Verfassungsstaat“ mit seinem geschriebenen Recht und hat mit Hilfe partikularer Regeln eigene, überkonstitutionelle Institutionen entwickelt. Die Informalität des Regierens durch mündliche Kommandos und personalisierte Verbindungen wird dabei hinter einem formal-universalistischen offiziellen Diskurs versteckt.<sup>21</sup> Die politischen Auseinandersetzungen und Konflikte wurden somit aus der Gesellschaft in ein kleines, intransparentes Elitennetzwerk verlagert, in dem Politik ohne öffentliche Auseinandersetzung betrieben wird (Sakwa 2010b).<sup>22</sup> Das Regime kann dabei oftmals den gesamten Politikprozess managen und ist dabei nicht auf gesellschaftliche Kräfte angewiesen. Allerdings sieht Sakwa die Manövrierfähigkeit des Regimes durch den „Verfassungsstaat“ eingeengt, der zumindest eine bestimmte symbolische Form vorgeben und auch autonome soziale Gruppen hervorbringt, die für generell-universalisierte Regeln eintreten und auf dieser Plattform im Widerstreit mit

---

<sup>19</sup> Vgl. etwa Hedlund (2005); Lynch (2005); Shlapentokh (1996); Yakovlev (2006); Zudin (2000); (2006).

<sup>20</sup> Die Anwendung des Konzepts „Doppelstaat“ auf Russland ist schon prinzipiell daher in Frage zu stellen, da die Nationalsozialisten in Deutschland gerade die Effizienz des deutschen Rechtsstaats und seiner Bürokratie nutzten, um Rechtsbegriffen eine abgewandelte Bedeutung zu verleihen und so ihre Politik zu exekutieren. Diese Rationalität war es, die auch zur Selbstbeschränkung des „Maßnahmenstaats“ im Deutschland der NS-Zeit führte, um die Effizienz der Ordnung durch Zulassen von Selbstorganisation zu erhöhen, vgl. Fraenkel (1999: 117f). Russland verfügt aber nicht über eine solch effiziente rationale Bürokratie, sondern diese wurde durch die Institutionalisierung des „Maßnahmenstaats“ noch weiter ausgehöhlt.

<sup>21</sup> Siehe auch Ledeneva (2009: 268).

<sup>22</sup> Andere sehen darin die Abwandlung des sowjetischen Politbüros, siehe Kryshantovskaya/White (2009).

dem administrativen Regime stehen. Hier verlässt Sakwa die Argumentation Fraenkels im Doppelstaat, da dieser vor allem die Organisationseffizienz der Abgabe bestimmter Entscheidungen an ein Rechtssystem hervorhob, gleichzeitig aber deutlich darauf hinwies, dass diesem eine autonome Machtbasis fehle, es also ständig zur Disposition des Maßnahmenstaats stünde (Fraenkel 1999: 114). Sakwa argumentiert aber, dass das Elitennetzwerk durch den Verfassungsstaat in seiner Handlungsfreiheit eingeschränkt würde, was er mit der Übergabe des Präsidentenamts von Putin an Medvedev im Jahre 2008 empirisch zu erhärten sucht. Mit dieser Konzeption strebt Sakwa an, den autoritären Charakter des Putin-Regimes in Frage zu stellen und der Ordnung in Gestalt des „Verfassungsstaats“ den Keim einer demokratischen Ordnung zu bescheinigen. Die Stärkung staatlicher Macht durch das Regime wird dabei als Voraussetzung für eine demokratische Entwicklung angesehen. Jedoch dürfte diese These durch die wenig eigenständige Politik Medvedevs und die Wiederwahl von Putin im Jahre 2012 in gewisse Schwierigkeiten geraten sein. Das Präsidentenamt als Teil des „Verfassungsstaats“ verleiht offenbar nicht genügend Rechte, um eine eigenständige Politik wider das gegenwärtige Regime zu führen. Auch wurde zwar nicht das Wort, wohl aber der Geist der Verfassung durch die Wiederwahl Putins beschädigt. Daher bedürfte es einer breiteren empirischen Abstützung, um die These einer autonomen Machtbasis des Verfassungsstaats aufrechterhalten zu können.

Angesichts der bereits im Rahmen der Transformationsforschung thematisierten Abhängigkeit politischer Entwicklungen von den Interessen wirtschaftlicher Vetospieler wird jedoch der Fokus Sakwas auf ein informales Akteursnetzwerk als politisches Entscheidungszentrum in der Literatur breit geteilt. In den 1990er Jahren spielte dabei die „Familie“ des Präsidenten Boris El'cin eine wichtige Rolle, die jedoch auf ständig wechselnde Akteurskonstellationen zur Wahrung ihrer Macht angewiesen war und angesichts der Schwäche des Gewaltmonopols nicht auf staatliche Ressourcen zurückgreifen konnte. Das entscheidungsrelevante Akteursnetzwerk war daher instabil (Schröder 1999; 2001; Zudin 2000). Die Konzentration der Verfügungsmacht über das Gewaltmonopol auf föderaler Ebene unter Putin schloss hingegen das Entscheidungszentrum stärker nach außen ab. Schlüsselpositionen wurden nun mit loyalen Personen aus dem Umfeld von Putin besetzt. Damit wurden Geheimdienstakteure und „St. Petersburger“ zu wichtigen Teilnehmern der Entscheidungsprozesse des Regimes. Putin tauschte dabei die Loyalität der Apparate gegen deren Beteiligung an politischen Entscheidungen. Vor allem die vernetzten Akteure aus Geheimdiensten konnten dank ihrer Verfügung über Zwangsmittel ihre neue Machtposition nutzen, um ihrerseits einen Teil der wirtschaftlichen Ressourcen zu erlangen. Nach einer anfänglichen Phase gestärkter Rechtssicherheit und verbesserten Investitionsklimas nutzten die Geheimdienstakteure so den Zugang zu wirtschaftlichen Aktiva, den sie mit den Geheimdienst- und Zwangsmitteln effektiv durchsetzen. Diese Fusion von Industrie- und Finanzkapital mit Geheimdienstnetzwerken produzierte eine neue Wirtschafts- und Herrschaftsordnung, bei der die Verfügung über staatliche Zwangsmittel und wirtschaftliche Ressourcen zusammenfällt. Sie hat daher eine Prädisposition zur Anwendung von Zwangsmitteln zur Durchsetzung des eigenen Herrschaftsinteresses, sowie der wirtschaftlichen Interessen des Netzwerkes hat. Die Schaffung stabiler Institutionen wird dadurch sehr unwahrscheinlich.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Zum Argument der Fusion von Geheimdiensten und Kapital am deutlichsten Treisman (2007), zur personalen Rekrutierung des Elitennetzwerkes siehe Bremmer/Charap (2007); Kryshantovskaya/White (2003);

### **Liquider und verfestigter patrimonialer Kapitalismus**

Um diese neue Ordnung begrifflich zu fassen scheint das Konzept „patrimonialer Kapitalismus“ als Unterform des politischen Kapitalismus (Tatur 1998) am besten geeignet (Robinson 2011; Schlumberger 2005; 2008). Es wurde zunächst für die arabische Welt entwickelt. Das Konzept nimmt im Unterschied zum traditionellen Patrimonialismus oder Neopatrimonialismus expliziten Bezug auf die Einbettung der Ordnung in den modernen Kapitalismus. Die im Neopatrimonialismus vorherrschende Spannung zwischen Klientelstrukturen mit privater Appropriation und dem legalen Rationalismus staatlicher Bürokratie besteht zwar fort, wird aber durch die wirtschaftliche Öffnung durchbrochen. Diese erzeugt einerseits Druck zu Reformen und weiterer Rationalisierung, ermöglicht andererseits aber auch eine Verselbständigung von Eliten und bürokratischen Akteuren durch die Möglichkeiten zur Partizipation an globalen Kapital- und Warenströmen und kann so die Hierarchien durchbrechen (Robinson 2011: 437).

In dieser Ordnung sind wirtschaftliche und politische Macht bei Eliten konzentriert, die über dem formalen Recht und den formalen politischen Prozessen stehen und Machterhalt priorisieren. Die demokratische Kontrolle der Herrschenden ist kaum möglich. Formale Regeln und informale Normen stehen häufig in Gegensatz zueinander und formales Recht wird als Instrument angewendet, um illoyale Akteure zu bestrafen und so den Machterhalt der Eliten zu sichern. Da Rechtsstaatlichkeit nicht existiert, sind Wirtschaftsakteure auf Patron-Klientenbeziehungen für die Sicherung ihrer Besitzstände angewiesen: Verfügungsmacht und Vorteile wirtschaftlicher Akteure werden durch Zugang zu einem Elitennetzwerk gesichert.<sup>24</sup> Dies erhöht die allgemeinen Transaktionskosten. Die bürokratische Kapazität zur kohärenten Politikimplementation ist durchgehend gering (fehlende ideologische und institutionelle Kohäsion), die Fähigkeit zur zentralisierten Durchsetzung von einzelnen Entscheidungen (Zwangsanwendung) variiert jedoch (Robinson 2011: 437f).<sup>25</sup>

Die Einbettung dieser hybriden Ordnung in den Weltmarkt sorgt dabei je nach internationaler Preisstruktur einerseits für die Erschließbarkeit neuer wirtschaftlicher Ressourcen und Renten, die für den Erhalt des Systems zentral sind (Elsenhans 1997), andererseits aber vermittels der Marktkräfte auch für Modernisierungsdruck, der die Schwächen des Systems offenlegt. Der Einfluss externer Märkte und ihr Anpassungsdruck muss daher zur Wahrung der Regimestabilität begrenzt werden. Es existiert also eine klare Spannung zwischen Machterhalt des Regimes, wirtschaftlicher Entwicklung und der Sicherung von Ressourcen für den Erhalt von Staatsfunktionen (Robinson 2011: 438). Insbesondere kann der Staat nicht die Autonomie und Kapazität zum Erzwingen von Entwicklung entwickeln, was das System stark von externen Renten abhängig macht (Robinson 2011: 439).

Während dieses Konzept des patrimonialen Kapitalismus in seiner Anwendung auf Russland (Robinson 2011) von einer großen Kontinuität zwischen dem El'cinschen System der 1990er Jahre und dem Putinschen System nach 2000 ausgeht, so wird hier die Ansicht vertreten, dass eine stärkere Unterscheidung notwendig ist, die auf die Muster des Zugangs zur Elite

---

Kryshyanovskaya/White (2005); (2009); Lynch (2005); Pastuchov (2009); Sakwa (2009); Staun (2007); Wedel (2005); Whitmore (2011); Zudin (2006).

<sup>24</sup> In ähnlicher Weise wird in der Literatur zu „Varieties of Capitalism“ der „Clan“ als zentraler Koordinationsmechanismus des Kapitalismus in BRIC-Staaten beschrieben, vgl Nölke (2010). Allerdings wird dort auf gemeinsame Werte der Akteure verwiesen, was hier nicht als notwendig angesehen wird.

<sup>25</sup> Siehe für die Merkmale staatlicher Kapazität McFaul (1997).