

Humboldt Universität zu Berlin
Philosophische Fakultät III
Institut für Sozialwissenschaften

**Politische Rahmenbedingungen für die Entwicklung kleiner und
mittlerer Unternehmen in
Mittel- und Osteuropa**

Diplomarbeit im Fach Sozialwissenschaften
vorgelegt von: Peggy Thode

am 31.01.2001

Erster Gutachter: Prof. Dr. Helmut Wiesenthal
Zweiter Gutachter: Prof. Dr. Helmut Wollmann

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der verwendeten Abkürzungen und Zeichen	2
Abbildungsverzeichnis	4
Graphikverzeichnis	5
Tabellenverzeichnis	6
1 Einleitung	7
2 Die Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen in den Ländern Mittel- und Osteuropas: empirische Befunde	17
2.1 Unternehmenssektor	17
2.2 Wirtschaftskraft	23
2.3 Beschäftigung	28
2.4 Branchenstruktur / Sektorale Struktur	33
2.5 Zwischenergebnis	37
3 Die politischen Rahmenbedingungen der kleinen und mittleren Unternehmen in den Transformationsstaaten	42
3.1 Entwicklungsvoraussetzungen unternehmerischer Tätigkeit speziell für KMU	42
3.1.1 Ablauf und Methoden der Privatisierung als ein Grundstein der Entwicklung	42
3.1.2 Wirtschaftsverfassungen und Steuerrechtliche Rahmenbedingungen	48
3.2 Maßnahmen zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen	55
3.2.1 Einrichtungen und Programme der Regierungen	56
3.2.2 Parastaatliche Institutionen und Organisationen der Interessenvertretung	63
3.3 Nationale und internationale Finanzierungseinrichtungen	67
3.4 Fazit	79
4 Resümee	83
5 Literaturverzeichnis	87
Eidesstattliche Erklärung	92

Verzeichnis der verwendeten Abkürzungen und Zeichen

ASME	Agency for Small and Medium-sized Enterprises in Bulgarien
BAC	Business Advisory Centre
BARDA	Bulgarian Association of Regional Development Agencies and Business Centres
BASC	Business Advisory Support Centre der Baltischen Staaten
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BSC	Business Support Centre
CMGF	Czech Moravian Guarantee Fund
CRIMM	Romanian Centres for SMEs
CZK	Tschechische Krone (Währung)
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
DM	Deutsche Mark (Währung)
DSMEP	Department of Small and Medium-sized Enterprises Promotion, Ministry of Industry and Trade, Czech Republic
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
EDC	Enterprise Development Council in Ungarn
EEK	Estnische Krone (Währung)
EIB	European Investment Bank oder Europäische Investitionsbank
EU	Europäische Union
Euro	Europäische Währung
EUROSTAT	Amt für Statistik der Europäischen Union
FAIR	Foundation for Entrepreneurs Assistance in Rumänien
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FDI	Foreign Direct Investment
HFEP	Hungarian Foundation for Enterprise Promotion
HGB	Handelsgesetzbuch
HUF	Ungarische Forint (Währung)
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development der Weltbankgruppe
IFC	International Finance Corporation der Weltbankgruppe
IFI	International Finance Institution
IHK	Industrie- und Handelskammer

ILO	International Labour Organisation
IMF oder IWF	International Monetary Fund oder Internationaler Währungsfonds
JOP	Joint-Ventures-Programme der Europäischen Union
KEG	Kommission der Europäischen Gemeinschaft
KMU	Kleine und Mittlere Unternehmen
LEA	Local Enterprise Agency in Ungarn
LVL	Lettische Währung
MEBO	Management-Employee-Buyouts
Mio.	Millionen
Mrd.	Milliarden
NA	National Agency oder Nationale Agentur
NADSME	National Agency for the Development of SME's in der Slowakei
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
Phare-Programm	Ursprüngliche Bedeutung: Poland and Hungary Aid for the Reconstruction of the Economy. Das Programm der Europäischen Union wurde recht bald auf alle mittel- und osteuropäischen Länder ausgeweitet.
PS	Privatsektor
RDA	Regional Development Agencies, Slowakei
R&D-Programme	Research and Development-Programme
SBDC	Small Business Development Centre in Slowenien
SBDIH	Small Business Development Institute, Hungary
SME	Small and Medium-sized Enterprises
Tacis-Programm	Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States (Programm der Europäischen Union)
US-\$	Amerikanischer Dollar (Währung)
WIIW	Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche
<	weniger als
>	mehr als
±	plus minus
ø	durchschnittlich

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 :	Definition der Unternehmensgröße für kleine und mittlere Unternehmen in Mittel- und Osteuropa	12
Abbildung 2 :	Einordnung der Transformationsstaaten in Gruppen nach der Performanz ihres KMU-Sektors	41
Abbildung 3 :	Verabschiedung der Privatisierungsgesetze und der effektive Verlauf des Privatisierungsprozesses (Beginn und Abschluß) in den mittel- und osteuropäischen Ländern	43
Abbildung 4 :	Privatisierungsmethoden der kleinen und großen Privatisierung der mittel- und osteuropäischen Länder	46
Abbildung 5 :	Die Beziehung zwischen der primären Methode der kleinen Privatisierung und der KMU-Performanz eines Transformationsstaates	47
Abbildung 6 :	Steuerliche Sonderregelungen für KMU	53
Abbildung 7 :	Zusammenfassende Übersicht der verantwortlichen Ministerien und wichtigsten nationalen Einrichtungen für kleine und mittlere Unternehmen	57
Abbildung 8 :	Zusammenfassende Übersicht über die wichtigsten Programme zur KMU-Förderung durch die nationalen Regierungen	60
Abbildung 9 :	Zusammenfassende Übersicht für die Auswertung der Einrichtungen und Programme der Regierungen	62
Abbildung 10 :	Zusammenfassende Übersicht über die wichtigsten Organisationen der Interessenvertretung für kleine und mittlere Unternehmen	65
Abbildung 11 :	Verfügbarkeit von Krediten für KMU in Abhängigkeit von der Art der Kredite, der Größe und dem Alter der Unternehmen	71
Abbildung 12 :	Zusammenfassende Übersicht über die wichtigsten Finanzierungsinstrumente der nationalen Regierungen für kleine und mittlere Unternehmen	73

Graphikverzeichnis

Graphik 1 :	"The socialist black hole": das Fehlen kleiner und mittlerer Unternehmen in sozialistischen Wirtschaften im Vergleich zu Marktwirtschaften	8
Graphik 2 :	Vergleich der Entwicklung des Privatsektors, des KMU-Sektors und des Sektors großer Unternehmen anhand ihres BIP-Anteils am Beispiel von Bulgarien und Ungarn 1994-1998, in [%]	25
Graphik 3 :	Der Anteil der einzelnen Transformationsstaaten am BIP des gesamten KMU-Sektor in Mittel- und Osteuropa 1997, in [%]	26
Graphik 4 :	Die Verteilung der KMU nach ihrem Beschäftigungsanteil in Abhängigkeit von ihrer Größe 1995, in [%]	30
Graphik 5 :	Vergleich der Entwicklung des BIP und der Beschäftigung im KMU-Sektor in Bulgarien und Ungarn von 1994-1998, in [%]	31
Graphik 6 :	Vergleich des Privat- und KMU-Sektors hinsichtlich ihres Anteils am BIP und an der Beschäftigung in Bulgarien und Ungarn 1995, in [%]	32
Graphik 7 :	Die Verteilung der Unternehmen nach Sektoren in Mittel- und Osteuropa und der Europäischen Union 1996, in [%]	34
Graphik 8 :	Die Verteilung der mittel- und osteuropäischen Unternehmen nach Sektoren, in [%]	35
Graphik 9 :	Entwicklung der inländischen Kreditvergabe für den Privatsektor und den KMU-Sektor der Länder Slowakei, Tschechien und Ungarn, Anteile an der gesamten Kreditvergabe in [%]	70

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 :	Entwicklung der Unternehmenszahlen im KMU-Sektor ausgehend von einem Basisjahr, in [%]	18
Tabelle 2 :	Die relative Dichte der KMU pro 1000 Einwohner als Anteil am Durchschnitt der Europäischen Union, in [%]	19
Tabelle 3 :	Verteilung der privaten Unternehmen nach dem Ursprung ihrer Entstehung (ohne staatliche Unternehmen) in Mittel- und Osteuropa, bis 1995	21
Tabelle 4 :	Verteilung der KMU nach Alter, Stand 1.Jan. 1995, in [%]	22
Tabelle 5 :	Anteil der inaktiven Unternehmen aller registrierten KMU zum 01/1995, in [%]	23
Tabelle 6 :	Der Anteil kleiner und mittlerer Unternehmen am Bruttoinlandsprodukt in einigen Transformationsländern, in [%]	24
Tabelle 7 :	Das Verhältnis der verdeckten Wirtschaft zum offiziellen BIP nach dem Haushalt-Elektrizitätsansatz von Mária Lackó, 1989 – 1995, in [%] des BIP	27
Tabelle 8 :	Anteil der KMU an der Beschäftigung, in [%]	29
Tabelle 9 :	Allgemeiner Strukturindikator der Transformationswirtschaften, gebildet aus der Gesamtbeschäftigung des Dienstleistungssektors im Verhältnis zum Industriesektor, 1990-1998	36
Tabelle 10 :	Höhe der Körperschaftssteuer von 1993-2000, in [%]	52
Tabelle 11 :	Anteil des Privatsektors an der inländischen Kreditvergabe und an Krediten am BIP, in [%]	69
Tabelle 12 :	Die Fonds der Finanzierungsprogramme der Europäischen Union (Phare-Programme) für KMU, nach Ländern im Zeitverlauf von 1990-1997, in Mio. Euro	75
Tabelle 13 :	Das Engagement internationaler Finanzinstitutionen in den untersuchten Reformstaaten in DM pro Kopf der Bevölkerung, Stand 1995	76

1 Einleitung

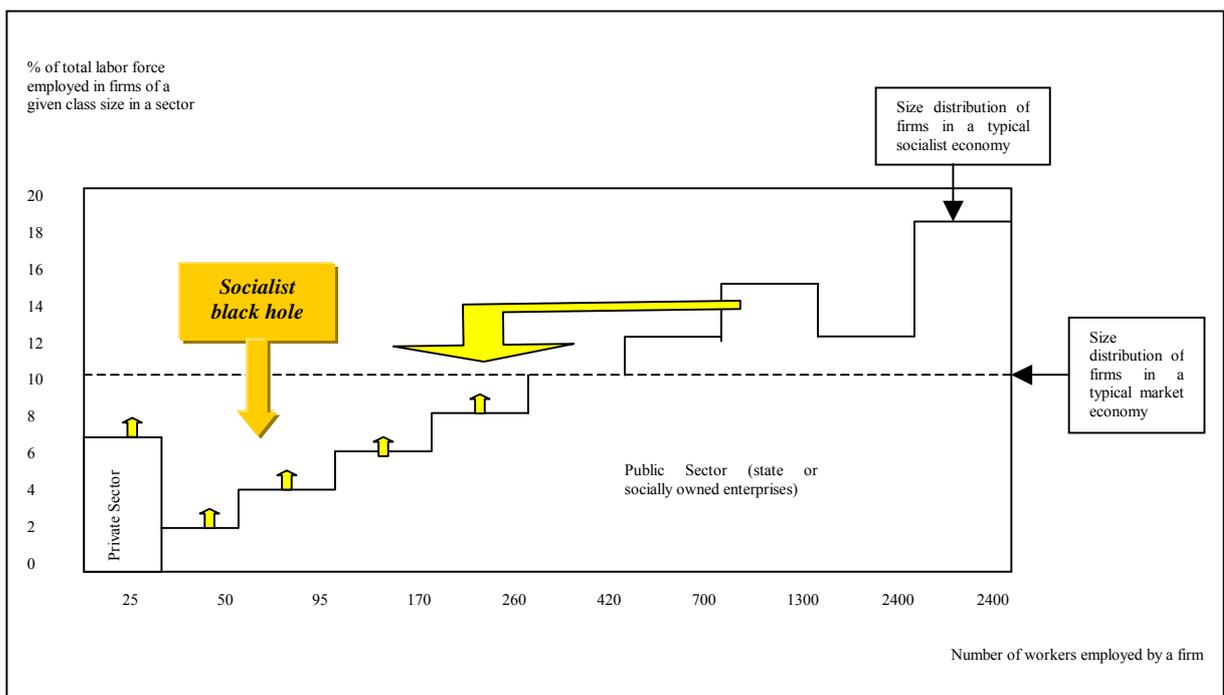
Aus welchen Gründen lohnt es sich, den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Mittel- und Osteuropa besondere Beachtung zu schenken? Ihre steigende Zahl in den letzten Jahren weltweit und ihre Bedeutung für die Regeneration verfallender industrieller Wirtschaftsregionen erregte die Aufmerksamkeit von Wirtschaft und Politik. Kleinunternehmer werden aufgrund der einfachen und flexiblen Unternehmensstruktur und ihrer Eigeninitiative als Hauptagenten für ökonomische Veränderungen als auch für wirtschaftliche Stabilität angesehen. Ihr Unvermögen zur Kostendegression kompensieren sie mit Produktionsflexibilität.

Kleine und mittlere Unternehmen bieten zudem alternative Beschäftigungsoptionen für Arbeitnehmer, die durch Umstrukturierungsprozesse anderer, größerer Unternehmen in die Arbeitslosigkeit gedrängt werden. Während Großunternehmen in Zeiten wirtschaftlicher Rezession in gleichem Umfang Arbeitsplätze abbauen, wie sie zuvor mit beginnender Konjunktur schufen, entlassen KMU vergleichsweise wenig Arbeitnehmer. Ein weiterer Punkt betrifft die Verbreitung neuer Technologien, die in kleinen und mittleren Unternehmen wegen ihrer einfachen Organisationsstruktur leichter möglich ist als in Großbetrieben. Schnelle Veränderungen oder konjunktureller Aufschwung können durch die Neugründung von Firmen durch kleine und mittlere Unternehmer erklärt werden. Daher ist die Förderung des Wachstums von kleinen und mittleren Unternehmen eine wichtige Komponente regionaler Wirtschaftsentwicklung – so auch für die hier im Mittelpunkt stehenden Länder Mittel- und Osteuropas (Ivy 1996:78/79).

In den Ländern der OECD werden als Mikrounternehmen Firmen bis zu 9 Mitarbeitern, als kleine Unternehmen solche mit 10 bis weniger als 100 Beschäftigten und als mittlere Unternehmen jene mit 100 bis weniger als 500 Beschäftigten definiert (OECD 1998b; Mulhern 1995:83). Für die Länder Mittel- und Osteuropas gilt angesichts des jungen Alters der Unternehmen eine modifizierte Definition, auf die weiter unten eingegangen wird. Ein Vergleich der Größenverteilung von Unternehmen in staatlichen Planwirtschaften und Marktwirtschaften zeigt für erstere in verschiedenen Sektoren eine "Lücke" an kleinen und mittleren Unternehmen (Graphik 1). Das Defizit an KMU wird als "Socialist black hole"

bezeichnet und ist typisch für sozialistische Wirtschaftssysteme, deren Struktur von großen Unternehmen geprägt wurde. In Graphik 1 sind zwei für das jeweilige Wirtschaftssystem charakteristische Kurven der Größenverteilung von Unternehmen dargestellt. Der Bereich unter den Kurven beschreibt die Gesamtheit der Arbeitskräfte für den Industriesektor des entsprechenden Wirtschaftssystems. Die durch die horizontale Achse beschränkte Größenklasse von Unternehmen in Marktwirtschaften wurde so gewählt, daß die Arbeitnehmer einheitlich über die verschiedenen Unternehmensgrößen verteilt und durchschnittlich 10% der Beschäftigung umfassen. Die Beschäftigungskurve der sozialistischen Wirtschaften hebt sich somit von der marktwirtschaftlichen ab und verdeutlicht das Fehlen kleiner und mittlerer Unternehmen in der Größenverteilung.

Graphik 1: "The socialist black hole": das Fehlen kleiner und mittlerer Unternehmen in sozialistischen Wirtschaften im Vergleich zu Marktwirtschaften



Quelle: Graphik in modifizierter Form von Vahcic/ Petrin 1989 (Tyson et al. 1994:523) entnommen.

Es gibt grundsätzlich zwei Möglichkeiten, diese Lücke zu füllen: einerseits durch die Privatisierung und Restrukturierung großer Unternehmen (Pfeil in der Graphik von oben) als auch durch den Markteintritt und durch das Wachstum kleinerer Unternehmen (Pfeile von unten). Mit der Umwandlung des Wirtschaftssystems wird nach dem marktwirtschaftlichen

Vorbild Westeuropas die Lücke bei den kleinen und mittleren Unternehmen zunehmend ausgefüllt.

Ein Blick auf die Zusammensetzung des privaten, nicht-primären Sektors in der Europäischen Union zeigt für 1993/94 etwa 17 Mio. Unternehmen, von denen 99,9% KMU sind. Sie setzen sich zu 93,3% aus Mikrounternehmen, zu 6,2% aus kleinen und 0,5% aus mittleren Unternehmen zusammen. Nur 0,1% der 17 Mio. sind große Firmen. Insgesamt wuchs zwischen 1988 – 1993 die Zahl der Unternehmen jährlich um durchschnittlich 1,8%. Während das Wachstum der mittleren und großen Unternehmen in dieser Periode abnahm, stieg das der kleinen und Mikrounternehmen überproportional an. Ab 1989 ist die Entwicklung in Anlehnung an die konjunkturelle Entwicklung Europas jedoch rückläufig. In Europa erzeugen die KMU 50% des Produktionsumsatzes, 67% der Dienstleistung sowie 90% des Umsatzes im Baugewerbe- und Handelssektor. Mikrounternehmen stehen meistens am Ende der Wertschöpfungskette und agieren mehr in segmentierten Produktmärkten. Im Gegensatz zu großen Unternehmen, die sich am Export orientieren, sind kleinere Firmen mehr in der lokalen Wirtschaft verankert.

In den Mitgliedsstaaten der OECD stellen KMU durchschnittlich 50% der Beschäftigung. Die europäischen KMU beschäftigten 1994 etwa 68 Mio. Menschen, was etwa 72% der Arbeitskräfte des nicht-primären Privatsektors entspricht. Innerhalb des KMU-Sektors sind 18 Mio. selbständig tätig und 50 Mio. abhängig beschäftigt. Die von ihnen dominierten Branchen sind das Baugewerbe, der Vertrieb und die meisten Dienstleistungsgewerbe, aber auch einige produzierende Industriezweige. Mikrounternehmen beschäftigen 30% der Arbeitskräfte des nicht-primären Privatsektors einschließlich Personaldienstleistungen, Einzel- und Großhandel. Etwa 90% der Selbständigen gehören dem Mikrosektor an. Ferner erreichten Mikrounternehmen von 1988 – 1993 ein höheres Beschäftigungswachstum als kleine, mittlere und große Unternehmen. Während kleine und Mikrounternehmen in der Rezession von 1990 – 1993 ihr Beschäftigungslevel hielten, reduzierten mittlere und Großbetriebe die gleiche Anzahl an Jobs, die sie in der vorhergehenden Aufschwungphase geschaffen hatten (Mulhern 1995:83-84).

Die ökonomischen Stärken des europäischen KMU-Sektors sind: eine ausgeprägte Geschäftsdynamik, die sich beispielsweise in der hohen Gründungsrate ausdrückt; ein zunehmender Anteil an Unternehmern mit höherem Bildungsniveau; ein Anstieg des internationalen Handels, ausländischer Direktinvestitionen und strategischer Allianzen sowie

ein höheres Potential in der Schaffung von Arbeitsplätzen infolge der beachtlichen "Geburtenrate" und unterdurchschnittlicher Löhne. Die Schwächen liegen in der hohen "Sterblichkeitsrate"; in den fehlenden vergleichbaren strategischen Marketingmethoden (Skaleneffekte); die Gewohnheit, in hoch segmentierten Märkten zu operieren und in der geringen Arbeitsproduktivität, die sich trotz unterdurchschnittlichem Lohnniveau aus den hohen Lohnstückkosten ergibt sowie eine aus einem niedrigen Eigen-/Fremdkapital-Ratio und teuren Darlehen resultierende schwache finanzielle Situation (Mulhern 1995:85).

Die Ausführungen über den KMU-Sektor der Europäischen Union verdeutlichen, daß die politische Unterstützung des KMU-Sektors in Mittel- und Osteuropa ein wichtiges Instrument der allgemeinen Wirtschaftspolitik sein sollte. Wie können politische Akteure günstige Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen schaffen oder beeinflussen, und welchen Erfolg zeigen die politischen Maßnahmen? Die Untersuchung der Beeinflußung und Auswirkung der politischen Rahmenbedingungen auf die Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen in den mittel- und osteuropäischen Ländern ist Gegenstand dieser Arbeit. Wie sieht nun die Entwicklung der KMU in Mittel- und Osteuropa aus?

Mit "Le boom des nouvelles micro-entreprises ..." beschreibt Savoye (1996:55) die Entwicklung der kleinen und Mikrounternehmen in den Transformationsstaaten. Die Entwicklung des KMU-Sektors ist sowohl Maßstab des Fortschritts, den die Transformationsländer im Übergang zur Marktwirtschaft erreichen als auch ein Produkt dieser Transformation. Die Installation eines neuen Rechtsrahmens, die Abschaffung von Preiskontrollen und die frühe Privatisierung kleiner Staatsbetriebe (sog. kleine Privatisierung) wie Restaurants, Läden des Einzel-, aber auch Großhandels, Hotels, Werkstätten, handwerkliche und industrielle Kleinbetriebe sowie Immobilien mündeten in einem steilen Anstieg von Unternehmensneugründungen in der Phase nach der Liberalisierung.

Das Wachstum des KMU-Sektors beruht vorrangig auf dem Eintritt neuer Unternehmen. Mit der kleinen Privatisierung wurde dafür ein Grundstein gelegt, da wichtige Fragen der Eigentumssicherheit geklärt wurden. Nach Abschluß der kleinen Privatisierung setzte eine Gründungswelle von hauptsächlich kleinen und Mikrounternehmen ein. In den meisten Ländern wurden die Vermögensobjekte der kleinen Privatisierung in kurzer Zeit veräußert und vor der Privatisierung der staatlichen Großbetrieben abgeschlossen. Die Hoffnung lag von Anfang an in einem "spill-over"-Effekt kleiner und mittlerer Unternehmen als

Wachstumsmotor im Übergang von der Plan- zur Marktwirtschaft. Der slowakische Wirtschaftsminister Milan Calaga drückte die Bedeutung der KMU für die Wirtschaftsentwicklung damals wie folgt aus:

"Small and medium enterprises play a significant and irreplaceable role in all countries with market economy. Their dynamic development is one of the basic presumptions of a healthy economic development. Small and medium enterprises with their high adaptability to market requirements, innovative and creative approach are able to respond immediately to the newest trends in the demand, and to satisfy the requirements of the most demanding customers. A no less important role is taken by SME's in the area of creating new job opportunities and with their healthy diffusion affect positively the growth of employment" (zitiert nach Rona-Tas 2001:177)¹.

Nicht nur, daß kleine und mittlere Unternehmen durch die Suche nach neuen Marktgelegenheiten für ein kompetitives Klima sorgen, durch ihre Neugründungen stärken sie den Markt, führen innovative Produkte und Veränderungen von Produktionsstrukturen ein. Zudem üben sie einen Rationalisierungsdruck auf große Unternehmen aus. Die Form der Neugründungen gilt vorrangig für Mikro- und kleine Firmen. Die Kategorie der mittleren Unternehmen rekuriert dagegen mehr aus der Privatisierung und Ausgliederung von Abteilungen staatlicher Unternehmen (sog. "spin offs").

Eine genaue Definition der kleinen und mittleren Unternehmen ist schwierig. Angesichts der Inflations- und Wechselkursprobleme mittel- und osteuropäischer Staaten wird das Kriterium der Beschäftigtenzahl gewählt. Die hier untersuchten kleinen und mittleren Unternehmen gehören dem Industrie- und Dienstleistungssektor an. Landwirtschaftliche Betriebe bleiben außerhalb der Betrachtung und Definition. Angesichts des jungen Alters der Unternehmen in den Ländern Mittel- und Osteuropas bietet die EBRD eine modifizierte Definition an und legt die Obergrenze für KMU bei 200 Beschäftigten fest (EBRD 1995:139). Da die in dieser Arbeit verwendete Literatur für KMU zumeist Daten mit max. 250 Beschäftigten anbietet, werden die kleinen und mittleren Unternehmen wie folgt definiert:

¹ Originalquelle: National Agency for Development of SME (1997): The State of SME 1997, Bratislava.

Abbildung 1 : Definition der Unternehmensgröße für kleine und mittlere Unternehmen in Mittel- und Osteuropa

Unternehmen	Beschäftigtenzahl
mikro	0 – 9
kleine	10 – 49
mittlere	50 – 250
große	> 250

Quelle: Eigene Zusammenstellung.

In einigen Ländern wurde der legislative Begriff der KMU unabhängig von bereits existierenden Definitionen und erst in der zweiten Hälfte der 90er Jahre festgelegt. Beispielsweise gelten in Bulgarien als KMU Unternehmen mit max. 100 Beschäftigten. Firmen mit 101 – 250 Beschäftigten bilden eine Sonderkategorie und zählen nicht originär zu den KMU. Um eine gewisse Vergleichbarkeit der Daten zu gewährleisten, habe ich für Bulgarien beide Daten zusammengefaßt. In anderen Ländern wie Rußland oder Rumänien gelten außerdem noch Umsatzhöchstgrenzen. Angesichts der Inflationsraten ist dieses Kriterium als unzuverlässig anzusehen. Für alle hier untersuchten KMU gilt daher die Beschäftigtenzahl eines Unternehmens als Unterscheidungsmerkmal. Die Daten von mikro-, kleinen und mittleren Unternehmen werden in der Literatur selten getrennt ausgewiesen. Die aggregierten Daten werden in dieser Arbeit, wenn nicht anders deutlich ersichtlich, so übernommen. Um Verwirrungen zu vermeiden, sei bereits an dieser Stelle darauf hingewiesen, daß der KMU-Sektor nicht identisch mit dem Privatsektor ist. Kleine und mittlere Unternehmen können sowohl privatwirtschaftlicher als auch staatlicher Natur sein. Der Privatsektor umfaßt dagegen alle Unternehmensgrößen. Es gibt also hinsichtlich der Eigentumsform und der Unternehmensgrößen Unterschiede.

Für diese Untersuchung wurden die Transformationsstaaten Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Rußland, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ukraine und Ungarn ausgewählt. Es handelt sich um mittel- und osteuropäische Länder, deren Ökonomie nicht nachhaltig durch kriegerische Auseinandersetzungen beeinflusst wurde. Die Auswahl einer hohen Anzahl von Ländern soll eine Analyse von breit diversifizierten Vergleichswerten ermöglichen. Die Datenanalyse der vorliegenden Arbeit erfolgt nicht auf der Grundlage eigener Erhebungen, sondern aus verschiedenen Quellen vorrangig aus

Veröffentlichungen der European Bank for Reconstruction and Development (Transition Reports) und der Kommission der Europäischen Gemeinschaft (Evaluationsberichte des Phare-Programms). Darüberhinaus wurden einzelne Daten den in der Quellenangabe von Abbildungen, Tabellen und Graphiken sowie im Text gekennzeichneten Aufsätzen entnommen. Forschungsarbeiten, die sich mit der Entwicklung und den Rahmenbedingungen kleiner und mittlerer Unternehmen in den Staaten Mittel- und Osteuropas beschäftigen, beschränken sich auf die Analyse einzelner Länder oder Ländergruppen bzw. auf einzelnen Themenbereiche wie Finanzierung, Förderung oder volkswirtschaftliche Entwicklung der KMU.

Eine Schule für die Erforschung kleiner und mittlerer Unternehmen und ihren Rahmenbedingungen gibt es als solche nicht. Mit detaillierten Arbeiten zur volkswirtschaftlichen Relevanz der KMU treten u.a.hervor: Mulhern (1995), die OECD (1996a; 1998a; 2000), Rona-Tas (1999), Savoye (1996) und Tyson et al. (1994); zum Einfluß verschiedener Reformmaßnahmen wie z.B. die Privatisierung: Lagemann (1994, 1995, 1997), Plattner (1996) und Moecke (1995, 1996, 1997); zur Entwicklung des Finanz- und Privatsektors sowie zur Rolle von Förderbanken: Bratkowski/ Grosfeld/ Rostowski (2000), Winkler (2000) und Zecchini (1995); zum KMU-Sektor einzelner Länder: Alimova/ Buev/ Golikova (1995), Åslund (1997), Bartlett/ Prašnikar (1995), Ivy (1996), Jahresberichte des Small Business Development Institute (Ungarn) und der Agency for Small and Medium-sized Enterprises (Bulgarien), KEG (1999c-m; 2000c), Mildner (1995), Minniti/ Polutnik (1999) und Piasecki/ Rogut/ Smallbone (1997).

Einen systematischen Vergleich der genannten Merkmale von allen mittel- und osteuropäischen Ländern (mit Ausnahme von Rußland und Ukraine) nimmt lediglich die Kommission der Europäischen Gemeinschaft in der Evaluation ihrer auf den KMU-Sektor konzentrierten Phare-Programme vor (KEG 1999c-m; 2000c). Die in dieser Arbeit vorgenommene Analyse und Bewertung der Rahmenbedingungen stützt sich in dieser Arbeit hauptsächlich auf die Erkenntnisse dieser Evaluationen. Damit soll ein Beitrag zum systematischen Vergleich des KMU-Sektors aller Transformationsstaaten geleistet werden.

Der erste Teil der Arbeit (Kapitel 2) stellt in einem vergleichenden Überblick die empirischen Befunde des KMU-Sektors der Transformationsstaaten dar. Die Entwicklung des KMU-Sektors wird anhand des Unternehmenssektors (Unternehmenszahlen, Dichte und Altersstruktur der KMU), der Wirtschaftskraft (Bruttoinlandsprodukt), der

Beschäftigung und der Branchenstruktur beschrieben. Außerhalb der Betrachtung bleiben beispielsweise der Anteil am gesamtwirtschaftlichen Export oder am Investitionsvolumen, da diese volkswirtschaftlichen Variablen als Teil wirtschaftlicher Aktivität für eine primäre Bestandsaufnahme der kleinen und mittleren Unternehmen weniger geeignet erscheinen als beispielsweise der Anteil am (gesamtwirtschaftlichen) BIP. Aus den gewonnenen Einsichten werden in einem Zwischenergebnis die Länder nach der Performanz ihres KMU-Sektors in Gruppen unterteilt. Als Bewertungskriterium dient einerseits die Strukturentwicklung des Unternehmensbestandes, andererseits ökonomische Leistungskriterien der KMU zur Gesamtwirtschaft. Die Performanz des KMU-Sektors ist in dieser Untersuchung die abhängige Variable.

In der an die Bestandsaufnahme des KMU-Sektors anschließenden Analyse der Rahmenbedingungen (Kapitel 3) werden die Gemeinsamkeiten und Unterschiede, welche die verschiedenen erfolgreiche Herausbildung des KMU-Sektors der einzelnen Länder mit beeinflussen, erörtert. Es gibt eine Pluralität von Kontextbedingungen, die die Performanz eines Unternehmens bestimmen können. Je nach wissenschaftlichem Focus lassen sich wirtschaftliche (z.B. Markteintrittschancen, Allokationsmechanismen, Managementfähigkeiten), politische (z.B. institutionelle oder Rechtssicherheit, Reformen und Gesetzgebung) und soziale (im Sinne von gesellschaftliche) Rahmenbedingungen herausarbeiten. Diese Arbeit konzentriert sich ausschließlich auf eine Auswahl an politischen Rahmenbedingungen und hält darüber hinausgehende Bedingungen *ceteris paribus*.

Die Beeinflussung von Rahmenbedingungen durch politische Akteure besitzt steuerungstheoretische Implikationen. Steuerung bedeutet im Sinne von Selbststeuerung oder Governance die Art und Weise, Methode oder das System, mit dem eine Gesellschaft regiert wird. Steuerung dient zur Herstellung sozialer Ordnung und bezieht sich auf die Funktion der Ressourcenverteilung und auf die Koordination des gesellschaftlichen Handelns der Individuen. Die Mechanismen der Verteilung reichen von der geplanten Zuteilung bis zum spontanen, marktförmigen Tausch. Gesellschaftliche Koordination kann durch vertikale, staatliche Koordination oder horizontale, gesellschaftliche Selbstorganisation erfolgen (Braun 2000:2). Im Sinne Luhmanns bedeutet der Begriff der Steuerung "das Bemühen um eine Verringerung der Differenz" (1988:328), die zwischen einem bestehenden Ist- und einem erwünschten Soll-Zustand eines Systems besteht. Durch Steuerung soll die autonome Dynamik des Systems gezielt verändert und seine Struktur beeinflusst werden. Mit dem Begriff der politischen Rahmenbedingungen sollen Maß

nahmen der Regierung zur wirtschaftspolitischen Steuerung des Unternehmenssektors beschrieben werden. Mit wirtschaftspolitischen Steuerungsansätzen versuchen die mittel- und osteuropäischen Staaten, auf die Umbrüche des Wirtschaftssystems einzuwirken. Als untersuchungsleitende Theorie wird daher der Ansatz der politischen Steuerung gewählt.

In der theoretischen Debatte politischer Steuerung wurden Konzepte, die Steuerungserfolge durch direkte Einflußnahme auf den Steuerungsgegenstand bzw. –adressat versprachen, wie die kybernetischen Modelle sozialer Steuerung oder das Modell plan-determinierter Steuerung, durch jene abgelöst, die aus system-, struktur- und handlungstheoretischer Kritik heraus die begrenzte Rationalität ('bounded rationality') der Akteure, das subtile Zusammenspiel von individueller und kollektiver Rationalität und die Tatsache, daß Umwelt und System in ihren Bestandteilen und Wechselwirkungen nicht vollständig beobachtbar und daher nicht plan- und gestaltbar sind, berücksichtigten. Erstere betonten mehr die Institutionen, letztere dagegen die Akteursebene. Es fand ein Paradigmenwechsel statt. Mit der Implementationsforschung wurde auch die Exekutive in die Forschung einbezogen. Anstelle des hierarchischen Steuerungsmodells des steuernden Staates tritt die Betrachtung von Netzwerken und Verhandlungssystemen. Das Verständnis von Steuerung entspricht dabei einem gesellschaftlichen Interdependenzmanagement, das sich aus der Kombination von gesellschaftlicher Selbstregulung und politischer Steuerung ergibt. Politisches Steuerungshandeln und Gesellschaftssteuerung decken sich nicht länger. Es findet eine Steuerung *in* der Gesellschaft, nicht aber *der* Gesellschaft statt ².

Die unabhängigen Variablen werden also von den die Untersuchung leitenden theoretischen Ansätzen politischer Steuerung bestimmt und durch die spezifische Fragestellung nach den effektiven wirtschaftspolitischen Steuerungsinstrumenten für die Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen konkretisiert. Dabei geht es um die Steuerung mit aktiven, auf die Steuerungsobjekte direkt zielende, und passiven, die Rahmenbedingungen von Unternehmen beeinflussenden, wirtschaftspolitischen Instrumenten zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen.

² Vgl. hierzu Werke zu verschiedenen Modellen politischer Steuerung von Bußhoff, H. (1992), Glasgow, M./Willke, H./Wiesenthal, H. (1989), Mayntz, R./Scharpf, F.W. (1973; 1995), Scharpf, F.W. (1989), Schmidt, M. (1988) oder Willke, H. (1983).

Eine aktive Politik umfaßt die nationalen und internationalen Finanzierungs- und Beratungsprogramme sowie Fonds, die ausschließlich zu Zwecken der KMU-Förderung implementiert wurden. Die Instrumente passiver Steuerung sind die wirtschafts- und steuerrechtliche Gesetzgebung, Reformen wie die kleine und (partiell) große Privatisierung, die für eine Neuordnung und Sicherstellung der Eigentumsverhältnisse sorgen, als auch die Einrichtung und Förderung nicht-staatlicher Vereinigungen kleiner und mittlerer Unternehmen und Institutionen wie z.B. die Industrie- und Handelskammern. Die aufgezählten wirtschaftspolitischen Steuerungsinstrumente betreffen genau die politischen Rahmenbedingungen, die in dieser Arbeit näher untersucht werden.

Die Festlegung der Variablen, die sich aus dem theoretischen Ansatz ableiten lassen, erfolgte unter dem Gesichtspunkt der Relevanz für den Untersuchungszusammenhang. Dabei bleibt die theoretische Anbindung der Analyse und die Einordnung in wissenschaftliche Diskurszusammenhänge gewährleistet. Potenziell erklärungsrelevante Variablen, die außerhalb des verwendeten theoretischen Ansatzes liegen, bleiben unberücksichtigt. Dazu gehören beispielsweise betriebswirtschaftliche Variablen, die die Marktzutrittschancen oder Allokationsmöglichkeiten für ein Unternehmen untersuchen.

Obwohl sich diese Arbeit auf die aktiven und passiven Steuerungsinstrumente der Wirtschaftspolitik konzentriert, umfaßt das Steuerungsverständnis durchaus den Ansatz von Steuerung *in* der Gesellschaft. Dieser Ansatz erkennt an, daß Steuerung angesichts komplexer Strukturen und begrenzter Rationalität der (politischen) Akteure hinsichtlich der Vorhersage über den Eintritt oder die Wirkung bestimmter Ereignisse immer beschränkt bleibt und nicht-intendierte Folgen zum Ergebnis haben kann. Empirische Studien zeigen der OECD zufolge, daß allgemein

" [...] the most important factors influencing the increase in the number of SMEs are increased aggregate demand, the existence of a strong SME sector and the rate of urbanisation, respectively. Other potential factors, such as the unemployment rate, social welfare or political regulations do not have a proven significant impact on the birth and development of private firms. [...] The most efficient way to support the SME sector is to encourage the creation of a favourable business environment and strong overall economic development" (OECD 1998a:119).

In diesem Zitat kommt ein ausgeprägter Steuerungs pessimismus bzw. ein Selbststeuerungsoptimismus zum Ausdruck, der eine gezielte Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen a priori unwirksam erscheinen läßt. Auf der anderen Seite ist es jedoch wenig überzeugend, daß ein Teil des Unternehmenssektors, dem für die Wirtschaftstransformation eine wichtige Rolle zugestanden wird (Graphik 1), in der Wirtschaftspolitik nicht berücksichtigt werden sollte. Spielt die gezielte Beeinflußung der politischen Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen also eine Rolle, oder nicht? Im Anschluß an diese Frage lassen sich folgende Hypothesen formulieren:

- (1) Die Entwicklung des KMU-Sektors ist nicht abhängig von gezielter wirtschaftspolitischer Steuerung. Länder, die die Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen in ihrer Wirtschaftspolitik nicht berücksichtigen, zeigen keine signifikanten Unterschiede in der Performanz ihres KMU-Sektors im Vergleich zu den Ländern, die ihren KMU-Sektor politisch fördern.
- (2) Gegenthese zu (1): Die gezielte wirtschaftspolitische Steuerung eines Landes zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen zeigt eine im Ländervergleich nachweisbare bessere Performanz seines KMU-Sektors auf.

Im Schlußteil (Kapitel 4) werden die Ergebnisse der Analyse zunächst im Hinblick auf diese Hypothesen diskutiert. Daran anschließend werden resümierende Überlegungen in bezug auf die Bedeutung aktiver und passiver Steuerungsmaßnahmen für die Entwicklung des KMU-Sektors zur Diskussion gestellt.

2 Die Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen in den Ländern Mittel- und Osteuropas: empirische Befunde

2.1 Unternehmenssektor

Die Entwicklung der Unternehmenszahlen im KMU-Sektor ist in Tabelle 1 ausgehend von einem Basisjahr dargestellt. In jenen Ländern, für die eine Zeitreihe mit mehr als drei Jahren vorhanden ist, läßt sich eine stetig anwachsende Unternehmenszahl beobachten. Die stärksten Gründungswellen vollziehen sich in Rußland, Slowenien und Ungarn. Einen zeitweiligen Rückgang der Unternehmenszahlen verzeichnen die meisten Staaten 1995/96.

Ein Grund dafür ist z.B. die Neuordnung des Handelsregister 1995 in Estland, ein anderer die Verabschiedung einer gesetzlichen Definition und folglich einer neuen Erfassung von KMU wie 1996 in Bulgarien (ASME 2000; Sepp / Kramer 2000:173). Für Bulgarien und Rumänien liegen nur rückläufige Daten vor.

Tabelle 1 : Entwicklung der Unternehmenszahlen im KMU-Sektor ausgehend von einem Basisjahr, in [%]

Land	Basis	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgarien	1995						100	98,7	89,9	
Estland	1994					100	108,3	112,5	142,3	
Lettland										
Litauen	1993				100	111,5	133,1	136,9	123,6	
Polen	1995						100	113,4	121,7	
Rumänien	1995						100	81,5	99,8	
Rußland	1991		100	208,9	322,8	334,7	327,4	302,2		
Slowakei	1991		100	145,1	138,6	143,1	141,7	144,6	147,2	
Slowenien	1990	100	172,6	266,5	367,3	405,8	439,9	469,4	481,6	
Tschechien	1992			100	111,8	99,9	118,1	132,4		
Ukraine	1991		100			177,8				
Ungarn	1990	100	137,5	165,3	206,8	238,1	248,5	257,8	245,2	

Quelle: Åslund 1997:195; Estrin / Rosevar 1999a:445; KEG 1999c-m; Minniti / Polutnik 1999:116. Für Rußland und die Ukraine konnten nur kleine Unternehmen berücksichtigt werden.

Tabelle 2 stellt durch die Darstellung der relativen Dichte der KMU pro 1000 Einwohner einen anschaulicheren Vergleich zwischen den Ländern her. Die relative Dichte wird als Anteil (%) an der durchschnittlichen Dichte der KMU in Westeuropa angegeben: demnach repräsentieren 100% eine Dichte von 42,2 Unternehmen auf 1000 Einwohner. Die Zahlen der Tabelle 2 zeigen, daß Tschechien (160%) und Ungarn (131%) bereits 1994 eine höhere relative Dichte an KMU pro 1000 Einwohner aufweisen als die durchschnittliche Dichte der Europäischen Union. Ab 1995 überschreiten auch Bulgarien (115%), ab 1996 Polen (112%), Slowakei (106%) und Slowenien (101%) diese Schwelle. Tschechien besitzt ab 1995 mit 85,2 KMU pro 1000 Einwohner die doppelte KMU-Dichte der Europäischen Union. Die regionale Dichte der KMU in Rußland divergiert stark und konzentriert sich in einigen Städten des europäischen Rußlands wie Moskau und St. Petersburg (Peterhoff 1999:363).

Tabelle 2.: Die relative Dichte der KMU pro 1000 Einwohner als Anteil am Durchschnitt der Europäischen Union, in [%]

Land	Anteil der Unternehmen im Jan.1995 nach Gründungsdatum						Anteil der Unternehmen im Jan.1995 nach Gründungsrate	
	vor 1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Bulgarien	4	18	33	52	71	88	115	135
Estland	2	5	8	20	32	47	59	65
Lettland	1	3	5	11	17	26	32	37
Litauen	3	7	11	19	26	43	52	59
Polen	17	29	41	55	69	84	98	112
Rumänien	0,4	4	8	17	27	40	51	56
Slowakei	2	16	30	48	66	82	94	106
Slowenien	21	31	40	53	66	81	94	101
Tschechien	4	31	58	94	129	160	202	221
Ungarn	27	43	59	81	103	131	147	161

Quelle: KEG (2000c:14) ³.

Die Entstehungsformen dieser KMU, nämlich Neugründungen, Auslagerungen ("spin offs") und Privatisierung, üben einen sichtbaren Einfluß auf den Rechtsstatus und auf die sektorale und Größenverteilung der Unternehmen aus. Durchschnittlich 88% der KMU wurde durch Neugründungen geschaffen. Die Spannweite reicht von Litauen und Slowenien mit 75% bis Bulgarien und Rumänien mit 96%. Die Beschäftigung in diesen Unternehmen ist jedoch mit durchschnittlich 4,3 Beschäftigten recht niedrig. Die meisten KMU handeln als Selbständige oder als Partnerschaft, nur 15% sind formal juristische Personen.

Der verbleibende Anteil der KMU geht mit 3% und durchschnittlich 26 Beschäftigten auf die kleine Privatisierung (mit 7% in Lettland bis 0,2% in Bulgarien) und mit 1,2% und durchschnittlich 140 Beschäftigten auf Auslagerungen von Abteilungen aus Großunternehmen (vorrangig in Slowenien und den Baltischen Staaten) zurück.

³ Um Verwirrungen zu vermeiden, sei an dieser Stelle erklärt, daß die mittlere Spalte der Tabelle 2 die bis 1995 überlebten KMU nach dem Datum ihrer Entstehung (<1989-1994) auflistet, während die rechte Spalte die Gründungsrate der KMU seit 1995 umfaßt.

Fusionen und Übernahmen tragen mit 2,6% bei und liegen am höchsten in Litauen und Slowenien. Nicht eindeutig klassifizierbare Formen überwiegen in Slowenien (10% der Unternehmen), Tschechien (5%) und Ungarn (7%). In Anteilen an der Beschäftigung ausgedrückt, rekurren die Gründungen von KMU auf 54% an Neugründungen, 12% Privatisierung, 27% an Kommerzialisierungen (Auslagerungen, Übernahmen und Zerschlagungen) und 7% an anderen Formen (KEG 2000c:15/16).

In Tabelle 3 sind nach einer Erhebung von EUROSTAT 1995 die Verteilung privater Unternehmen nach dem Ursprung ihrer Entstehung aufgeführt. Es handelt sich dabei nicht ausschließlich um kleine und mittlere Unternehmen. Allerdings rekuriert die ursächliche Entwicklung des Privatsektors in den Transformationsstaaten vor allem auf das Wachstum kleiner und mittlerer Unternehmen. Ein Vergleich zwischen der Art der Formierung der Unternehmen und ihrem Beschäftigungsanteil läßt Rückschlüsse auf die Struktur des Privatsektors zu. Ähnlich wie kleine und mittlere Unternehmen (88%, siehe oben) sind durchschnittlich 87% der privaten Unternehmen Neugründungen. Beispielsweise entstanden in Bulgarien, Rumänien und Slowakei über 90% nach dieser Form. Sie unterscheiden sich jedoch in ihrem Beschäftigungsanteil. Während die Beschäftigung in Rumänien mit 80% außergewöhnlich hoch und in der Slowakei über 50% liegt, zeichnet sich Bulgarien gerade dadurch aus, daß das Beschäftigungspotential neugegründeter Unternehmen nur 32% beträgt und im Ländervergleich am geringsten ausfällt.

Einen hohen Beschäftigungsanteil haben in Bulgarien dagegen die durch Verkauf – eine Form der Privatisierung – entstandenen Unternehmen. Mittlere Unternehmen sind mehr ein Resultat der Privatisierung und Restrukturierung großer Unternehmen. Die Neugründungen in Bulgarien müssen folglich Mikrounternehmen sein, da sie einen vergleichsweise geringen Beschäftigungseffekt besitzen. Diese Struktur findet sich ebenso in Litauen, teilweise auch in Lettland und Slowenien wieder. In Estland, Polen, Rumänien, der Slowakei, Tschechien und Ungarn haben gegenüber anderen Formen die neugegründeten Unternehmen den höchsten Beschäftigungsanteil. Da die Beschäftigung privatisierter (mittlerer und großer) Unternehmen eine untergeordnete Rolle spielt, strukturieren vermutlich mikro- und kleine Unternehmen maßgeblich den Privatsektor. Das Beschäftigungspotential der KMU wird in Kapitel 2.3 ausführlich diskutiert.

Das Bild des KMU-Sektors rundet sich mit der Betrachtung der durchschnittlichen Lebensdauer der kleinen und mittleren Unternehmen ab (Tabelle 4).

Für Rußland und die Ukraine stehen dabei keine Datenreihen zur Verfügung. Der höchste KMU-Bestand liegt in allen Ländern bis auf Litauen bei einem Alter zwischen zwei und drei Jahren. Die KMU in Bulgarien, der Slowakei und Tschechiens weisen in der Altersgruppe der vier- bis fünfjährigen Unternehmen einen Anteil von über 30% auf, während die übrigen Transformationsstaaten unter dieser Marke bleiben. Ab den folgenden Alterskategorien differenzieren sich die Länder deutlich voneinander. Die größte Stabilität weisen Polen, Slowenien und Ungarn auf. Sie zeichnen sich in der Altersklasse von 6-10 Jahre durch einen Unternehmensanteil von über 10% aus und besitzen damit einen Abstand von 6-7 Prozentpunkten zu den verbleibenden Staaten.

Tabelle 3: Verteilung der privaten Unternehmen nach dem Ursprung ihrer Entstehung (ohne staatliche Unternehmen) in Mittel- und Osteuropa, bis 1995

	Anzahl der Unternehmen in Mio.	Unternehmen in [%]				Anteil der Belegschaft in den Unternehmen in [%]			
		neu gegründet	privatisiert	Verkauf ^a	weitere ^b	neu gegründet	privatisiert	Verkauf ^a	weitere ^b
Bulgarien	306	96	<1	<2	2	32	2	58	8
Estland	30	78	5	2	15	62	14	5	19
Lettland	25	80	7	3	10	47	23	16	14
Litauen	57	74	5	5	16	35	22	28	15
Polen	1057	88	3	1	8	55	9	25	11
Rumänien	362	95	1	1	3	80	4	12	4
Slowakei	186	92	3	1	4	54	22	13	11
Slowenien	67	75	2	3	15	48	5	29	18
Tschechien	706	85	5	1	9	54	22	13	11
Ungarn	525	83	2	2	13	54	9	17	20

Quelle: Tabelle in modifizierter Form übernommen von Savoye 1996:53. Originalquelle: EUROSTAT (1995): Panel PECO. ^a Staatsunternehmen, die vor einer eventuellen Privatisierung durch Aktien in Gesellschaften umgewandelt wurden. ^b Die Kategorie "weitere" betrifft Formen der privaten Unternehmensschaffung per Wiederaufnahme, Fusion, Zerschlagung eines Unternehmens, Restrukturierung einer ehemaligen Kooperation etc.

In der Kategorie über zehn Jahre gehören Polen und Ungarn mit einigen Abstrichen immer noch dazu, bis auf Slowenien, das mit 15% das Land der stabilsten KMU ist. Hinter der abweichenden Entwicklung der Unternehmenszahlen (siehe Tabelle 1 oben) von Slowenien und Ungarn im Vergleich zu den anderen untersuchten Transformationsstaaten muß ein solides Wachstum aufgrund fördernder Bedingungen stehen. In Polen, Slowenien und Ungarn zeigt sich deutlich, daß durch die Schaffung rechtlicher Voraussetzungen für

privatwirtschaftliche Aktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen bereits vor 1989 für die mit Beginn der Transformation angesteuerte Umwandlung des Wirtschaftssystems zur Marktwirtschaft und für nachfolgende KMU ein günstiges Klima bewirkt wurde. Zudem steht die durchschnittliche Größe dieser Unternehmen in einem gleichgerichteten Verhältnis zu der Anzahl von Jahren, in denen privatwirtschaftliche Aktivitäten legal sind (EBRD 1995).

Tabelle 4 : Verteilung der KMU nach Alter, Stand 1.Jan. 1995, in [%]

Land	Alter der Unternehmen, in Jahren					Total
	1	2-3	4-5	6-10	>10	
Bulgarien	20,4	42,5	32,9	2,7	1,5	100
Estland	30,3	50,8	15,5	2,9	0,5	100
Lettland	37,7	45,6	14,1	1,5	1,2	100
Litauen	38,9	34,6	20,4	3,9	2,2	100
Polen	17,3	33,4	29,0	10,9	9,4	100
Rumänien	32,6	48,7	17,5	0,4	0,7	100
Slowakei	18,9	44,0	34,5	2,2	0,4	100
Slowenien	18,2	31,9	23,8	11,1	15,0	100
Tschechien	18,9	44,6	33,7	2,0	0,7	100
Ungarn	21,0	33,4	24,7	12,1	8,7	100
Total	25,4	41,0	24,6	5,0	4,0	100

Quelle: ASME 2000:4. Unternehmen, die sich erst 1995 registrierten, sind nicht in der Gruppe des Alters 1 J. enthalten.

Mit der Angabe absoluter Zahlen bzw. der Veränderungsrate der Unternehmen läßt sich jedoch keine Aussage zu ihrem Beschäftigungspotential oder ihrer Wirtschaftskraft treffen. Kleine und mittlere Unternehmen besitzen schließlich am Unternehmenssektor einen Anteil von über 98%. Ein weiteres Problem, das die Erklärungskraft dieser statistischen Daten relativiert, ist die Tatsache, daß ein großer Teil der registrierten Unternehmen nicht aktiv ist (Tabelle 5). Tyson et al. (1994:533) äußern folglich Kritik am Potential der KMU, den erwarteten Beitrag zur Beschäftigung bzw. zum Bruttoinlandsprodukt zu leisten: einer Studie über Kleinunternehmen im industriellen Sektor in Slowenien zufolge sind von den 1991 registrierten 37.896 Vollzeitunternehmern etwa 65,8% untätig. Von den im Januar 1995 insgesamt 5,2 Mio. registrierten KMU aller Transformationsstaaten sind nur 2,98 Mio. wirklich aktiv. Der Anteil der inaktiven Unternehmen liegt bei durchschnittlich 39%. Den höchsten Anteil inaktiver Firmen haben Lettland, Litauen und Polen.

Einzig in Slowenien ist der Anteil inaktiver registrierter Unternehmen 1995 mit westeuropäischen Ländern vergleichbar (KEG 2000c:11).

Diese Diskrepanz scheint eine beträchtliche Lücke zwischen dem Potential des KMU-Sektors und dem tatsächlichen Beitrag zum BIP und zur Beschäftigung anzudeuten. Die Ursache dafür sehen die Autoren (Tyson et al. 1995) jedoch nicht in ungünstigen Rahmenbedingungen, sondern in der unzureichenden Management- und Geschäftserfahrung der meisten Unternehmer.

Tabelle 5 : Anteil der inaktiven Unternehmen aller registrierten KMU zum 01/1995, in [%]

Land	1995
Bulgarien	34,3 ± 2,6
Estland	39,6 ± 2,2
Lettland	55,9 ± 3,6
Litauen	49,3 ± 2,7
Polen	46,4 ± 3,2
Rumänien	38,9 ± 2,1
Rußland	-
Slowakische Republik	32,7 ± 1,9
Slowenien	8,1 ± 0,7
Tschechische Republik	36,0 ± 1,9
Ukraine	-
Ungarn	29,9 ± 1,5

Quelle: KEG 2000c:11.

Diese Kritik bezieht sich auf den Beginn der Transformation und läßt die Tatsache unberücksichtigt, daß es viele aktive Unternehmen gibt, die nicht registriert sind. Das Beispiel Sloweniens zeigt zudem, daß eine Entwicklung und Bereinigung des KMU-Sektors stattgefunden hat.

2.2 Wirtschaftskraft

Kleine und mittlere Unternehmen in den Transformationsländern haben nach Ansicht der EBRD (1995) ein hohes ökonomisches Potential entwickelt. Der Anteil der KMU am BIP und an der Beschäftigung steigt seit dem Beginn der Transformation kontinuierlich.

Vollständige Informationen zum Beitrag der KMU am Bruttoinlandsprodukt fehlen für die meisten der hier untersuchten Transformationsstaaten. Trotzdem lassen sich mit den vorhandenen Daten einige Aussagen treffen. Der Anteil des KMU-Sektors am gesamtwirtschaftlichen Bruttoinlandsprodukt für die Länder ist in Tabelle 6 aufgeführt.

Wie verändert sich vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung der Privatsektor im Vergleich zum Unternehmenssektor, d.h. kleine und mittlere zu großen Unternehmen? Aufgrund der Datenslage wird für Bulgarien und Ungarn beispielhaft der Verlauf in Graphik 2 dargestellt. Für beide Länder liegt eine Datensreihe von drei bis fünf Jahren vor.

Tabelle 6: Der Anteil kleiner und mittlerer Unternehmen am Bruttoinlandsprodukt in einigen Transformationsländern, in [%]

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Bulgarien			38,3	34,7	37,6	
Estland		>48				
Litauen			22			
Polen	>50					
Rußland		12		12		
Tschechien			31,4	34,3	35,4	38,9
Ungarn	57,2	59,7	59,7	54,8		

Quellen: Åslund (1997:196); ASME (2000:4); Barkhatova (2000:657); DSMEP (1997-1999); EBRD 1995; KEG 1999f:4; OECD 1998a; SBDIH (1996-1998)⁴.

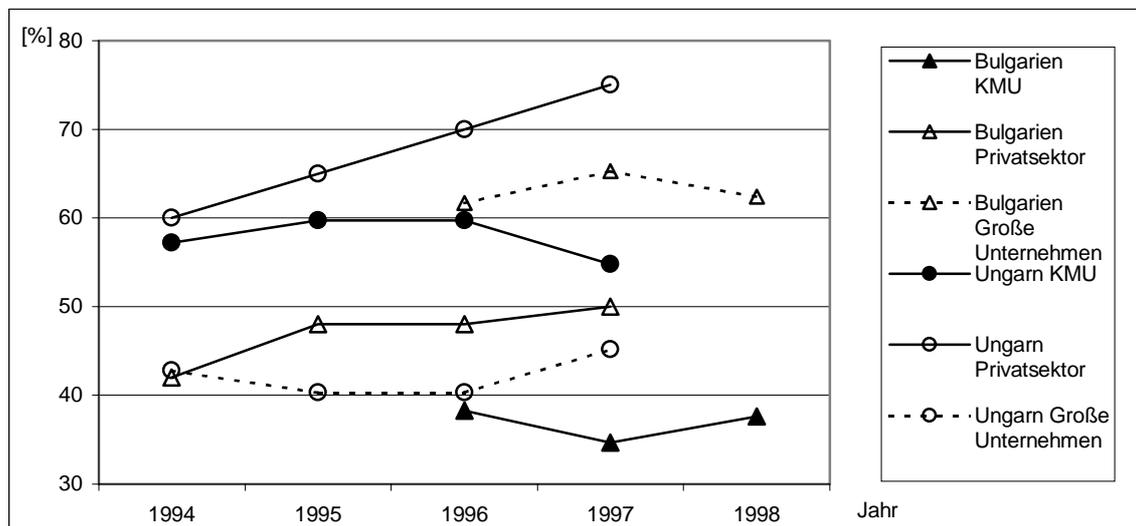
Auffallend für Ungarn ist ein wesentlich höherer Privatsektorsanteil am BIP sowie ein progressiverer Kurvenverlauf. Das stetige BIP-Wachstum des Privatsektors in Ungarn erscheint vorerst unabhängig von der Unternehmensgröße. Der KMU-Sektor verhält sich von 1994 auf 1995 tendenziell ansteigend wie der Privatsektor, wobei der BIP-Anteil der Großunternehmen sinkt. In diesem Zeitraum verlangsamt sich auch das Wirtschaftswachstum (1994: 2,9%; 1995: 1,5%; 1996: 1,3%). Das bedeutet, daß trotz gesamtwirtschaftlicher Stagnation die KMU einen steigenden Beitrag zum BIP leisten.

⁴ Die Daten für den Anteil der KMU am BIP in Tschechien konnten erst kurz vor Fertigstellung der Arbeit eingefügt werden. Aus diesem Grund erscheinen sie nicht in der nachfolgenden Diskussion.

In den folgenden zwei Jahren stagniert bei gleichzeitigem Anstieg des Privatsektoranteils am BIP der Beitrag sowohl der KMU als auch der großen Unternehmen. Ab 1997 ist deutlich zu erkennen, daß der Anteil der KMU am BIP sinkt, während jener der großen Unternehmen steigt und das Wirtschaftswachstum (1997: 4,6%) auf ihren Beitrag zurückgeführt werden kann.

Insgesamt bleibt jedoch festzuhalten, daß der BIP-Anteil der KMU bei 60% und jener der Großunternehmen bei annähernd 40% liegt. In Bulgarien sind die betrachteten Verhältnisse umgekehrt. Der Beitrag der Großunternehmen zum Bruttoinlandsprodukt liegt bei über 60%, jener der KMU unter 40%. Ebenso zeigen die vorhandenen Daten eine gegenläufige Tendenz zwischen KMU und Großunternehmen im Wirtschaftswachstum. Privatsektor und große, nicht jedoch kleine und mittlere Unternehmen dokumentieren einen parallel ansteigenden Verlauf. Zwar beträgt der Anteil kleiner und mittlerer Unternehmen am BIP des Privatsektors 1996 69,9%. Er fällt jedoch in den folgenden zwei Jahren 1998 auf 46,8% zurück. Der reduzierte Anteil der KMU am BIP des Privatsektors ist der Privatisierung der größten Staatsunternehmen geschuldet (ASME 2000:5).

Graphik 2 : Vergleich der Entwicklung des Privatsektors, des KMU-Sektors und des Sektors großer Unternehmen anhand ihres BIP-Anteils am Beispiel von Bulgarien und Ungarn 1994-1998, in [%]

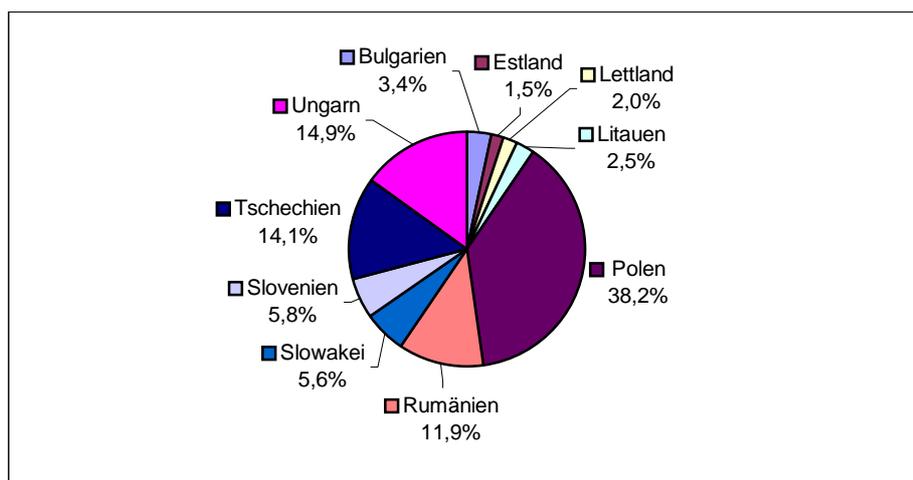


Quelle: Santarossa-Dulgheru (2001); ASME 2000:4; SBDIH 1996-1998.

In den zwei rezessiven Jahren 1996 und 1997 (BIP-Veränderungsrate $-10,1\%$ und $-7,0\%$) verzeichnen die großen Unternehmen in Bulgarien einen ansteigenden BIP-Anteil, während er für die KMU sinkt. Mit dem positiven Wirtschaftswachstum 1998 von $3,5\%$ kehrt sich die beschriebene Entwicklung um. Der BIP-Anteil der KMU steigt an, während jener der Großbetriebe sinkt. Für den Sektor der großen Unternehmen läßt sich vermuten, daß die Privatisierung und Neuordnung der Eigentümerstruktur einen Druck zur Restrukturierung und somit zu einem (vorübergehenden) Einbruch der Wirtschaftskraft geführt hat, so daß die bulgarischen KMU entscheidend zum ansteigenden Wirtschaftswachstum 1998 beigetragen haben.

Betrachtet man den KMU-Sektor der Staaten Mittel- und Osteuropas als ganzes (Graphik 3), so vereinen 1997 Polen, Tschechien und Ungarn 65% aller mittel- und osteuropäischen KMU auf sich und erbringen einen BIP-Anteil von $67,2\%$. In Slowenien liegt der Anteil am KMU-Bestand zwar nur bei $1,9\%$, der Anteil am gemeinsamen BIP beträgt dagegen das dreifache ($5,8\%$). In Bulgarien, Lettland, Litauen und Rumänien besitzen die KMU keine vergleichbare Wirtschaftskraft: ihr Anteil am Bestand ist größer als ihr Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt. In Estland und der Slowakei entspricht die Produktivität der KMU ihrem Anteil am gesamten Unternehmensbestand (KEG 2000c:11).

Graphik 3 : Der Anteil der einzelnen Transformationsstaaten am BIP des gesamten KMU-Sektor in Mittel- und Osteuropa 1997, in [%]



Quelle: KEG (2000c:11-12).

Angesichts des hohen Anteils der Schattenwirtschaft muß für die Analyse der Wirtschaftskraft des KMU-Sektors das Potential aktiver, nicht registrierter Unternehmen berücksichtigt werden. Es ist davon auszugehen, daß die in der verdeckten Wirtschaft operierenden Unternehmen neben Großbetrieben auch kleine und mittlere Unternehmen sind.

Tabelle 7: Das Verhältnis der verdeckten Wirtschaft zum offiziellen BIP nach dem Haushalt-Elektrizitätsansatz von Mária Lackó, 1989 – 1995, in [%] des BIP

Land	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Ø
Bulgarien	23,3	28,9	33,7	34,1	34	35,9	34	32,0
Estland	16,9	22	32,0	37,4	38,4	38,1	35,8	31,5
Lettland	17,3	19,4	22,6	41,7	45,5	43,1	43,7	33,3
Litauen	17	21,0	31,7	47,4	52,2	47,6	46,0	37,6
Polen	22,9	31,6	32,5	31,7	31,1	27,9	23,9	28,8
Rumänien	17,3	24,4	36,9	39	37,5	34,2	28,3	31,1
Rußland				37,8	36	39,1	39,2	38,0
Slowakei	21,7	24,3	32,0	32,0	34,1	32	28,4	29,2
Slowenien	26,7	26,8	27,4	31,2	28,4	25	22,7	26,7
Tschechien	21,7	24,3	31,7	31,8	27,1	24,5	21,8	26,1
Ukraine			28,1	37,4	47	54,6	52,8	44,0
Ungarn	24,6	25,6	31,1	33,2	33,6	31,4	29,6	30,0

Quelle: Lackó (2000:135). Die Angabe des Durchschnitts beruht auf eigenen Berechnungen.⁵

Definiert wird der Begriff der verdeckten oder Schattenwirtschaft durch verschiedene Formen der nicht registrierten unternehmerischen Tätigkeit. Die weiteste Bestimmung bietet Lackó (2000:119/120) in Anlehnung an M. Carter:

⁵ Mit dem Haushalt-Elektrizitätsansatz nach Mária Lackó wird das Verhältnis der verdeckten Wirtschaft zum offiziellen BIP durch eine komplizierte Rechnung aus Daten des Elektrizitätsverbrauchs der Haushalte und Schätzvariablen zum Verhältnis von Steuern zum BIP, von inaktiver zu aktiver Beschäftigung und von öffentlichen Wohlfahrtsausgaben zum BIP ermittelt. Als Testvariablen dienten der ebenfalls nach diesem Ansatz errechnete Anteil der Schattenwirtschaft am BIP westlicher Staaten. In der Aussagekraft über den Anteil der verdeckten Wirtschaft ist der Haushalt-Elektrizitätsansatzes präziser als andere Ansätze (Lackó 2000:122,125-129).

die "*informal economy*" wird nicht vom BIP erfaßt und betrifft die Herstellung von Produkten in privaten Haushalten, "do-it-yourself" Aktivitäten und den Tauschhandel zwischen Individuen; die "*underground economy*" umfaßt den Teil der Aktivitäten von registrierten Unternehmen, die aus z.B. Gründen der Steuervermeidung nicht gemeldet werden als auch Operationen nicht registrierter Akteure, die keine Angaben zu ihrem Einkommen machen; die "*criminal economy*" erstreckt sich auf Aktivitäten der *underground economy*, die grundsätzliche Gesetze brechen. Die Grenze zwischen der informalen und der *underground*-Wirtschaft und innerhalb letzterer sind unscharf und überschneiden sich.

In Tabelle 7 ist das Verhältnis der Schattenwirtschaft zum offiziellen Bruttoinlandsprodukt (BIP) dargestellt. Das durchschnittlich niedrigste Verhältnis der verdeckten zur offiziellen Wirtschaft findet sich in Slowenien (26,1%), Tschechien (26,7%) und Polen (28,8%). Das durchschnittlich höchste liegt dagegen in der Ukraine (44,0%), Rußland (38,0%), aber auch in Litauen (37,6%).

Ausgehend von einem einheitlichen Anstieg der Schattenwirtschaft in allen Ländern zu Beginn der Transformation stagniert bzw. steigt seit 1993 der Umfang der verdeckten Wirtschaft in Bulgarien, Rußland und der Ukraine weiterhin an, während in den übrigen Ländern eine sinkende Tendenz zu beobachten ist. Der durchschnittliche Anteil der Schattenwirtschaft am BIP liegt in den Transformationsländern doppelt so hoch wie in westlichen Marktwirtschaften (Lackó 2000: 136).

2.3 Beschäftigung

In den Mitgliedsstaaten der OECD beschäftigen kleine und mittlere Unternehmen durchschnittlich 50% der Arbeitnehmer. Während in den meisten westlichen Ländern der Anteil der KMU an der Beschäftigung seit Mitte der 80er Jahre stetig stieg, sank er im gleichen Zeitraum in den ehemals sozialistischen Staaten. Der Erfolg kleiner und mittlerer Unternehmen in Marktwirtschaften in ihrer im Vergleich zu großen, staatlichen oder privatisierten Unternehmen höheren Flexibilität ließ ihre Bedeutung als Wachstums- und Entwicklungsinstrument für die mittel- und osteuropäischen Länder sprunghaft ansteigen.

In der EU wird der KMU-Sektor für die europäische Wettbewerbsentwicklung als entscheidender Beschäftigungsmotor betrachtet. Seine Bedeutung spiegelt sich in der langfristig orientierten Ausrichtung der europäischen KMU-Politik für die Schaffung günstiger Rahmenbedingungen wider. Schließlich beschäftigen sie die Mehrheit der europäischen Arbeitskräfte und erbringen $\frac{2}{3}$ des Umsatzvolumens im nicht-primären Sektor. Auch in Europa wurde seit Mitte der 80er Jahre das höchste Beschäftigungswachstum durch kleine und Mikrounternehmen erzielt (Ivy 1996:79; Mulhern 1995:83).

Tabelle 8 : Anteil der KMU an der Beschäftigung, in [%]

Land	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Bulgarien	28,2					89,2	86,5	77,7	76,2	
Estland					63,6	68,9	70,5	74,4		
Lettland								62		
Litauen										
Polen				23	45	60	60,6	63		
Rumänien					27	33,2		42,0		
Rußland				9,6	15	19				
Slowakei					30			59,4		
Slowenien	32,9	40,7	44,7	44,6	39,4	39	38,8	41,3		
Tschechien					35	37	60	59,8	57,9	58,8
Ukraine						4,2				
Ungarn					62,1	66,8	66,3	68,6	70,2	

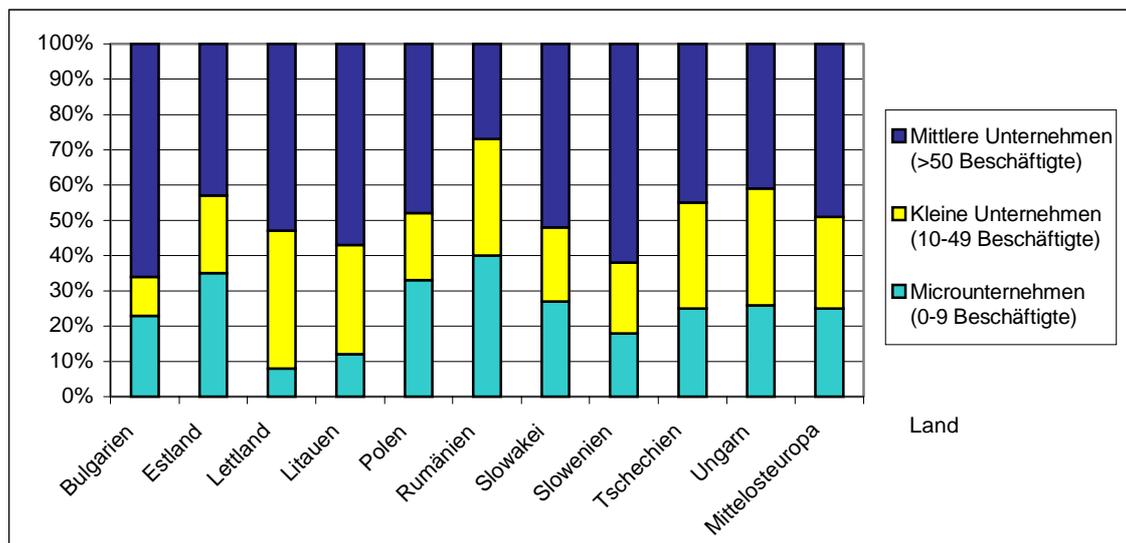
Quelle: Åslund (1997:196); ASME (2000:12); DIW (1994:53); DSMEP (1997-1999); EBRD 1995+1997; KEG 1999c-m; Lagemann (1995:28); Minniti / Polutnik (1999:117); OECD (1996c:72; 2000:166); SBDIH 1996-1998.

Für den Anteil des KMU-Sektors an der gesamten Beschäftigung liegen Datenreihen für mehrere mittel- und osteuropäische Länder vor (Tabelle 8). Sie weisen deutliche Unterschiede auf. Den durchschnittlich höchsten Anteil haben Bulgarien ($\bar{\sigma}$ 82,4%), Estland ($\bar{\sigma}$ 69,4%) und Ungarn ($\bar{\sigma}$ 66,8%). Am niedrigsten ist der Beschäftigungsanteil des KMU-Sektors bis 1995 in Rußland (<20%) und der Ukraine (<5%).

Die relative Verteilung zwischen mikro-, kleinen und mittleren Unternehmen in Beschäftigungszahlen gibt Auskunft über Stärke und Wettbewerbspotential der verschiedenen Größenklassen des KMU-Sektors (Graphik 4). Mittlere Unternehmen sind mehr ein Resultat der Privatisierung und Restrukturierung großer Unternehmen als ein organisches Wachstum durch Unternehmensneugründungen.

Das zeigt sich beispielsweise in Bulgarien und Litauen. Die mittleren Unternehmen besitzen hier den höchsten Beschäftigungsanteil. Obwohl, wie in Kapitel 2.1 (S. 19) erläutert wurde, die Entstehung des KMU-Sektors in Bulgarien zu 96% auf Neugründungen zurückgeht, beschäftigen diese neugegründeten Unternehmen nur durchschnittlich 4,3 Personen (Mikrounternehmen). Die Beschäftigung des KMU-Sektors in Bulgarien wird also nicht von Unternehmen aus Neugründungen oder aus der kleinen Privatisierung (nur 0,2% mit durchschnittlich 26 Beschäftigten; KEG 2000c:15/16), sondern durch die aus der großen Privatisierung entstandenen mittleren Unternehmen geprägt.

Graphik 4 : Die Verteilung der KMU nach ihrem Beschäftigungsanteil in Abhängigkeit von ihrer Größe 1995, in [%]



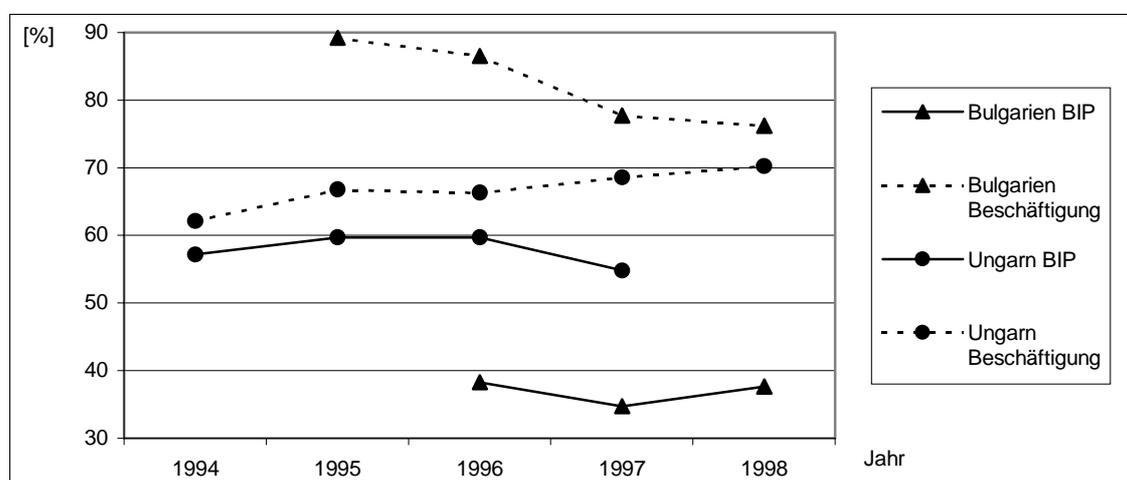
Quelle: KEG (2000c:16).

In Slowenien sieht es in diesem Punkt ähnlich aus. Der Unterschied ist jedoch, daß Slowenien ein ausgewogeneres Verhältnis zwischen Mikro- und kleinen Unternehmen bei den Neugründungen hat.

Bei den Mikrounternehmen haben Estland, Polen und Rumänien den höchsten Beschäftigungsanteil, während er in Lettland und Litauen am geringsten ist. Lettland, Rumänien und Ungarn verfügen im Bereich der kleinen Unternehmen über eine hohe Beschäftigung, Bulgarien dagegen über die geringste. Im Ländervergleich weisen die mittleren Unternehmen Rumäniens den geringsten Beschäftigungsanteil auf.

Zwischen den Ländern besteht eine beträchtliche Diskrepanz im Verhältnis der Rechtsform von natürlichen zu juristischen Personen, die mehr den unterschiedlichen Kosten und Verfahren der Registrierung und der wahrgenommenen Beihilfen geschuldet sind als anderen Faktoren. So entfallen auf Unternehmen natürlicher Personen durchschnittlich weniger als 5 Beschäftigte, auf jene juristischer Personen allgemein zwischen 20 und 40. Rumänien bildet mit seinem höheren Anteil an juristischen Personen dabei eine Ausnahme (KEG 200c:17). Unternehmen natürlicher Personen sind in der Regel Mikrounternehmen, Unternehmen juristischer Personen dagegen vorrangig kleine Unternehmen.

Graphik 5: Vergleich der Entwicklung des BIP und der Beschäftigung im KMU-Sektor in Bulgarien und Ungarn von 1994-1998, in [%]



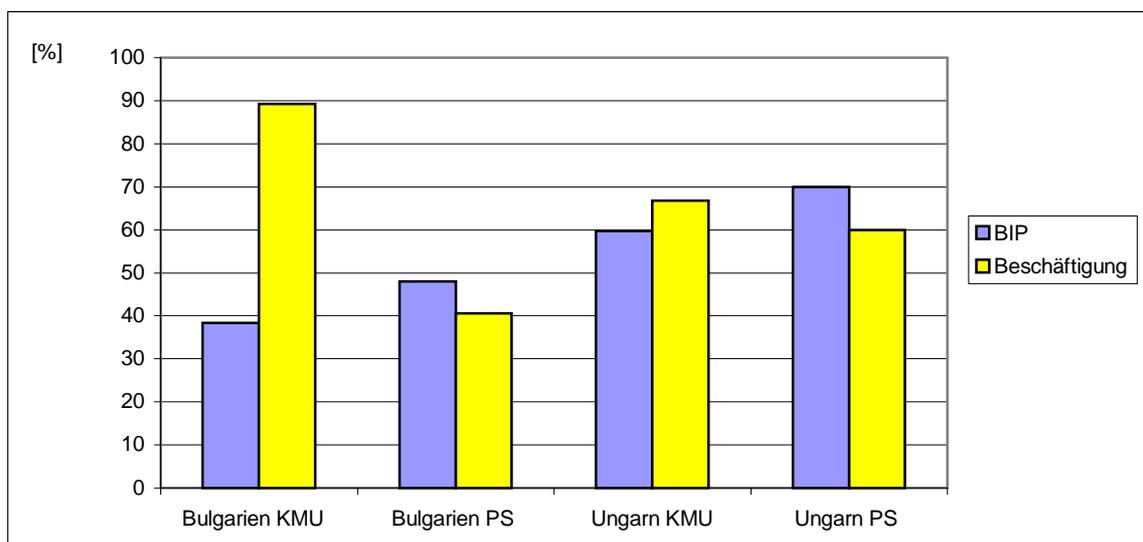
Quelle: ASME (2000:12); EBRD 1995; KEG (1999c; 1999m); OECD 1998a; SBDIH 1996-1998.

Das Potential des KMU-Sektors, die durch die Privatisierung und Umstrukturierung entstehende Arbeitslosigkeit aufzufangen, liegt in allen Ländern bis auf Bulgarien und Slowenien (siehe Graphik 4 oben) vorrangig bei den mikro- und kleinen Unternehmen. In einer von der EBRD im Transition Report 1995 zitierten Studie von Boeri zur Beschäftigung stellt sich jedoch heraus, daß KMU eher dazu neigen, Arbeitnehmer aus dem Staatssektor abzuwerben, als auf Arbeitslose zurückzugreifen. Das gilt für die Länder Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn. Sollte es wirklich so sein, daß die KMU netto keine neuen Arbeitsplätze schaffen, vermindern sie dennoch die Erosion des Humankapitals durch das Angebot alternativer Beschäftigungsmöglichkeiten für ausgebildete Fachkräfte.

In diesem Punkt kommt dem Privatsektor im allgemeinen und dem KMU-Sektor im besonderen in der Phase der frühen und mittelfristigen Transformation, in welcher der staatliche Sektor immer noch dominiert, große Bedeutung zu.

Der beispielhafte Vergleich zwischen Bulgarien und Ungarn zeigt hier (Graphik 5), daß der KMU-Sektor in Bulgarien eine wesentlich höhere Beschäftigung 1995 (89,2%) aufweist als in Ungarn (66,8%). Der Verlauf ist für Bulgarien jedoch abfallend, während er in Ungarn steigt. Beide Beschäftigungskurven nähern sich 1998 (76,2% und 70,2%) an.

Graphik 6 : Vergleich des Privat- und KMU-Sektors hinsichtlich ihres Anteils am BIP und an der Beschäftigung in Bulgarien und Ungarn 1995, in [%]



Quelle: ASME (2000:12); EBRD 1995; KEG (1999c; 1999m); OECD 1998a; SBDIH 1996-1998.

Wie Graphik 4 zeigte, stellen in Bulgarien die mittleren Unternehmen den größten Teil der Beschäftigung. Sie sind vorrangig durch die große Privatisierung entstanden. In Ungarn sieht die Beschäftigungsstruktur innerhalb des KMU-Sektors konträr aus: den höchsten Beschäftigungsanteil vereinen mikro- und kleine Unternehmen auf sich. Das erklärt die Unterschiede im Beschäftigungsanteil beider Länder. Da in Bulgarien der Beitrag der KMU am volkswirtschaftlichen Bruttoinlandsprodukt im Vergleich zur Beschäftigung große Abweichungen aufweist, kann unter Berücksichtigung der Unternehmensverteilung nach ihrer Größe konstatiert werden, daß der Erfolg in der Restrukturierung mittlerer Unternehmen äußerst gering ist.

Obwohl der Beschäftigungsanteil des bulgarischen KMU-Sektors im Ländervergleich an erster Stelle steht, bleibt seine Wirtschaftskraft aufgrund fehlender Reformen unter seinen Potentialen.

Ein Vergleich mit der Beschäftigungsentwicklung des Privatsektors bietet sich an, kann aber aufgrund fehlender Datenreihen für beide Staaten nicht geführt werden. Bekannt ist jedoch der Anteil für 1995: der Privatsektor in Bulgarien trägt mit 40,6% und in Ungarn mit 60% zur Gesamtbeschäftigung bei. Während sich in Ungarn die Daten des Privat- und KMU-Sektors nahezu decken, verzeichnet der KMU-Sektor in Bulgarien an der Gesamtbeschäftigung einen doppelt so hohen Anteil wie der Privatsektor (Graphik 6). Ein Blick auf das Bruttoinlandsprodukt des Privatsektors zeigt jedoch eine ähnliche Konstellation wie in Ungarn. Wie läßt sich das Mißverhältnis in der Beschäftigung erklären?

Eine wesentliche Ursache liegt in dem maßgeblichen Anteil nicht privatisierter, staatlicher Unternehmen mittlerer Größe im bulgarischen KMU-Sektor. Von der Definition her (50 und 250 Beschäftigte) fallen diese Unternehmen in die Kategorie kleiner und mittlerer Unternehmen. Da die kleine Privatisierung bereits 1990 abgeschlossen wurde, mikro- und kleine Unternehmen also ausschließlich private Unternehmen sein müssen, offenbart sich in der betrachteten Beschäftigungszahl des KMU- gegenüber dem Privatsektor die unvollendete große Privatisierung, denn die mittleren Unternehmen sind Teil dieser Reformmaßnahme. Ein großer Teil mittlerer Unternehmen in Bulgarien gehört folglich noch dem Staatssektor an.

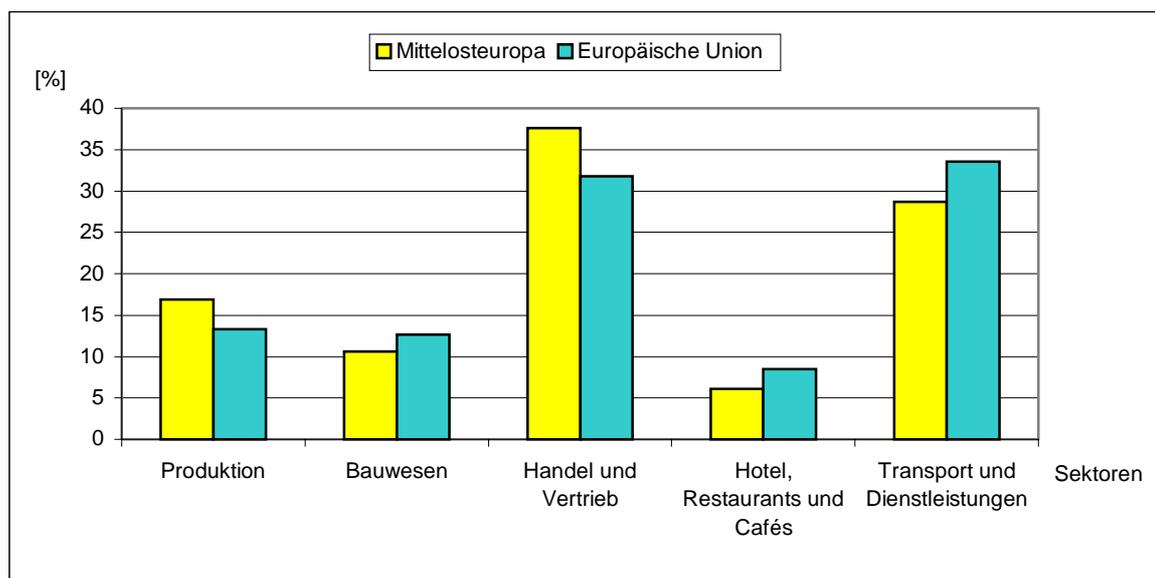
2.4 Branchenstruktur / Sektorale Struktur

Die Verteilung der KMU nach Sektoren unterscheidet sich in Mittel- und Osteuropa nicht signifikant von der Struktur der Europäischen Union (Graphik 7). In Westeuropa haben die KMU im Transport- und Dienstleistungssektor einen höheren Anteil, die mittel- und osteuropäischen Länder dagegen im Handel und Vertrieb als auch in der Produktion. Im Verlauf der Transformation nähert sich ihr Anteil im Dienstleistungs- und Produktionsbereich den westeuropäischen an (KEG 2000c:17).

Dabei vollziehen die Transformationsstaaten durch die Verlagerung zum Dienstleistungssektor auch eine Modernisierung ihrer Wirtschaftsstruktur (weiter unten Tabelle 9).

Nach Ländern aufgeschlüsselt (Graphik 8) haben Rumänien und Slowenien im Bereich der Produktion mit mehr als 20% den höchsten Anteil. Der hohe Anteil rumänischer KMU an der Produktion überrascht, da Rumäniens Beschäftigung gesamtwirtschaftlich ab 1995 (wieder) von der Landwirtschaft geprägt wird. Neben Slowenien zählen Polen, die Slowakei und Tschechien zu den Transformationsstaaten mit dem höchsten Industrialisierungsgrad, was sich auch in der Branchenstruktur der KMU widerspiegelt. Im Vertriebssektor besitzen Lettland, Litauen und Rumänien (>50%), gefolgt von Estland und Polen (>40%) den höchsten Anteil. Nach dem Zusammenbruch des Handels mit der Sowjetunion orientierten sich die Transitionsländer neu und bauten Handelsbeziehungen zu den Staaten der Europäischen Union als auch untereinander auf.

Graphik 7: Die Verteilung der Unternehmen nach Sektoren in Mittel- und Osteuropa und der Europäischen Union 1996, in [%]



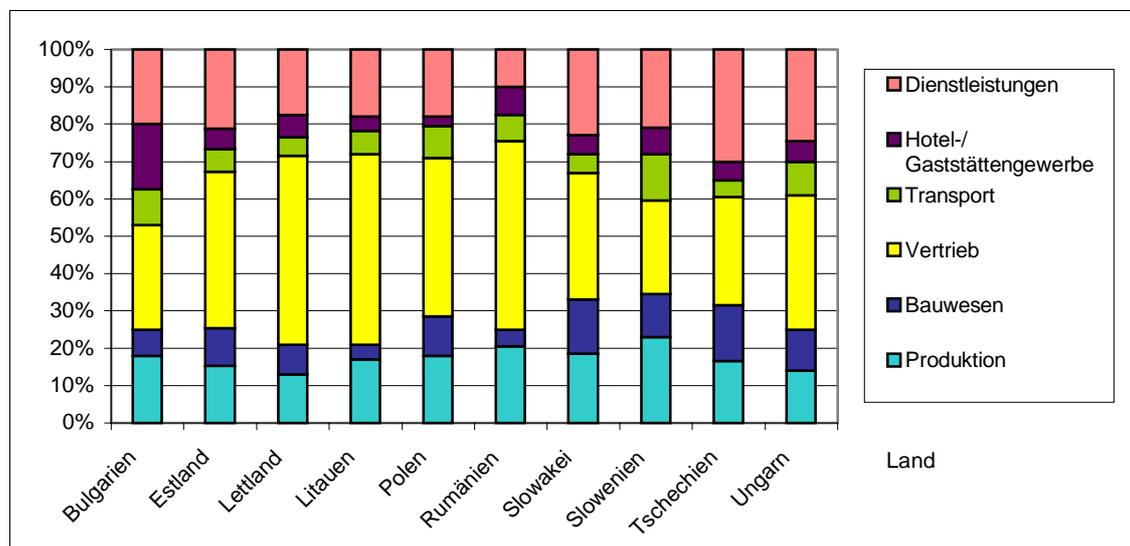
Quelle: KEG (2000c:17).

Bulgarien (>17%) sticht mit einem Abstand von ca. 10 Prozentpunkten im Hotel und Gaststättengewerbe von den übrigen Staaten ab. Offensichtlich haben sich bulgarische KMU verstärkt auf die Touristikbranche spezialisiert. Im Dienstleistungsbereich dominiert mit geringerer Distanz 6-7 Prozentpunkten Tschechien mit 30%.

Den deutlich geringsten Anteil bei den Dienstleistungen hat Rumänien (<10%). Im Bauwesen liegen die Slowakei und Tschechien an erster Stelle. Das ist vor dem Hintergrund zu bewerten, daß in der Tschechoslowakei vor 1989 faktisch kein KMU-Sektor existierte. Im Bereich des Transports besitzt Slowenien den vergleichsweise höchsten Anteil. Insgesamt agieren $\frac{2}{3}$ der mittel- und osteuropäischen KMU im Dienstleistungssektor (Vertrieb, Transport, Hotel- und Restaurantgewerbe und Dienstleistungen zusammengefaßt). In Rußland agieren 1997 über 50% der KMU im Handel und anderen Dienstleistungen, 21% im Bauwesen und nur 12% im produzierenden Gewerbe (Barkhatova 2000:657).

Gesamtwirtschaftlich vollziehen die Transformationswirtschaften einen Übergang vom sekundären zum tertiären Sektor. In Tabelle 9 ist ein aus dem Verhältnis der Gesamtbeschäftigung des Dienstleistungssektors zum Industriesektor gebildeter Strukturindikator abgebildet. Die Zahl drückt aus, wieviel Beschäftigte im Dienstleistungssektor auf einen Beschäftigten in der Industrie entfallen.

Graphik 8 : Die Verteilung der mittel- und osteuropäischen Unternehmen nach Sektoren, in [%]



Quelle: KEG (2000c:17).

Offenkundiger Vorreiter ist Lettland, bei dem das Verhältnis bereits ab 1994 bei 2:1 liegt. Der hohe Anteil des Dienstleistungssektors spiegelt sich in der Branchenstruktur der KMU, wie sie in Graphik 8 dargestellt ist, erkennbar wider.

Ab 1997 folgen mit einem Strukturindikator von $>1,70$ Bulgarien, Estland, Litauen (sogar $>1,80$), Rußland und Ungarn.

In der Ukraine (1:2) und Rumänien (1:1) dominiert nach wie vor der sekundäre bzw. der primäre Sektor. Polen, die Slowakei, Slowenien und Tschechien weisen einen verhältnismäßig kleinen Indikator auf. Der hohe Industrialisierungsgrad dieser Länder muß bei der Betrachtung berücksichtigt werden. In der sektoralen Verteilung der KMU reflektiert sich ihre gesamtwirtschaftliche Struktur. Tatsächlich ist in allen untersuchten Transformationsstaaten, bis auf Rumänien und die Ukraine, eine Verlagerung zum tertiären Sektor und somit Modernisierung der Wirtschaft zu beobachten.

Tabelle 9: Allgemeiner Strukturindikator der Transformationswirtschaften, gebildet aus der Gesamtbeschäftigung des Dienstleistungssektors im Verhältnis zum Industriesektor, 1990-1998

Land	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgarien	0,84	0,95	1,04	1,12	1,20	1,27	1,74	1,70	1,80
Estland	1,13	1,17	1,26	1,50	1,61	1,62	1,67	1,70	1,72
Lettland	1,20	1,31	1,50	1,82	2,08	2,24	2,20	2,15	2,09
Litauen								1,81	1,81
Polen	0,96	1,05	1,15	1,37	1,40	1,41	1,45	1,48	1,52
Rumänien	0,63	0,75	0,80	0,78	0,84	0,88	0,96	0,99	1,04
Rußland	1,02	1,04	1,06	1,12	1,25	1,45	1,60	1,77	-
Slowakei					1,26	1,38	1,30	1,33	1,34
Slowenien				1,02	1,09	1,07	1,13	1,16	1,22
Tschechien				1,13	1,20	1,22	1,25	1,28	-
Ukraine				0,48	0,46	0,50	0,54	0,58	0,58
Ungarn	1,22	1,32	1,53	1,69	1,76	1,82	1,81	1,78	1,70

Quelle: Eigene Berechnungen aus Daten der ILO 1996, 1999.

Kleine und mittlere Unternehmen konzentrieren sich auf den Dienstleistungssektor, wobei die Branche des Vertriebs in allen Ländern dominiert. Die sektorale Verteilung der kleinen und mittleren Unternehmen spiegelt die Struktur der gesamten Wirtschaft wider. Eine Ausnahme bilden jedoch Rumänien und die Ukraine, die hinsichtlich der Beschäftigung (jeweils durchschnittlich ein Drittel) und des Bruttoinlandsprodukt (jeweils durchschnittlich 20%) nach wie vor von der Landwirtschaft dominiert werden (WIIW 1999).

2.5 Zwischenergebnis

In einem Zwischenergebnis sollen die dargestellten Merkmale der KMU synthetisiert und die Länder nach ihrer Performanz in Gruppen eingeteilt werden. Als Bewertungskriterien werden zum einen die Strukturentwicklung des KMU-Sektors anhand der Unternehmenszahlen in Verbindung mit den Angaben zu Dichte, Alter, Entstehungsstruktur und Anteil an inaktiven Unternehmen herangezogen. Mit ihnen lassen sich Aussagen über die Solidität des Unternehmensbestandes der KMU treffen. Auf der anderen Seite stehen ökonomische Leistungsindikatoren wie der Anteil am Bruttoinlandsprodukt, Beschäftigung und Schattenwirtschaft der KMU, partiell auch die sektorale Struktur der Unternehmen. Diese Daten geben Auskunft über die Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmen als Wachstumsmotor der mittel- und osteuropäischen Ökonomien. Sie erhalten deshalb in der abschließenden Bewertung ein größeres Gewicht.

Strukturmerkmale des KMU-Sektors

Welche Länder besitzen in der Strukturentwicklung die beste Performanz? Die höchsten Zuwächse in den Unternehmenszahlen, bezogen auf ein Basisjahr, zeigen sich in Rußland, Slowenien und Ungarn (Tabelle 1). Gemessen am Durchschnitt der Europäischen Union, haben Bulgarien, Tschechien und Ungarn den dichtesten KMU-Bestand (Tabelle 2). Vom Unternehmensalter stellen sich die KMU in Polen, Slowenien und Ungarn als die solidesten dar (Tabelle 4). Der Anteil an inaktiven registrierten Unternehmen, der nicht nur auf die Sterberate der Unternehmen, sondern auch auf administrative Hürden für KMU hinweist, liegt in Bulgarien, der Slowakei, Slowenien und Ungarn am niedrigsten (Tabelle 5). In diesem ersten Überblick weisen Slowenien und Ungarn offensichtlich die beste Performanz in der formalen Unternehmensentwicklung auf.

Wie sieht es mit dem KMU-Sektor der anderen Transformationsstaaten aus? Formal betrachtet könnte auch Bulgarien zur Spitze gehören. Die entscheidenden Gründe, warum Bulgarien nicht dazu zu rechnen ist, liegen zum einen in der Altersstruktur der KMU (Tabelle 4) und der Struktur nach dem Entstehungsmodus. Neugründungen im KMU-Sektor sind fast ausschließlich auf Mikrounternehmen beschränkt. Der KMU-Sektor wird andererseits von den aus der großen Privatisierung entstandenen sowie nach wie vor staatseigenen mittleren Unternehmen geprägt.

Es ist keine stabil evolvierende Struktur erkennbar (siehe Tabelle 3 und Erläuterungen in Kapitel 2.1). Insgesamt ist die Bestandsentwicklung der KMU in Bulgarien als gut zu bewerten. Ausschlaggebend für dieses Prädikat ist die relativ hohe KMU-Dichte pro 1000 Einwohner und eine mit der Slowakei und Tschechien vergleichbare Altersstruktur der KMU.

In Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn ist der größte Teil der KMU, und zwar nicht nur im Bereich der Mikrounternehmen, durch Neugründungen entstanden. Das weist auf ein organisches, nachhaltiges Wachstum ihres KMU-Sektors hin (siehe Tabelle 3). Die kleinen und mittleren Unternehmen in Polen zeigen wie jene in Slowenien und Ungarn einen soliden Unternehmensbestand in der Altersstruktur. Hinzu kommt ein stetiges Wachstum der KMU hinsichtlich der Unternehmensdichte pro 1000 Einwohner. Dennoch ist der Anteil an inaktiven registrierten Unternehmen erstaunlich hoch. Insgesamt kann die Entwicklung des formalen Unternehmensbestandes in Polen jedoch als herausragend bewertet werden.

Während in Polen, Slowenien und Ungarn bereits Mitte der 80er Jahre die Entstehung eines KMU-Sektors durch die Zulassung privatwirtschaftlicher Aktivitäten ermöglicht wurde, zeigen sich in der Entwicklung des Unternehmensbestandes in Tschechien und der Slowakei die Spätfolgen der einseitig auf Großbetriebe orientierten Wirtschaftspolitik. Das ist an der Altersstruktur ihrer kleinen und mittleren Unternehmen abzulesen (Tabelle 4). In der Entstehungsstruktur ähneln sie jedoch den drei zuvor genannten Staaten (Tabelle 3), sie gehen weder ausschließlich auf Mikrounternehmen unter den Neugründungen zurück, noch auf eine Dominanz mittlerer Unternehmen aus Privatisierungen. Die Stärke des tschechischen KMU-Sektors liegt in einer überproportional hohen Unternehmensdichte pro 1000 Einwohner (Tabelle 2). In der Slowakei liegt der Anteil inaktiver registrierter KMU auffallend unter dem Durchschnitt von 39%. Insgesamt ist die formale Unternehmensentwicklung in Tschechien und der Slowakei als gut zu bewerten.

Anders sieht es für die Länder Estland, Lettland, Litauen und Rumänien aus. Sie weisen sowohl in der KMU-Dichte pro 1000 Einwohner als auch in der Altersstruktur eine unter dem Länderdurchschnitt liegende Performanz auf (Tabelle 2 und Tabelle 4). Der KMU-Sektor in Rumänien wird durch neugegründete Mikrounternehmen dominiert. Das deutet auf ein organisches Wachstum hin.

Wie läßt sich dann aber die verhältnismäßig geringe Dichte erklären? Rumäniens Wirtschaft wird noch immer maßgeblich von der Landwirtschaft geprägt (siehe Tabelle 9; WIIW 1999). Da landwirtschaftliche Unternehmen nicht in den Definitionsbereich der kleinen und mittleren Unternehmen gehören, liegt eine Antwort für die relativ geringe KMU-Dichte in der allgemeinen Wirtschaftsstruktur begründet. Die Baltischen Staaten sind vergleichsweise kleine Volkswirtschaften. Ebenso wie in Bulgarien und Slowenien ist der überwiegende Teil des KMU-Sektors aus der großen Privatisierung entstanden, d.h., daß die Struktur des KMU-Sektors durch mittlere Unternehmen geprägt wird. Das ist eine mögliche Ursache für die geringe KMU-Dichte (Kapitel 2.1, Ausführungen ab S. 19). Hinsichtlich der Altersstruktur der KMU zeichnet sich Litauen zwar durch eine stetige Entwicklung aus, der Anteil inaktiver registrierter Unternehmen liegt jedoch wie in Lettland mit über 50% außergewöhnlich hoch. Estland und Rumänien liegen dagegen im Durchschnitt (39%) der mittel- und osteuropäischen Länder. Dieser Befund erfordert eine differenzierte Bewertung. Insgesamt läßt sich der Eindruck einer mäßigen Performanz in der formalen Unternehmensentwicklung in Estland, Lettland, Litauen und Rumänien nicht widerlegen.

Über Rußland und die Ukraine kann über die formale Unternehmensentwicklung aufgrund der Datenlage keine eindeutige Aussage getroffen werden. Die Ergebnisse der Einordnung der Länder nach ihrer Strukturentwicklung ist in Abbildung 2 zusammengefaßt.

Ökonomische Leistungsindikatoren des KMU-Sektors

Die Auswertung nach ökonomischen Leistungsindikatoren zeigt für den KMU-Sektor der Transformationsstaaten Bulgarien, Estland, Lettland, Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn einen außerordentlich hohen Anteil an der Gesamtbeschäftigung (>60%; Tabelle 8). Im Mittelfeld liegen Rumänien und Slowenien. Einen ausgesprochen geringen Anteil an der Beschäftigung weisen die kleinen und mittleren Unternehmen in Rußland und der Ukraine auf. Ebenso gering fällt für beide Länder der Anteil des KMU-Sektors am BIP aus. Die vorhandenen Daten der Wirtschaftskraft zeigen für Estland, Polen und Ungarn einen relativ hohen Anteil am BIP. In Litauen und Bulgarien fällt dieser Wert wesentlich geringer aus (siehe S. 23). Werden die kleinen und mittleren Unternehmen der mittel- und osteuropäischen Länder zu einem gesamten KMU-Sektor zusammengefaßt, so erwirtschaften Polen, Tschechien und Ungarn 70% des BIP aller KMU.

Die höchste Wirtschaftskraft im Verhältnis zum Anteil am gesamten Unternehmensbestand besitzt dagegen Slowenien (3:1). In Estland und der Slowakei entspricht die Wirtschaftskraft der KMU ihrem Anteil am gesamten Unternehmensbestand (Graphik 3).

Obwohl Slowenien mit einem Beschäftigungsanteil der KMU von ca. 40% nicht zur Spitzengruppe zählt, überzeugt es doch durch seine Wirtschaftskraft. Neben Slowenien und Ungarn kann insgesamt auch für Estland und Polen, die hinsichtlich der Beschäftigung und der Wirtschaftskraft ihrer kleinen und mittleren Unternehmen die 50%-Marke überschritten haben, eine hervorragende Performanz des KMU-Sektors nach materiellen Kriterien bestätigt werden. Nach dem Merkmal der Beschäftigung zu urteilen, gehören die Slowakei und Tschechien mit einem Anteil von etwa 60% noch in die erste Gruppe. Valide Daten zum Anteil ihres KMU-Sektors am gesamten Bruttoinlandsprodukt sind nicht verfügbar. Im mittel- und osteuropäischen Vergleich stellt sich jedoch heraus, daß die Wirtschaftskraft ihrer kleinen und mittleren Unternehmen ihrem Anteil am mittel- und osteuropäischen Gesamtbestand der KMU entspricht (Slowakei) bzw. um 50% übersteigt (Tschechien) (KEG 2000c:11-12). Ihre Wirtschaftskraft berücksichtigend, lassen sich Slowakei und Tschechien durchaus in die erste Gruppe einordnen.

Bulgarien weist mit Abstand die höchste Beschäftigung der KMU auf. Der verhältnismäßig niedrige Anteil der KMU am BIP relativiert diesen Vorsprung (konkrete Erläuterungen siehe ab S. 31). Innerhalb des mittel- und osteuropäischen KMU-Sektor-Vergleichs besitzen die KMU Bulgariens wie auch Lettlands, Litauens und Rumäniens keine vergleichbare Wirtschaftskraft wie die zuvor genannten Länder: ihr Anteil am Bestand ist größer als ihr Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt (Graphik 3). Ein Blick auf das Verhältnis der verdeckten Wirtschaft zum BIP zeigt, daß Bulgarien, Lettland und Rumänien im Durchschnitt liegen. Neben Rußland und der Ukraine ist der Anteil der verdeckten Wirtschaft in Litauen mit am höchsten (Tabelle 7). Von der unbefriedigenden Performanz des KMU-Sektors in Rußland und der Ukraine heben sich die Länder Bulgarien, Lettland, Litauen und Rumänien jedoch wesentlich ab. Sie werden folglich der zweiten Gruppe zugeordnet.

Ein differenzierterer Ländervergleich würde eine größere Fallzahl und Varianzbreite in den Variablen erfordern, als hier vorliegt. Die Gruppierung in Abhängigkeit vom Länderdurchschnitt trägt diesem Umstand Rechnung; eine weitergehende Differenzierung oder gar eine Rangfolge erschiene wenig sinnvoll.

In der Abbildung 2 sind die Ergebnisse der Bewertung und Einteilung der Länder nach der Performanz ihres KMU-Sektors hinsichtlich der Strukturentwicklung und ökonomischer Leistungsindikatoren zusammengefaßt.

Abbildung 2: Einordnung der Transformationsstaaten in Gruppen nach der Performanz ihres KMU-Sektors

Einteilungskriterien	Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3
Strukturentwicklung des KMU-Bestandes	Polen	Bulgarien	Estland
	Slowenien	Slowakei	Lettland
	Ungarn	Tschechien	Litauen Rumänien
Ökonomische Leistungsindikatoren der KMU	Estland	Bulgarien	Rußland
	Polen	Lettland	Ukraine
	Slowakei	Litauen	
	Slowenien	Rumänien	
	Tschechien Ungarn		
Gesamturteil	Estland	Bulgarien	Rußland
	Polen	Lettland	Ukraine
	Slowakei	Litauen	
	Slowenien	Rumänien	
	Tschechien Ungarn		

Quelle: Eigene Zusammenstellung. In der Strukturentwicklung der KMU kann für Rußland und die Ukraine keine eindeutige Aussage getroffen werden.

In der Einteilung der Abbildung 2 steht Gruppe 1 für eine herausragende, Gruppe 2 für eine gute bis durchschnittliche und Gruppe 3 für eine mäßige bis schlechte Entwicklung des KMU-Sektors in diesen Ländern. Die Einordnung erfolgt ländervergleichend, d.h., sie ist sehr von den Bewertungskriterien abhängig. Da die ökonomischen Leistungsindikatoren stärker gewichtet wurden als die strukturellen, ist es also möglich, daß beispielsweise Estland in der Gesamtbewertung der Gruppe 1, Rußland und Ukraine trotz fehlender Beurteilung in der Strukturentwicklung, aber aufgrund schlechter Performanz in den ökonomischen Leistungsindikatoren im Gesamturteil der Gruppe 3 zugeordnet wurden.

3 Die politischen Rahmenbedingungen der kleinen und mittleren Unternehmen in den Transformationsstaaten

3.1 Entwicklungsvoraussetzungen unternehmerischer Tätigkeit speziell für KMU

Die Entwicklungsvoraussetzungen für unternehmerische Tätigkeiten betrifft weniger die direkte Beeinflussung kleiner und mittlerer Unternehmen in einer bestimmten Weise als die Grundlegung allgemeiner und fundamentaler Rahmenbedingungen. Dazu gehören Reformmaßnahmen wie die Privatisierung staatlichen Eigentums und die Schaffung von Rechtssicherheit in Eigentumsfragen. Die Grundlagen der neuen Verfassung in den Transformationsstaaten bedeuten für die Umwandlung des Wirtschaftssystem die elementarste Voraussetzung, denn jedes weitere Wirtschaftsgesetz baut beispielsweise auf die verfassungsgemäß gesicherten Freiheiten wirtschaftlicher Betätigung auf. Ein spezieller Bereich ist die Steuergesetzgebung, die in die nähere Untersuchung mit einbezogen wird. Sie regelt die "Gebühren des Wirtschaftens" und trifft daher den Nerv einer jeden Unternehmung.

3.1.1 Ablauf und Methoden der Privatisierung als ein Grundstein der Entwicklung

Eine grundlegende Voraussetzung von unternehmerischer Betätigung in Marktwirtschaften ist das Privateigentum an den Produktionsmitteln. In den vormals sozialistischen Ländern, mit ihrer Auffassung vom Kollektivgutbesitz dieser Mittel, war diese Prämisse nicht gegeben. In der Transformation von der Plan- zur Marktwirtschaft spielt die Umwandlung und Sicherung des Eigentums also eine wichtige Rolle. Hier ist es interessant, der Frage nachzugehen, ob die Modalitäten des Privatisierungsprozesses wie die Verabschiedung eines Gesetzes, des zeitlichen Verlaufs und die Methoden der Privatisierung eine Auswirkung auf die Entwicklung des privatwirtschaftlichen Unternehmenssektors insbesondere auf den Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit haben. Der Privatisierungsprozeß unterteilt sich in allen betrachteten Transformationsländern in eine sog. kleine und

große Privatisierung.

Als kleine Privatisierung wird die Veräußerung von kleinen Unternehmen mit bis zu 50 Beschäftigten (Restaurants, Läden des Einzel- und Großhandels, Hotels, Werkstätten, handwerkliche und industrielle Kleinbetriebe sowie Immobilien) bezeichnet. Als große Privatisierung bezeichnet Lagemann (1997:14) die Veräußerung von mittleren und großen Unternehmen. Für die Analyse der Auswirkungen auf die KMU sind also grundsätzlich beide Typen der Privatisierung relevant. An dieser Stelle werden die Parameter der kleinen Privatisierung näher untersucht.

Die vorliegenden Daten der Abbildung 3 zeigen, daß bis auf Polen alle Länder mit der Verabschiedung eines ersten Gesetzes zur großen Privatisierung im gleichen Jahr oder ein bis zwei Jahre zuvor auch ein spezielles Gesetz zur kleinen Privatisierung verabschiedet haben.

Abbildung 3: Verabschiedung der Privatisierungsgesetze und der effektive Verlauf des Privatisierungsprozesses (Beginn und Abschluß) in den mittel- und osteuropäischen Ländern

Land	Gesetze zur kleinen Privatisierung	Verlauf	Erstes Gesetz zur großen Privatisierung	Verlauf
Bulgarien	1989	03/1989 – 05/1990	04/1992	1994/95 –
Estland	1991	1991 – 1994	06/1991	11/1992 – 1997
Lettland	11/1991	1991 – 1994	07/1992	1992 –
Litauen	12/1991		11/1991	1991 –
Polen	1992	1992 – 1993	07/1990	12/1990 –
Rumänien	1990	1992 –	08/1990	
Rußland	(1987 + 1989), 1991	(1988 + 1992) – 1994	07/1991	1992 –
Slowakei	10/1990	1990 – 1992	02/1991	1992 –
Slowenien	<1989	<1990	11/1992	1992 –
Tschechien	10/1990	1990 – 1992	02/1991	5/1992 – 1996
Ukraine	06/1992	1992 – 1993/94	03/1992	
Ungarn	09/1990	1990 – 1992	03/1990	09/1990 – 1997

Quellen: Beyer, J. (2001:Tab.2.); Bolz / Polkowski (1996:243); Buračas et al. 1997; Hanley (2000:388); Lagemann (1994:225); Lieberman et al. 1995; Majeriková / Popper 1991; Mildner (1995:1115); Pérez Herrera (1996:5); Plattner 1996; Sepp / Kramer (2000:170); Smit / Pechota (1994:241-246); Wielgohs 2001.

Sie wurde mit Ausnahme Rumäniens in allen Ländern mit unterschiedlicher Gewichtung in der Methode schnell abgeschlossen. In Rumänien besteht die Besonderheit, daß noch nicht privatisierte kleine Unternehmen keine von Großunternehmen rechtlich unabhängige

Eigentumsform besitzen und nur unselbständige Ausgliederungen dieser darstellen (Plattner 1996:228). Aus diesem Grund ist der Privatisierungsprozeß kleiner Unternehmen noch nicht abgeschlossen. Die Privatisierung mittlerer und großer Unternehmen ist nur in Estland, Tschechien und Ungarn abgeschlossen.

In allen anderen Ländern gestaltet sich dieser Prozeß schwieriger. Gründe hierfür sind: die Einflußnahme politischer Vetospieler auf die Entscheidungsprozesse der Privatisierung wie Parteien und Gewerkschaften, aber auch Interessengruppen wie die von der Privatisierung betroffenen Manager und Beschäftigten eines Unternehmens. Zudem hängt die Beurteilung des Privatisierungsstandes von der Definition des zu privatisierenden Wirtschaftsbereiches ab und beschreibt daher eine enge nationalstaatliche, politisch bestimmte Perspektive.

In Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rußland, Slowenien, der Ukraine und Ungarn wurden bereits seit Mitte der 80er Jahre Versuche unternommen, kleinen privatwirtschaftlichen Aktivitäten ein legales Umfeld zu schaffen. Die Regierungen Rumäniens und der Tschechoslowakei unternahmen keinerlei Schritte in diese Richtung. In den erstgenannten Ländern gab es also vor der Inkraftsetzung eines Gesetzes zur kleinen Privatisierung bereits entsprechende rechtliche Grundlagen durch Gesetze oder Erlasse. Abgesehen von den baltischen Staaten (1991), der Ukraine und Polen (1992) haben also alle anderen Länder ein solches Gesetz bis 1990 beschlossen. Das erschwert den Vergleich zwischen den Ländern hinsichtlich der Bedeutung des Zeitpunktes der Gesetzesverabschiedung. Die Analyse des Verlaufs der kleinen Privatisierung zeigt, daß bis auf Rumänien (> 3 Jahre) und dem Baltikum (3 Jahre) die übrigen Staaten den Privatisierungsprozeß innerhalb von 1–2 Jahren vollzogen haben. Sowohl Zeitpunkt als auch Verlauf zeigen als Kriterium der kleinen Privatisierung in sich eine zu geringe Differenz, als daß ein Land hinsichtlich der in Kapitel 2 diskutierten Entwicklung des KMU-Sektors diskriminiert werden könnte. Die unterschiedliche Performanz des KMU-Sektors in den einzelnen Transformationsländern kann daher nicht mit einer quantitativen Analyse der kleinen Privatisierung erklärt werden.

Mit einer qualitativen Analyse der Privatisierungsmethoden läßt sich der Einfluß der formellen Eigentumsübertragung auf die Entscheidungsstrukturen und die Umstrukturierung privatisierter Unternehmen beurteilen. Bei neugegründeten Unternehmen kann unterstellt werden, daß die Eigentümer einem Anpassungsdruck

beispielsweise durch enge Budgetgrenzen und Wettbewerb mit anderen Marktteilnehmern unterliegen. Damit eine Neugründung überlebt, muß der Unternehmer sich Managementfähigkeiten, Funktionsmechanismen des Marktes und Allokationsmöglichkeiten aneignen und *corporate governance* ausüben, d.h., die betrieblichen Umstrukturierungs- und Neuorientierungsprozesse veranlassen und steuern (Unternehmenskontrolle; Lagemann 1997). Diese notwendigen Prozesse werden behindert, wenn Eigentumsrechte an einem Unternehmen nicht eindeutig oder einem zu großen Eigentümerkreis zugeordnet werden wie bei der Privatisierung vor allem mittlerer und großer Unternehmen.

Jedes Land verfolgte eigene Privatisierungsmethoden, die während des Privatisierungsprozesses starken Modifikationen unterlagen (Abbildung 4). Grundsätzlich sind drei Methoden in der großen Privatisierung möglich: der Verkauf sowohl an in- und externe Interessenten, die Voucher-Privatisierung und die sog. Management-Employee-Buy-Outs (MEBO). In der kleinen Privatisierung gibt es hauptsächlich vier Methoden der Veräußerung. Hier verwendeten die politischen Akteure die Verfahren des Direktverkaufs, des Verkaufs über Auktionen, Verpachtung oder Leasing sowie die Restitution von Eigentum.

Die verschiedenen Privatisierungsmethoden ziehen unterschiedliche Eigentumsstrukturen nach sich, die sich auf die Restrukturierung von Unternehmen auswirken können. In der Literatur dominiert die Auffassung, daß die Konzentration des Eigentums im Gegensatz zu gestreutem Eigentum in der Transformationsperiode die Restrukturierung von Unternehmen begünstigt. Es gibt dazu aber Gegenbeispiele (siehe ausführlicher Havrylyshyn/ McGettigan 1999).

Welchen Einfluß besitzen nun die Methoden der kleinen Privatisierung auf die Entwicklung der kleinen Unternehmen? Die Länder Bulgarien, Estland, Litauen, Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn haben sich primär für eine Methode des Verkaufs von Unternehmen mittels Direktverkauf oder Auktionen entschieden. Von den meistgenutzten Verfahrensformen weichen Rumänien mit dem Management-Employee-Buyout, Slowenien und die Ukraine mit der Verteilung von Anteilsscheinen für Privatisierungs-, Restitutions- oder Aktienfonds ab. Die Form der Verpachtung oder des Leasings kommt primär nur in Lettland und Rußland sowie sekundär in Rumänien vor. Restitution fand in allen Ländern außer in Rumänien und Ungarn Anwendung.

Abbildung 4: Privatisierungsmethoden der kleinen und großen Privatisierung der mittel- und osteuropäischen Länder

Land	Methoden der kleinen Privatisierung				Methoden der großen Privatisierung			
	Direktverkauf	Auktionen	Verpachtung / Leasing	Restitution	Direktverkauf	MEBO	Voucher-Privatisierung	andere Methoden ¹
Bulgarien	primär			sekundär	primär		sekundär	tertiär
Estland		primär		sekundär	primär	sekundär	tertiär	
Lettland	sekundär		primär	tertiär	primär		sekundär	tertiär
Litauen		primär		sekundär	sekundär		primär	
Polen	primär	sekundär		tertiär	tertiär	primär	sekundär	tertiär
Rumänien ²	tertiär		sekundär	-		primär	sekundär	tertiär
Rußland	sekundär	tertiär	primär		sekundär	tertiär	primär	
Slowakei	sekundär	primär		tertiär	sekundär		primär	tertiär
Slowenien ³				sekundär			sekundär	primär
Tschechien	sekundär	primär		tertiär	sekundär		primär	
Ukraine ⁴		sekundär				primär	sekundär	
Ungarn	sekundär	primär		-	primär			sekundär

Quellen: Clement et al. (12/1997:198); Dimitrova (1998:938); Djankov (1999:83); EBRD 1998; Füsser (1994:6-8); Kozminski 1997; Lagemann (1994:223); Lieberman et al. 1995; Mildner (1995:1115); Pérez Herrera (1996:11); Plattner 1996; Sepp / Kramer (2000:170); Wielgohs 2001. ¹ Transfer an Kommunen, Sozialversicherungs- oder Privatisierungsfonds, Privatisierung durch Liquidations oder Konkursverfahren. ² Die rumänische Regierung bevorzugt bei der Privatisierung kleiner und mittlerer Unternehmen Management-Employee-Buy-Outs. ³ Eigentumsumwandlungen sind in Slowenien so geregelt, daß zunächst 40% der Aktien bzw. Anteile an einen Entwicklungs-, Pensions- und Restitutionsfonds übertragen werden und bei einer späteren Veräußerung zurückgekauft werden können. ⁴ Die primäre Methode der kleinen Privatisierung in der Ukraine ist die Veräußerung der Unternehmen über die Verteilung von Anteilsscheinen an Privatisierungs- und Restitutionsfonds. Die tertiäre Methode ist der Verkauf über Aktien.

In der kleinen Privatisierung sind Verpachtung oder Leasing, als auch die Sondermethoden des Management-Employee-Buy-Outs oder der Verkauf über Fondsanteilscheine genau jene Varianten, in denen die Eigentumsrechte uneindeutig blieben und in Nutzungsrechte umgewandelt oder auf viele Eigentümer verteilt wurden. Ein Vergleich mit den Resultaten aus Kapitel 2.5 zeigt, daß die Länder, in denen mit der kleinen Privatisierung konzentriertes Eigentum geschaffen wurde, sich mehrheitlich in der Gruppe 1 mit der besten Performanz wiederfinden (Abbildung 5). Bei diesen Ländern handelt es sich um Estland, Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn. Abweichende Ergebnisse ergaben sich für Bulgarien, Litauen und Slowenien (kursiv hervorgehoben).

Auf der Suche nach einer Erklärung für die Abweichung im Falle Bulgariens, Litauens und Sloweniens zeigt ein Blick auf die Struktur ihres KMU-Sektors, daß der Anteil mittlerer Unternehmen an der Beschäftigung mit mehr als 50% im Ländervergleich am höchsten

liegt (siehe Graphik 4, S.30). Die kleine Privatisierung spielte demnach für die Herausbildung des KMU-Sektors in diesen Ländern offensichtlich keine Rolle.

Abbildung 5 : Die Beziehung zwischen der primären Methode der kleinen Privatisierung und der KMU-Performanz eines Transformationsstaates

Primäre Methode in der kleinen Privatisierung	Ergebnis der kleinen Privatisierung	Ergebnis nach der Gesamtbewertung
Schaffung konzentrierten Eigentums	<i>Bulgarien</i> , Estland, <i>Litauen</i> , Polen, Slowakei, Tschechien, Ungarn	Gruppe 1: Estland, Polen, Slowakei, <i>Slowenien</i> , Tschechien, Ungarn
Schaffung gestreuten Eigentums	Lettland, Rumänien, Rußland, <i>Slowenien</i> , Ukraine	Gruppe 2 und 3: <i>Bulgarien</i> , Lettland, <i>Litauen</i> , Rumänien, Rußland, Ukraine

Quelle: Eigene Zusammenstellung.

Clement et al. (12/1997:198-201) als auch die OECD (1998b:271/272) stellten für die Auswirkungen der kleinen Privatisierung auf die Entwicklung kleiner Unternehmen in Bulgarien fest, daß vorwiegend die Restitution von Gebäuden und Grundstücken zu einem infrastrukturellen Stimulus beigetragen haben. So hat Bulgarien formal den Direktverkauf als primäre Privatisierungsmethode angewendet. Als wirtschaftlich effektiver hat sich aber die sekundäre Methode bewiesen. Für Bulgarien und Litauen kommen sicher Erklärungsfaktoren außerhalb der in dieser Untersuchung verwendeten Variablen in Betracht. Slowenien hat in der Auswahl der Privatisierungsmethode keinen Unterschied zwischen den verschiedenen Unternehmensgrößen vorgenommen (siehe Abbildung 4). Angesichts der herausragenden Performanz des slowenischen KMU-Sektors, muß konstatiert werden, daß diese Entwicklung offenbar unabhängig von der Privatisierungsmethode ist. Wie zudem in Kapitel 2 konkret erläutert, spielen für die Entstehung von KMU in Slowenien Neugründungen und die große Privatisierung eine bedeutendere Rolle als die kleine Privatisierung (siehe S.19).

Insgesamt läßt sich resümieren, daß diejenigen Länder eine herausragende Performanz ihres KMU-Sektors aufweisen, die in der kleinen Privatisierung den Methoden des Direktverkaufs und des Verkaufs über Auktionen den Vorzug gegeben haben. In Kontrast dazu stehen die Staaten Lettland, Rumänien, Rußland und die Ukraine, die sich für ein anderes Privatisierungsverfahren entschieden haben. Auch hier läßt sich eine weitgehende Übereinstimmung mit der in Kapitel 2.5 erfolgten Einordnung der Länder in die Gruppen 2 und 3 erkennen (Abbildung 5 rechts unten). Mit der qualitativen Analyse der

Privatisierungsmethoden läßt sich also ein Teil der Entwicklung des KMU-Sektors erklären.

3.1.2 Wirtschaftsverfassungen und Steuerrechtliche Rahmenbedingungen

Ein weiteres Merkmal politischer Rahmenbedingungen sind die formellen Anforderungen der Wirtschaftsverfassungen. Dazu zählen die gesetzlichen Grundlagen, Besonderheiten bei der Gründung eines Unternehmen, das Gesellschaftsrecht, die Steuergesetzgebung und spezielle Regelungen für ausländische Investoren. Die mittel- und osteuropäischen Länder orientieren sich beim Aufbau ihrer neuen Rechtsordnungen im Bereich des Wirtschafts- und Steuerrechts an den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union. So versuchen die Staaten, das Leitbild und die Prinzipien einer marktwirtschaftlichen Ordnung einzuführen, obwohl nur die Slowakische Republik und Ungarn dieses Ziel in ihrer Verfassung verankert haben.

Die im Wirtschaftsverfassungsrecht festgelegte Freiheit der wirtschaftlichen Betätigung bildet zusammen mit der Freiheit des Eigentums die Grundlage der neuen Wirtschaftsordnung. Die Vertragsfreiheit ist wieder zu einem tragenden Prinzip der Zivilrechtsordnung und eine wesentliche Voraussetzung für die Wirtschaftsfreiheit unternehmerisch tätiger Wirtschaftssubjekte geworden. Diese Grundsätze haben Eingang in die Verfassungen der Länder gefunden. Dagegen ist die grundrechtliche Absicherung der Wettbewerbsfreiheit nur in der slowakischen und ungarischen Verfassung zu finden. Das Kartellrecht regelt die Problematik marktbeherrschender, dominanter Stellungen von Unternehmen. Es verbietet den Mißbrauch dieser Stellung und dient dem Schutz des Wettbewerbs vor Verzerrungen (Gärtner 1996:98-109; Verny 1998a:40ff, Verny 1998b:14-16).

Eine weitere Folge der Wirtschaftsfreiheit ist die Freiheit des Unternehmers, seinen Geschäften allein oder mit anderen zusammen in einer gegebenen Rechtsform des Privatrechts nachzugehen (wirtschaftliche Vereinigungsfreiheit). Zur wirtschaftlichen Vereinigungsfreiheit gehört die Gründung von oder der Beitritt zu und Austritt aus privatrechtlichen Berufsverbänden. Die Wahrnehmung kollektiver Interessenvertretung wie die der Arbeitnehmer und Arbeitgeber garantiert die in der Verfassung geregelte Koalitionsfreiheit. Die Vereinigungsfreiheit kann durch die Zwangsmitgliedschaft in

öffentlich-rechtlichen Kammern und in obligatorischen Berufsverbänden eingeschränkt werden. An dieser Stelle sei bereits angemerkt, daß sich die Wirtschaftskammern und Unternehmensverbände in Mittel- und Osteuropa dadurch auszeichnen, daß sie keine dem deutschen Modell entsprechende Zwangsmitgliedschaft besitzen⁶. Die Kammern verfügen deshalb nur über eine geringe geographische (und politische) Reichweite. Die Konsequenz für die Arbeit dieser Einrichtungen ist eine finanziell enge Basis und ein ungelöstes Trittbrettfahrerproblem, bei dem Nicht-Mitglieder von den Ergebnissen der Interessenvertretung profitieren (Lagemann et al. 1994:153-155).

Die Wirtschaftsfreiheit kann außerdem durch Gesetze eingeschränkt werden. Es existieren aber Klauseln zur Verhältnismäßigkeit, wie sie sich im deutschen Grundgesetz Artikel 19 finden, wo die Einschränkung der Grundrechte nur soweit erfolgen kann, wie sie zur Erreichung eines erlaubten gesetzgeberischen Ziels geeignet, notwendig und angemessen ist (Gärtner 1996:114-122). In den Verfassungen der Slowakei, Tschechiens und Ungarns ist die Freiheit der Wahl und Ausübung des Berufes geregelt. In die polnische Verfassung wurde dieser Gedanke mit der Neuformulierung des Grundrechtekatalogs 1997 aufgenommen (Polnische Verfassung vom 17.04.1997).

Die Wirtschaftsverfassung und nachgeordnete Gesetze wie das Handelsgesetzbuch (HGB), das Gesellschaftsrecht und das Gesetz über ausländische Beteiligungen regeln die Organisationsform eines Unternehmens. Allen hier untersuchten Ländern ist gemein, daß es für die Festlegung von zulässigen Geschäftsbereichen nur insoweit Beschränkungen gibt, wie es die Bereiche Post, Bahn und Bergbau betrifft. In Rumänien gibt es ferner die Bedingung, Umweltschutznormen und Sicherheits- und Verteidigungsinteressen zu wahren sowie die öffentliche Ordnung, Gesundheit und Moral nicht zu beeinträchtigen. Tatsächliche Zugangsbeschränkungen können sich durch die Forderung nach einem beruflichen Qualifikationsnachweis ergeben. Genehmigungsverfahren sind im allgemeinen nicht erforderlich, es sei denn, es wird ein Unternehmen mit ausländischer Beteiligung gegründet oder es handelt sich um ein Kleinunternehmen (Gärtner 1996:171-179; Lagemann et al. 1994:118).

⁶ Bis auf Slowenien, das seine Industrie- und Handelskammern nach deutschem Vorbild mit einer Zwangsmitgliedschaft für Unternehmen errichtete (KEG 1999j:6).

Für KMU besteht in allen untersuchten Ländern die Pflicht zur Registrierung ihrer Geschäftsaktivität. Die gewerblichen Aktivitäten natürlicher Personen werden in der Regel in das Gewereregister, die juristischer Personen dagegen ins Handelsregister aufgenommen. Die Regelungen für Einzelunternehmen behandelt jedes Land auf seine Weise. In Ungarn z.B. dürfen Einzelunternehmer aufgrund ihrer unbeschränkten Haftbarkeit nur ein Gewerbe anmelden. Von der Registrierung an sich gibt es jedoch Ausnahmeregelungen. In Lettland beispielsweise ist die Registrierung für die Mehrwertsteuer bis zu einem jährlichen Umsatz von 10Tsd.LVL freiwillig (EBRD 1995:149; Lagemann et al 1994:118).

Die zulässigen Rechtsformen des Gesellschaftsrechts sind in allen Ländern Aktiengesellschaften (AG), Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH), Offene Handelsgesellschaften (OHG), Kommanditgesellschaften (KG) und Genossenschaften (Gen). In Ungarn kommen zudem Vereinigungen und Gemeinschaftsunternehmen, in Rumänien, der Tschechischen und Slowakischen Republik die Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA) und für letztere Länder auch Assoziationen mit Rechtssubjektivität vor. In allen Staaten wird das Mindestkapital für Kapitalgesellschaften gesetzlich festgelegt. Der Mindest- oder Höchstanteil einer ausländischen Beteiligung ist jedoch in keinem Land vorgeschrieben (Balzer 1993: Anlage 4; Verny 1998b:10-14).

Wie sehen nun die wirtschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen speziell für kleine und mittlere Unternehmen aus? Allgemeine Wirtschaftsgesetze zielen auf die Schaffung günstiger Umweltbedingungen für die Neugründung von Unternehmen. Gesetze, die für Unternehmensgründungen ein allgemein günstiges Umfeld schaffen, fördern schließlich auch die Herausbildung eines KMU-Sektors. Zwischen 1990 und 1992 hat mit Ausnahme der Ukraine, für das keine Informationen dazu vorliegen, jedes der untersuchten Länder ein Gesetz zur Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen verabschiedet (siehe im einzelnen: Åslund 1997:194,201; Bohata/ Mladek 1999:463; KEG 1999c-m; Mildner 1995:1115; OECD 1996c:123; OECD 2000:105). Damit verbunden sind Programme und Hilfsmaßnahmen wie die Einrichtung für Beratungs- und Schulungszentren für Unternehmer sowie die direkte finanzielle Unterstützung über Fonds, die Gewährung von Kreditgarantien und zinsgünstigen Darlehen.

Es haben jedoch nur wenige Regierungen die Bedeutung der KMU für die wirtschaftliche Entwicklung in der Transformation wirklich (an-)erkannt und die beschlossenen Gesetze

konsequent implementiert. Ein Beispiel für die fehlende Durchsetzung bestehender Gesetze ist Bulgarien. Die Einrichtung einer Abteilung bzw. Agentur für kleine und mittlere Unternehmen auf ministerieller Ebene erfolgte erst 1997 (KEG 2000c:29/30). Nur in Polen, der Slowakei, Tschechien und Ungarn setzten die Regierungen die gesetzlichen Vorgaben in Form von (Entwicklungs-) Strategien und Programmen für KMU um. In Polen und Rumänien bildeten sich im Parlament sogar KMU-Komitees, die dafür Druck auf die Regierung ausübten (KEG 2000c:31,36).

Die Ursachen für die fehlende Umsetzung der Rechtsnormen liegen in drei Bereichen. Es können Schwierigkeiten erstens aufgrund bestimmter Rechtsvorschriften und der damit verbundenen institutionellen Ausstattung wie beispielsweise die fehlende personelle Infrastruktur, oder zweitens aufgrund fehlender Rechtsakzeptanz seitens der Adressaten, oder drittens Schwächen des Staates selbst wie Korruption in der Verwaltung auftreten. Unabhängig von einer Evaluierung der formalen Voraussetzungen zeigen sich zudem Einschränkungen der verfassungsgemäß gewährten wirtschaftlichen Freiheit der Unternehmer in bestehenden Gebühren- und Lizenzsystemen. So wird beispielsweise in Rußland die wirtschaftliche Freiheit durch ein kostspieliges Lizenzsystem der lokalen Exekutive unterlaufen. Nach Ansicht von Mildner führen die ungeklärten Kompetenzabgrenzungen zwischen lokalen, regionalen und föderalen Regierungen zur instabilen Gesetzes- und Verordnungsentwicklung und Rechtsunsicherheit für die Wirtschaftssubjekte (Åslund 1997:200; Mildner 1995:1115-1117; OECD 1998b:280). In Bulgarien, Litauen und Rumänien entsteht eine hohe Rechtsunsicherheit für Unternehmen durch die häufigen Änderungen der Gesetze. Auch in Polen wird die Gründung eines Unternehmen durch die für jeden notariellen Vorgang anfallenden Gebühren erschwert. Weitere Hindernisse können sich durch einen erheblichen Ermessensspielraum der Verwaltung z.B. beim Nachweis der beruflichen Qualifikation für bestimmte Berufe wie in der Medizin oder im Handwerk aufgrund fehlender einheitlicher Durchführungsverordnungen ergeben (KEG 1999f:14; Lagemann et al. 1994:125; OECD 1998b:280/281).

Vollzugsdefizite ganz anderer Art treten bei der Steuergesetzgebung auf, wenn aus verschiedenen Gründen der Steuervermeidung wirtschaftliche Aktivitäten nicht gemeldet oder partiell verschwiegen werden. In der Literatur werden ungünstige steuerliche Rahmenbedingungen als häufigster Grund für eine beschränkte Unternehmensentwicklung und für einen hohen Anteil der verdeckten Wirtschaft am BIP genannt. Einer Studie von Piasecki et al. (1997) zufolge geben 40% der Firmen im produzierenden Gewerbe in Polen

an, daß ihnen finanzielle Einschränkungen durch eine hohe Besteuerung resultieren. Ein ähnliches Resultat ergeben Studien des Ungarischen Institut für die Entwicklung von Kleinunternehmen (1999): 78% der Unternehmen beklagen zu hohe Steuern und Sozialabgaben. Doch, wie hoch sind die Steuern in den einzelnen Transformationsstaaten tatsächlich?

In Tabelle 10 ist die Höhe der Körperschaftssteuer für jedes Land im Zeitverlauf aufgeführt. Mit dieser Steuer wird das Einkommen von Kapitalgesellschaften oder anderer juristischer Personen des Privatrechts als auch des öffentlichen Rechts besteuert. Ein Vergleich zeigt, daß in Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Slowenien und Ungarn die Körperschaftssteuer spätestens seit 1996 unter 30% liegt, für Ungarn sogar unter 20%. Am höchsten ist sie 1999 / 2000 in der Slowakei (40%), dicht gefolgt von Rumänien (38%). In Tschechien (35%) und Polen (34%) ist die Körperschaftssteuer trotz abnehmender Tendenz verhältnismäßig hoch.

Tabelle 10 : Höhe der Körperschaftssteuer von 1993-2000, in [%]

Land	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00
Bulgarien	40	40	40	26/36	26/36	26/36	20/30
Estland	15-35	26	26	26	26	26	26
Lettland	35	35	20/25	20/25	20/25	20/25	20/25
Litauen	35	35	29	29	29	14,5/29	14,5/29
Polen	40	40	40	40	38	36	34
Rumänien	30/45	30/45	38	38	38	38	38
Rußland	32	13+max. 25	38	35	35	30	30
Slowakei	45	45	40	40	40	40	40
Slowenien	30	30	30	25	25	25	25
Tschechien	45	42	41	39	39	35	35
Ukraine	18	18	30	30	30	30	30
Ungarn	40	36	18/33	18/33	18	18	18

Quelle: Beyer, A. 2000:211/212. Originalquelle: FAZ (Hg.): Mittel-Osteuropa Perspektiven 1993/94 bis 1999/2000.

Kleine und mittlere Unternehmen entrichten nur dann die Körperschaftssteuer, wenn sie als juristische Person gegründet wurden. Unternehmen natürlicher Personen fallen unter die Einkommenssteuer. Das gilt, wie die Ausführungen des Kapitel 2 zeigten, vor allem für Mikrounternehmen und Einzelunternehmer. Für die Einkommenssteuer natürlicher Personen liegen keine Zeitreihen und nur wenige Daten vor. In Polen beträgt diese Steuer 21%, 33% oder max. 45%, in der Slowakei 20-47%, in Tschechien 20-44% und in Ungarn

bis zu 44% (Lagemann et al. 1994:129). Damit liegt die Einkommenssteuer natürlicher Personen in diesen Fällen, mit Ausnahme Ungarns, unter der Körperschaftssteuer juristischer Personen. Letztere bildet förmlich eine Obergrenze für die Einkommenssteuer.

Die Höhe der Steuersätze ist für Unternehmen nur eine Seite der Medaille. Welche Länder räumen ihren kleinen und mittleren Unternehmen Steuervergünstigungen ein? Nach Lagemann et al. (1994:109/110) verfügen Polen, die Slowakei, Tschechien und Ungarn über Steuerermäßigungen als Förderinstrument nicht nur für kleine und mittlere Unternehmen. In jedem Land wird dieses Instrument unterschiedlich gewichtet. Während in Ungarn steuerbegünstigende Maßnahmen eine relativ geringe Bedeutung haben, stellen sie in der Slowakei und Tschechien das wichtigste nationale KMU-bezogene Förderinstrument dar. Auch in Rußland sind Steuervergünstigungen die wichtigsten staatlichen Unterstützungsmaßnahmen. Ihre Wirkung wird jedoch durch die Verpflichtung der KMU aufgehoben, unterschiedliche Abgaben in regionale und föderale Fonds zu leisten (DIW 1994:56). In Abbildung 6 sind weitere steuerliche Sonderregelungen für KMU aufgeführt.

Abbildung 6 : Steuerliche Sonderregelungen für KMU

Land	Art der steuerlichen Sonderregelung für KMU	Höhe in [%]
Bulgarien	Steuerliche Ausnahmeregelungen für KMU: Gewinnsteuer (Körperschaftssteuer) Patentsteuer	27 50
Estland	--soweit keine bekannt--	
Lettland	vereinfachte Gewinnsteuermodelle, Anhörungen und Rechnungslegungsvorschriften; KMU-Körperschaftsteuererleichterung (statt 25%), wenn in den ersten zwei Jahren 100Tsd.LVL total assets, 200Tsd.LVL Umsatz u. 25 Besch. nicht überschritten werden.	20
Litauen	Steuererleichterungen für die ersten zwei operativen Geschäftsjahre und einem jährlichen Einkommen <500 Tsd.Litas für Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten	um 70
Polen	Steuerermäßigungen für Unternehmen im Export und in strukturschwachen Regionen	um 50
Rumänien	vereinfachte Rechnungslegungsvorschriften, Steuerreduktion, wenn Gewinn reinvestiert wird; Steuerliche Ausnahmeregelungen für KMU	um 50
Rußland	Gewinn- u. Vermögenssteuererleichterung in den ersten beiden Jahren und unveränderte Steuergrundlage die ersten 5 Jahre, Steuerbefreiung für reinvestierte Gewinne (andere Steueranreize wurden gekürzt, aber nicht-steuerliche Privilegien eingeführt)	
Slowakei	Steuerermäßigungen für KMU	
Slowenien	Gewinnsteuererleichterungen für start-up- Unternehmen und KMU in den ersten 4 Jahren, Rückerstattung für den Import ausländischer Maschinen und Rohstoffe	
Tschechien	1993 Einführung der MwSt. und Abschaffung von Steuervergünstigungen für neue Firmen; Steuerermäßigungen für KMU bis mind. 1994	
Ukraine	Steuererleichterungen wurden inzwischen zurückgenommen	
Ungarn	keine gesetzliche und steuerrechtliche Unterscheidung zwischen kleinen und großen Unternehmen; Einzelunternehmer zahlen jedoch keine Gewinnsteuer und haben einfachere Rechnungslegungsvorschriften; Steuerermäßigungen für exportorientierte und Joint Ventures- Unternehmen, nicht jedoch für kleine und Mikrounternehmen	

Quellen: Die Übersicht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Åslund (1997:201); ASME (2000:26); DIW (1994:56); EBRD 1995; KEG (1999e; 1999m); Lagemann et al. (1994:98,109); OECD (1998a; 1998b:278/279);

Nach dem Stand der Informationen ist Estland das einzigste Land, daß in der Erhebung und Begünstigung von Steuern keinen Unterschied in der Größe der Unternehmen

vornimmt. Steuererleichterungen für KMU wurden in der Ukraine inzwischen wieder zurückgenommen.

Der Hintergrund für Steuerermäßigungen für KMU ist es, einen Anreiz zur Reinvestierung der Gewinne zu setzen, wie die Ausführungen der Abbildung 6 für Rumänien und Rußland zeigen. Aber auch Aspekte der Exportförderung wie besonders in Polen und Ungarn, oder die Stimulierung von Unternehmensgründungen und Joint Ventures sind Gründe für das Förderinstrument der Steuererleichterung.

Insgesamt läßt sich festhalten, daß sich die Länder in der formal-rechtlichen Entwicklung offenbar kaum voneinander unterscheiden. Gesetze zur Gestaltung allgemeiner wirtschaftlicher Betätigung nach marktwirtschaftlichem Vorbild und zur Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen verabschiedete jedes der untersuchten Länder. In letzter Konsequenz kommt es jedoch nicht nur auf den Beschluß von Gesetzen an, sondern auf ihre Implementierung. In den Evaluationsberichten der Phare-Programme wird nur den Regierungen der Länder Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn bescheinigt, daß sie dem Vollzug KMU-bezogener Gesetze tatsächlich nachkamen. Diese Berichte bilden eine verlässliche Quelle, so daß ihre Ergebnisse für die Bewertung der wirtschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen kleiner und mittlerer Unternehmen herangezogen werden können. Die ausschließliche Betrachtung der formal-rechtlichen Entwicklung läßt ansonsten keine verwertbaren Rückschlüsse zu.

Ein Vergleich der in den zitierten Evaluationsberichten der Phare-Programme genannten Länder mit der Ländergruppe, die die beste Performanz des KMU-Sektors besitzt, zeigt, daß diejenigen Länder, die Strategien zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen in ihre allgemeine Wirtschaftspolitik mit einbeziehen, indem sie erlassene Gesetze implementieren, tatsächlich auch die im Ländervergleich größeren Erfolge hinsichtlich der Gesamtentwicklung ihres KMU-Sektors vorzuweisen haben. Weniger eindeutig stellt sich der Zusammenhang für Estland und Slowenien dar, denn für diese Länder liegen in dieser Hinsicht keine detaillierten Daten vor. Eine klare Bewertung ist deshalb nicht möglich. Einen wichtigen Hinweis für den Vollzug verabschiedeter Gesetze geben jedoch die von den Regierungen verabschiedeten Förderprogramme für kleine und mittlere Unternehmen, wie sie in Kapitel 3.2.1 eingehender untersucht werden.

Anders sieht es mit den steuerrechtlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen aus. Sowohl in der Höhe der wichtigsten Unternehmenssteuer, der Körperschaftssteuer, als

auch in der Handhabung von Steuererleichterungen für KMU zeigt sich kein mit der Gruppeneinteilung des Kapitels 2.5 übereinstimmendes Bild. Einzig Estland, Slowenien und Ungarn zeichnen sich durch eine besonders geringe Steuerbelastung aller Unternehmen aus. Die übrigen der Gruppe 1 zugehörigen Länder - Polen, Slowakei und Tschechien - übertreffen in der Höhe der Steuer die Länder der Gruppen 2 und 3. Ein Muster in den steuerlichen Sonderregelungen für KMU läßt sich nicht finden. Unterschiede in der Bedeutung, die dem Instrument der Steuerbegünstigung in der Gesamtstrategie zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen jeweils beigemessen wird, lassen sich mit den vorhandenen Daten nicht eindeutig bestimmen. Erkennbar ist nur die Absicht, die wirtschaftliche Prosperität kleiner und mittlerer Unternehmen anzuregen. Insgesamt ist daher ein Einfluß der Steuergesetzgebung auf die Entwicklung des KMU-Sektors im Ländervergleich nicht auszumachen. Grundsätzlich gilt jedoch, daß niedrige und gerechte Steuersätze ein geeignetes Mittel darstellen, den Entwicklungsprozeß von Unternehmen zu fördern.

3.2 Maßnahmen zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen

Die Instrumente der Unternehmensförderung können grundsätzlich in drei große Gruppen unterteilt werden. Regierungen haben die Möglichkeit, die Entwicklung der Unternehmensinfrastruktur durch die Einrichtung von Geschäftsinkubatoren und Technologieparks, durch die Vermietung von Gebäuden zu Vorzugsmietpreisen und durch die Gründung von Unternehmensberatungsstellen zu begünstigen. Eine andere Form der öffentlichen Förderung von Unternehmen ist die Schaffung regionaler und lokaler Entwicklungsagenturen bzw. intermediärer Einrichtungen, die vor dem Hintergrund einer langfristig orientierten Entwicklungsstrategie unter Berücksichtigung lokaler Gegebenheiten Beratungs- und finanzielle Hilfe kombiniert anbieten. Die dritte Gruppe umfaßt Finanzierungsinstrumente wie Steuererleichterungen (bereits in Kapitel 3.1.2 behandelt), Subventionen und nichtrückzahlbare Zuschüsse, Kreditgarantien, Präferenzkredite und Kredite zu subventionierten Zinssätzen (OECD 1998b:282/283). Diese Form der Förderung wird im Abschnitt 3.3 diskutiert.

Im ersten Teil dieses Abschnitts (Kapitel 3.2.1) werden die Einrichtungen wie Departments und Abteilungen in Ministerien, Stiftungen und Zentren sowie die Programme für die

Unterstützung der KMU durch die Regierung näher untersucht. Im zweiten Teil werden die Organisationen der Interessenvertretung dargestellt, die unabhängig von und mit Hilfe der Regierung eingerichtet wurden wie Kammern, Verbände und Vereinigungen kleiner und mittlerer Unternehmen. Dabei soll geklärt werden, welche politische Priorität kleinen und mittleren Unternehmen zukommt und inwieweit sie politisch vertreten werden.

3.2.1 Einrichtungen und Programme der Regierungen

Inzwischen haben alle Transformationsstaaten im Wirtschafts-, Industrie oder Handelsministerium ein Department oder eine Agentur für die Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen eingerichtet. Zu den wichtigsten Aufgaben eines KMU-Departments gehören die Schaffung und Überwachung staatlicher Förderprogramme, die Koordinierung von Stiftungsgeldern und die Funktion als Ansprechpartner für die Regierung, KMU-Organisationen und internationale Organisationen. In ihren Aufgabenbereich fallen weiterhin die Implementierung KMU-bezogener Gesetze wie über die Registrierung neuer Unternehmen und über die Definition kleiner und mittlerer Unternehmen sowie die Harmonisierung der Gesetze mit EU-Standards.

In (Abbildung 7) sind die verantwortlichen Ministerien (mittlere Spalte), ihre Aufgaben und weitere Einrichtungen (rechte Spalte) für kleine und mittlere Unternehmen zusammengestellt. Die Ministerien für Bildung oder Landwirtschaft werden in der Übersicht nicht explizit aufgeführt, da sie nur eine kleine Rolle in der KMU-Förderung spielen. Wichtig sind die Ministerien oder Abteilungen für Regionalentwicklung, Arbeit und Finanzen. Im Vordergrund stehen die Einrichtungen, die für kleine und mittlere Unternehmen direkt zuständig sind. Die Anzahl der Mitarbeiter gibt bereits einen ersten Hinweis auf die Bedeutung der KMU in der wirtschaftspolitischen Hierarchie der Regierung. Die Kapazität der KMU-Departments reicht von zwei Mitarbeitern in Estland bis 27 in Polen. Allerdings muß die unterschiedliche Größe der Länder berücksichtigt werden. In Bulgarien und der Slowakei arbeiten etwa 3 bis 4 Mitarbeiter, in Rumänien und Tschechien etwa 11 Mitarbeiter im Ministerium für KMU-Angelegenheiten.

Eine zweite Unterscheidung kann mit dem Zeitpunkt der Etablierung einer KMU-Abteilung oder –agentur gefällt werden. Während in Estland, Lettland, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn zu Beginn der Transformation (1990-1993) eine

entsprechende Einrichtung für KMU geschaffen wurde, erfolgte dies in Bulgarien, Litauen und Rumänien erst nach 1996 / 1997. In Rußland war bereits 1990 das Staatskomitee für Antimonopolpolitik zuständig für KMU. Aber erst 1995 wurde mit der Verabschiedung eines Gesetzes für KMU-Förderung ein Staatskomitee zur Unterstützung kleiner Unternehmen eingerichtet.

Abbildung 7: Zusammenfassende Übersicht der verantwortlichen Ministerien und wichtigsten nationalen Einrichtungen für kleine und mittlere Unternehmen

Land	Ministerium (Mitarbeiter)	Aufgaben und weitere verantwortliche Einrichtungen für KMU
Bulgarien	Industrie- ministerium (3-4)	1997 Nationale Agentur für KMU-Entwicklung als Department im Industriemin. einger.. Wirtschaftsdepartments lokaler Regierungen.
Estland	Wirtschafts- ministerium (2)	1993: KMU-Büro des Wirtschaftsmin.; landesweit 17 Unternehmensberatungs- und Service Zentren; Unternehmenszentren des Innenmin.; Departments lokaler Regierungen und regionaler Entw. des Außenmin.; Nationale Stiftung für Regionale Entw.: Koordination der Unternehmenszentren für KMU-Beratung; Export Agentur: Unterstützung bei Exporten.
Lettland	Wirtschafts- ministerium	1993: Lettische Entw.agentur einger., um FDI anzuziehen und Export zu fördern; 1996 errichtete das Wirtschaftsmin. mit Hilfe des Phare-Programms Beratungszentren für KMU; 1998 Nationaler Koordinationsrat einger., der ein Nationales Progr. für KMU-Entw. vorbereitet.
Litauen	Wirtschafts- ministerium	1996 KMU-Entw. Agentur einger., die KMU-Progr. und Forschung koordiniert; mit Hilfe des Phare-Progr. etabl. Unternehmensberatungs- und Service Zentren.
Polen	Wirtschafts- ministerium (27)	1991: Department b. Industriemin., 1993 Bevollmächtigter für KMU-Entw.: Koordination zw. den Min.; 1997 KMU-Department im Wirtschaftsmin. einger.; 1996: Poln. Stiftung zur Unterstützung u. Entw. KMU (49 Mitarb., Aufg.: Information, Training, Weiterbildungskurse für Unternehmer) gegr.; auf regionaler Ebene: Poln. Regionalentw.agentur; Finanzmin. zuständig für Steuergesetzgebung und Finanzierungsprogr.; Exekutive Agentur zur Implem. v. KMU-Progr.
Rumänien	Rat für Reformen (11)	KMU-Förderung liegt v.a. bei der Nationalen Privatisierungsagentur, seit 1997 KMU-Department beim Industrie- u. Handelsmin.; seit 1999 Nationale KMU-Agentur (40 Mitarb.); 1992 Stiftung Rumän. Zentren für KMU (CRIMM, 25 Mitarb.) und 1996 Stiftung zur Unterstützung der Unternehmer (FAIR, 10 Mitarb., inzwischen 19 Zentren) einger.; lokale u. regionale Agenturen des Industriemin.
Rußland	spezielle Staats- komitees	1990 Staatskomitee für Antimonopolpolitik, 1995 Staatskomitee zur Unterstützung und Entw. kleiner Unternehmen einger., verantwortlich für KMU: Abt. für die Unterstützung von Kleinunternehmen; 1993/94 auf lokaler Ebene: Komitee für Industrie, Interregionale und Internationale Wirtschaftsbeziehungen, für Wirtschaftliche Entw. und KMU etc. (2-4 Mitarb.); 1993: Föderale Stiftung zur Unterstützung von Unternehmen (16 Progr.).
Slowakei	Wirtschafts- ministerium (3)	1993: KMU-Department im Wirts.min. (6 Mitarb.); 1993 Nationale Agentur für KMU-Entw. (NADSME) mit 30 Mitarbeitern einger.. Unterstützung der RDA; 1991 Slowakische Garantiebank gegründet.
Slowenien	Ministerium für Kleinunternehmen	seit 1993 Netzwerk von Entw.zentren für Kleinunternehmen gegr. vom Wirtschafts-, Arbeits- u. Technologiemin. u. der unabh. Handels- u. Handwerkskammer: zur Koordination internationaler Hilfen für KMU; Kontaktpflege zu Vereinigungen in Nachbarländern.
Tschechien	Industrie-/Handels- ministerium (11)	1992 u. 1996: Department für KMU-Unterstützung; Arbeitsmin.: aktive Beschäftigungsmaßnahmen; 1996: Min. für Regionalentwicklung: nicht genau definierte Aufgaben bzgl. KMU; 1992: Tschech.-Moravian. Garantie- u. Entw.bank.
Ukraine	Wirtschafts- ministerium	1995 Lizenzamt des Wirtschaftsmin. (Koordination und methodologische Handhabung des Lizenzsystems). Einführung eines Netzwerk staatlicher Agenturen zur Unterstützung der KMU, legislative und finanzielle Verbesserungen.
Ungarn	Industrie-/Handels- /Touristik- ministerium	1990 Ung. Stiftung für Unternehmensförderung (=Nationale KMU-Agentur): implem. Gesetze der Regierung u. bietet Beratung für polit. Entscheider an, handelt als Schnittstelle für internationale KMU-Förder- u. Hilfsprogr.: Regierungsbeteiligung 71%; 1994 Rat für Unternehmensentw. zur Koordination zw. Min. einger.; Nationales Institut für KMU: von Regierung finanziert; Netzwerk Lokaler Unternehmensagenturen (LEA); 1993 Ung. Investitions- u. Handelsagentur vom Min. für Internationale Ökonomische Beziehungen einger..

Quellen: Die Übersicht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. KEG (1999d:15; 1999e:13; 1999g:16-18; 1999h:17/18; 1999i:10/11; 1999k:11/12,17; 1999m:7/8; 2000c:29/30); Mildner (1995:1119-1123); OECD (1996b:147; 1998b:282,284).

Für Ukraine liegen keine so detaillierten Informationen über die Einrichtung von KMU-Departments in den Ministerien vor wie für die anderen untersuchten

Transformationsstaaten. Es ist nur bekannt, daß mit Hilfe eines nationalen Programms ein Netzwerk staatlicher Agenturen zur Unterstützung der KMU eingerichtet und legislative und finanzielle Verbesserungen angestrebt werden. Die Organisationsform der KMU-Einrichtungen ist ein dritter Punkt einer Unterscheidungsmöglichkeit. Einige Länder haben eine für kleine und mittlere Unternehmen zuständige Abteilung direkt in einem Ministerium installiert. Dazu gehören Estland, Polen, Rußland, Slowakei, Slowenien, Tschechien und ab 1997 auch Rumänien. Eine andere Möglichkeit ist die Gründung einer zuständigen Agentur, die einem entsprechenden Ministerium untergeordnet wird. Für diese Variante haben sich Bulgarien, Lettland, Litauen, zuerst auch Rumänien und die Ukraine entschieden. In Ungarn nimmt die Stiftung für Unternehmensförderung all die Aufgaben der Gesetzesimplementation, Politikberatung und Koordination sämtlicher KMU-bezogener Programme wahr, die in den anderen Ländern die KMU-Departments oder –agenturen wahrnehmen.

Das Beispiel der Ungarischen Stiftung für Unternehmensförderung zeigt, daß für die Beurteilung der KMU-Einrichtungen die von den Regierungen etablierten Stiftungen hinsichtlich ihrer Aufgaben näher betrachtet werden müssen. Neben Ungarn gibt es in Estland, Polen, Rumänien und Rußland nationale Stiftungen, die die Koordination von Unternehmenszentren für KMU-Beratung übernehmen, Unternehmern Informationen, Training und Weiterbildung anbieten sowie internationale KMU-Förder- und Hilfsprogramme koordinieren.

Die Koordination der KMU-Politiken zwischen den verantwortlichen Ministerien übernimmt in Ungarn seit 1994 ein dafür eingerichteter Rat für Unternehmensentwicklung. In Lettland wurde 1998 mit dem Nationalen Koordinationsrat ein Pendant dazu gegründet. In Litauen übernimmt die Entwicklungsagentur, in Polen seit 1993 ein Bevollmächtigter die Aufgabe, die politischen Maßnahmen zwischen den Ministerien abzustimmen. In Tschechien erfolgt die Koordination der Ministerien sowohl formell als auch informell. Der offizielle Prozeß ist die Zirkulation der KMU-relevanten Dokumente zwischen den Ministerien, bevor sie der Regierung vorgelegt werden (KEG 1999k:12). In der Slowakei existiert keine Einrichtung zur Koordination, und auch informell kommunizieren die Ministerien laut KEG sehr wenig (KEG 1999i:10). Die Abstimmung der KMU-Politiken und Programme zwischen den Ministerien ist in Rumänien auch nur schwach

ausgebildet (KEG 1999h:17/18).

Die Bedeutung und Verknüpfung mit der regionalen oder lokalen Ebene gibt weiterhin Aufschluß über den Grad der Koordination oder Organisiertheit der Regierungseinrichtungen. Für die Länder Bulgarien, Estland, Rußland und Ungarn ist zumindest bekannt, daß lokale Regierungen ein Department für Unternehmensförderung einrichteten. In Rußland und Ungarn kommt den lokalen Regierungen eine sehr große Bedeutung in der Förderung der KMU zu. Die Abstimmung der verschiedenen Regierungsebenen funktioniert in Rußland jedoch nicht (Mildner 1995:1121-1125; KEG 1999m:5). Regionale Einrichtungen der Regierung gibt es in mehreren Ländern. Zumeist handelt es sich dabei um Entwicklungsagenturen oder Stiftungen (Estland, Polen, Rumänien, Rußland, Tschechien und Ungarn, siehe Abbildung 7). Für Estland stellte die KEG (1999d:12/13) beispielsweise fest, daß die Kompetenzen der Ministerien mit der Regionalen Entwicklungsagentur nicht gut genug abgestimmt waren. Bei der Etablierung der Zentren für die Unterstützung von Unternehmen kam es daher zu parallelen, inhaltlich unterschiedlich orientierten Entwicklungen. In Slowenien gründeten 1993 das Wirtschafts-, Arbeits- und Technologieministerium und die unabhängigen Handels- und Handwerkskammern ein Netzwerk von Entwicklungszentren für Kleinunternehmen, die internationale Hilfen koordinieren.

Die Koordination der Programme übernehmen nicht nur KMU-Departments und –agenturen, sondern oft die von den Regierungen ins Leben gerufenen Stiftungen. Die wichtigsten Programme der nationalen Regierungen sind in Abbildung 8 zusammengestellt. Eine Überschneidung in der Analyse gibt es bei der Betrachtung der Kredit- und Kreditgarantieprogramme mit dem Kapitel 3.3 nur insofern, wie sie hier bereits genannt werden. In allen Ländern bis auf Litauen bieten die Regierungen kleinen und mittleren Unternehmen Kreditprogramme an. Kreditgarantieprogramme gibt es mit Ausnahme Bulgariens, Litauens, Rußlands und der Ukraine in allen untersuchten Ländern. Kleine und mittlere Unternehmen mit der Errichtung von Wissenschafts- und Technologieparks oder Geschäftsin kubatoren zu fördern, kommt vorrangig in Estland, Lettland, Rußland, Tschechien und in der Ukraine vor. Beratungs- und Trainingsprogramme für Unternehmer sind hauptsächlich in Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Rußland, der Slowakei, Slowenien und Ungarn ein Instrument zur Förderung der KMU. Eine aktive Arbeitsmarktpolitik in Form von Darlehen an Arbeitslose für die Gründung eines Unternehmens

verfolgen Bulgarien, Polen, Rumänien, die Slowakei und Slowenien. Exporthilfe für KMU leisten die Regierungen von Estland, Litauen, Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn.

Abbildung 8 : Zusammenfassende Übersicht über die wichtigsten Programme zur KMU-Förderung durch die nationalen Regierungen

Land	Nationale Programme zur KMU-Förderung
Bulgarien	Kreditprogr.; Lokale Büros des Nationalen Arbeitsamtes (28 branches at district level) bieten start-up Kapital, Beratung und Training für junge Unternehmer an.
Estland	Mehrere öffentliche Progr. (z.B. Exporthilfe- und Exportkreditprogr.); 1995 KMU-Beratungs- und Kreditprogr. (Verteilung der Mittel aus dem SBLF) von der Regierung; außerdem KMU-Progr. des Arbeits-, Bildungs- und Landwirtschaftsmin.; 1996: 6 neue Regionalprogr.; Errichtung von Wissenschafts- und Technologieparks.
Lettland	1997: Nationales Progr. für KMU-Entwicklung zur legislativen und finanziellen Verbesserung der KMU-Situation; Kredit-, Beratungs- und Trainingsprogr., start-up- und Geschäftsin Kubatoren; Technologieförderung durch marktformige Forschungsbeihilfen (50% durch Staatshaushalt finanziert)
Litauen	03/1995 KMU-Entw.progr. bietet eine breite Spannweite an Dienstleistungen für KMU (Exportförderung, Training, Anreize für ausländische Kapitalgeber); 1998 weitere Progr. zur Unternehmensförderung.
Polen	1995 Nationales Kreditgarantieprogr. (1995-1998 >142 Garantien); 1995 erstes politisches Aktionsprogr. für KMU; Darlehen für Unternehmensgründungen für Arbeitslose von Arbeitsmin.; Struder-Progr. auch für KMU-Unterstützung; KMU Exportförderprogr..
Rumänien	1992 Conditional Grant Investment Assistance Scheme der CRIMM-Stiftung für industrielle KMU; Kleinkreditprogr.: 1,3 Mio.Euro; Progr. zur Unternehmensgründung für Arbeitslose; von der EU unterstütztes Progr. zu aktiven Arbeitsmarktmaßnahmen mit 60 lokalen Partnerschaften.
Rußland	Föderales Innovationsprogr.: kurzfristige und infrastrukturbezogene Kredite für KMU im technischen Sektor; 1993: Föderale Stiftung zur Unterstützung von Unternehmen gegr. (16 Progr.); TACIS-Progr. der EU und bilaterale Progr. (technische Hilfe für Unternehmer); auf lokaler Ebene Technologieparks, Förderzentren oder Geschäftsin Kubatoren; 2000: Progr. zur KMU-Unterstützung: Beratung und Training sowie zinsgünstige Kredite (330 Mio. Rubel).
Slowakei	Unterstützung durch Vermittlung von Krediten, Kreditgarantien, Zurückzahlung von oder Teile von Zinsen und Subventionen; Arbeitsmin. unterstützt mit Beratung und Training Arbeitslose, die ein start-up-Unternehmen gründen wollen; 1998 Exportinformationszentren.
Slowenien	Kredit- und Kreditgarantie-, als auch Beratungsprogr. auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene. Nationales Arbeitsamt vergibt Darlehen für Unternehmensgründungen für Arbeitslose.
Tschechien	1994 Maßnahmen wie preisgestützte Garantien, bessere Zinskonditionen, zinsfreie Darlehen für Technologieinvestitionen; high-tech- und R&D- Progr. ("Techno" und "Park"-Progr.); Exportprogr. für KMU;
Ukraine	1996 National Progr. für Wirtschaftliche u. Gesellschaftliche Entwicklung: Einführung eines Netzwerk staatlicher Agenturen zur Unterstützung der KMU, legislative und finanzielle Verbesserungen; Progr. für Schaffung von Geschäftsin Kubatoren, Unternehmenszentren und Technologieparks.
Ungarn	Progr. bieten eine große Spannweite an Dienstleistungen für KMU (finanzielle Unterstützung über subventionierte Kredite, Kreditgarantien, Exportversicherungen, technische Hilfe); 1991 START-Progr. der deutschen Bundesregierung zur Förderung der ung. Wirtschaft und start-up- Unternehmen.

Quellen: Die Übersicht stellt eine Auswahl der wichtigsten Programme dar. DIW (2000:213); EBRD (1995:147-152); KEG (1999d:12-16; 1999e:13; 1999f:9; 1999g:19/20; 1999h:17/18; 1999j:4/5; 1999k:11/12); OECD 1998a;

Eine Evaluation der Programme nach Kriterien der Transparenz, Effektivität, Effizienz oder Nachhaltigkeit ist in dieser Arbeit nicht möglich. Einige Hinweise ergeben sich jedoch aus den Phare-Evaluationsberichten. In Polen, der Slowakei und Tschechien arbeiteten die Regierungen Strategien und Programme für kleine und mittlere Unternehmen aus, bei denen sie die Erfahrungen früherer Programmimplementationen einbezogen. Da einzelne dieser Programme aufgrund fehlender Finanzierung nicht implementiert wurden, richteten die Regierungen nachfolgende Programme eher nach realistischen und praktikableren Gesichtspunkten aus. So konnte ein wichtiger Teil der finanziellen Verpflichtungen in der KMU-Förderung gesichert werden (KEG 2000c:31).

Insgesamt läßt sich festhalten, daß die Existenz einer Regierungsbehörde allein noch keine kohärente Strategie oder ein wirksames finanzielles Instrumentarium für die Förderung

kleiner und mittlerer Unternehmen garantiert. Für die meisten Regierungen besitzen eine KMU-orientierte Wirtschaftspolitik und Ressourcenausstattung laut den Phare-Evaluationsberichten der KEG keine hohe Priorität. Im Vergleich zur industriellen Restrukturierung, der Privatisierung und zum Problem der Arbeitslosigkeit erhalten kleine und mittlere Unternehmen nur eine untergeordnete politische Aufmerksamkeit. Aus dieser Überlegung heraus fiel die Ausstattung mit Mitarbeitern und Ressourcen im allgemeinen sehr gering aus (KEG 2000c:30/31). In Rußland ist die Etablierung der mit westlicher Hilfe errichteten Einrichtungen zur Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen gescheitert, weil die Spezifika der KMU oder die Einbindung lokaler und regionaler Akteure bei der Planung und Ausführung nicht berücksichtigt wurden (Mildner 1995:1125/1126).

In Abbildung 9 sind die Bewertungskriterien und die Zuordnung der Länder zusammengestellt. Die hohe Anzahl von ministeriellen Mitarbeitern im KMU-Department in Polen deutet zwar darauf hin, daß KMU-bezogene Wirtschaftspolitik wichtiger ist als in anderen Ländern. Sichere Erkenntnisse lassen sich jedoch aus der Mitarbeiteranzahl nicht gewinnen, da es kein vergleichsfähiges Referenzsystem gibt⁷. Eindeutige Aussagen lassen sich dagegen zum Zeitpunkt der Etablierung und zur Organisationsform der KMU-Fördereinrichtungen treffen. Diejenigen Länder, die ein KMU-Department sowohl zu einem frühen Zeitpunkt als auch direkt in einem Ministerium geschaffen haben, weisen im Ländervergleich eine herausragende Performanz ihres KMU-Sektors auf. Dabei handelt es sich um Estland, Polen, die Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn. Eine Ausnahme in der Organisationsform bildet jedoch Ungarn. Die Aufgaben einer KMU-Einrichtung nimmt dort die Stiftung für Unternehmensförderung wahr.

Schwieriger ist es, die Koordination zwischen den verantwortlichen Ministerien bzw. zwischen den verschiedenen politischen Ebenen zu beurteilen. Das Beispiel Tschechiens zeigt, daß für eine Abstimmung der KMU-Politiken zwischen den Ministerien eine besondere Koordinationsstelle nicht unbedingt nötig ist. Allerdings hat sich die Routine

⁷ Der Versuch beispielsweise, mit Hilfe der Bevölkerungszahl eine Basis zu berechnen, ließ Zweifel an der Sinnhaftigkeit der Ergebnisse aufkommen. Geeignet wäre wohl das Verhältnis des gesamten Ministeriums im Vergleich zum KMU-Department gewesen. Diese Daten liegen jedoch nicht vor.

herausgebildet, relevante Dokumente zwischen den Ministerien zirkulieren zu lassen. Eine gut funktionierende Abstimmung zwischen nationalen und regionalen oder lokalen Einrichtungen ist nur für Ungarn und Slowenien bekannt. Die Daten sind zu unvollständig, als daß ein endgültiges Urteil gefällt werden könnte.

Abbildung 9: Zusammenfassende Übersicht für die Auswertung der Einrichtungen und Programme der Regierungen

Kriterium	Ausprägung	Länderzuordnung
Anzahl der Mitarbeiter	gering	Bulgarien, Estland, Slowakei
	hoch	Polen, Rumänien, Tschechien
	keine Angabe möglich	Lettland, Litauen, Rußland, Slowenien, Ungarn
Zeitpunkt der Etablierung einer KMU-Einrichtung	früh (1990-1993)	Estland, Lettland, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn
	spät (nach 1996/97)	Bulgarien, Litauen, Rumänien, Rußland (1995)
	keine Angabe möglich	Ukraine
Organisationsform der KMU-Einrichtung	Abteilung direkt im Ministerium	Estland, Polen, Rußland, Slowakei, Slowenien, Tschechien, ab 1997 auch Rumänien
	untergeordnete Agentur	Bulgarien, Lettland, Litauen, Ukraine, zuerst auch Rumänien
	weitere Formen	Ungarn
Koordination zwischen den Ministerien	spezielle Einrichtung vorhanden	Lettland, Litauen, Polen, Ungarn
	keine Einrichtung vorhanden	Bulgarien, Rumänien, Slowakei, Tschechien
	Koordination funktioniert gut	Tschechien, Ungarn
	keine Angaben möglich	Estland, Rußland, Slowenien, Ukraine
Koordination zwischen nationaler, regionaler und lokaler Ebene	lokale Einrichtungen vorhanden	Bulgarien, Estland, Rußland, Ungarn
	regionale Einrichtungen vorhanden	Estland, Polen, Rumänien, Rußland, Slowenien, Tschechien, Ungarn
	Koordination funktioniert gut	Ungarn, Slowenien
	keine Angaben möglich	Lettland, Litauen, Slowakei, Ukraine
Programme	Kredite	alle Länder bis auf Litauen (und Ukraine?)
	Kreditgarantien	Estland, Lettland, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn
	Beratung- und Training	Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Rußland, Slowakei, Slowenien, Ungarn
	Geschäftsinkubatoren/ Technologieparks	Estland, Lettland, Rußland, Tschechien, Ukraine
	Aktive Arbeitsmarktpolitik	Bulgarien, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien
	Exporthilfen	Estland, Litauen, Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn

Quelle: Eigene Zusammenstellung.

In der Wahl der Förderart der Programme ließ sich kein Muster finden, das die eindeutige Zuordnung eines Landes in eine Gruppe zulassen würde. Die Auswertung der Programme ist jedoch nach der Programmvielfalt möglich. So zeichnen sich Estland, Lettland, Polen, die Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn durch einen umfassenden Katalog an Förderinstrumenten aus, die sowohl die direkt Finanzierung als auch indirekte Maßnahmen wie Beratung, Training und die Entwicklung der Unternehmensinfrastruktur durch die Einrichtung von Geschäftsinkubatoren und Technologieparks berücksichtigen.

Die Länder Bulgarien, Litauen, Rumänien, Rußland und Ukraine sind dagegen in der Auswahl ihrer Förderinstrumente relativ beschränkt. Während die erstgenannten Länder vier bis fünf verschiedene Förderarten anwenden, sind es bei den letztgenannten nur zwei bis drei. Aus diesen Feststellungen läßt sich schliessen, daß diejenigen Länder, die sich einer großen Spannweite in den Förderprogrammen kleiner und mittlerer Unternehmen bedienen, mit Ausnahme Lettlands, mit der Gruppe der besten KMU-Sektor-Performanz deckungsgleich ist.

Die Frage nach der Meßbarkeit der Implementation verabschiedeter Gesetze, die noch aus der Zusammenfassung des Kapitel 3.1.2 offen ist, läßt sich durch letzte Betrachtung durchaus beantworten. Es kann angenommen werden, daß in einem Land, das eine Vielfalt an Förderarten in seinen Programmen zur Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen anwendet, entsprechende Gesetze auch vollzieht. Für Estland, Polen, die Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn kann die tatsächliche Durchsetzung verabschiedeter Fördergesetze für KMU bestätigt werden.

3.2.2 Parastaatliche Institutionen und Organisationen der Interessenvertretung

In allen mittel- und osteuropäischen Ländern haben sich Organisationen für die Vertretung bzw. Koordination der spezifischen Interessen des KMU-Sektors gegründet. Die Mitgliederzahlen sind in der Regel sehr niedrig und die finanzielle Ausstattung ist folglich eher knapp. Auch die professionellen Kapazitäten und Erfahrungen dieser Zusammenschlüsse sind nach wie vor gering. Anstatt eine weitergefaßte Rolle als Interessen-Lobby der KMU aufzubauen, konzentrieren sich die meisten Vereinigungen auf die Entwicklung des Mitgliederservices, um sich eine finanzielle Basis zu schaffen. Einige Verbände haben in den Hauptstädten ihren einzigen Sitz, während andere über ein regionales oder lokales Netzwerk verfügen. Neben originären Interessenverbänden gibt es in jedem Land parastaatliche Einrichtungen zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen. Dazu gehören insbesondere die Nationalen Agenturen (NA), die Zentren zur Unternehmensförderung (BSC), Geschäftsinkubatoren und Innovationszentren (KEG 2000c:32).

Laut den Evaluationsberichten der Phare-Programme sind die Nationalen Agenturen jedoch nur in vier Ländern (Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn) tatsächlich funktionstüchtig. Ihre Personalstärke beträgt hier zwischen 25 und 50 Mitarbeitern.

Sie arbeiten in der politikfeldorientierten Forschung und übernehmen Koordination und Management der nationalen Hilfen und Stiftungen für die KMU-Entwicklung. Das schließt das Management der Subventionen und Darlehensfonds als auch der Förderung durch bilaterale und EU-Programme zur Unterstützung von Joint Ventures und Handelsbeziehungen in bestimmten Sektoren mit ein. In Bulgarien, Estland, Litauen und Slowenien sind die Nationalen Agenturen in ihren Funktionen beschränkter. Bis auf Estland, dessen Nationale Agentur der Regionalen Entwicklungsagentur zugeordnet sind, handelt es sich in den anderen drei Ländern noch nicht einmal um eigenständige Körperschaften (KEG 2000c: 32/33).

In jedem Land gibt es ein Netzwerk von Zentren zur Unternehmensförderung (BSC), das teilweise mit Hilfe des Phare-Programms der Europäischen Union aufgebaut wurde. Die Aufgaben eines BSC liegen in der Beschaffung von Informationen, in Beratungs- und Trainingsangeboten für start-up- und bestehende Unternehmen. In einigen Ländern haben diese Zentren auch Funktionen für das Management von Kreditprogrammen übernommen, in der Slowakei und Ungarn sogar im Management von Mikrokreditprogrammen, indem sie business plans und performance monitorings erstellen. In Polen haben sich beispielsweise bis 1997 etwa 33 Zentren zur Unternehmensförderung und in Rumänien 30 Geschäftsberatungszentren etabliert (Abbildung 10). Gegründet wurden die Zentren als Stiftungen oder Non-Profit-Companies, deren Vorstand sich aus Repräsentanten lokaler und nationaler Körperschaften wie den Handelskammern, Unternehmensvereinigungen, lokaler Behörden, Universitäten, Banken und bekannten Geschäftsleuten zusammensetzt. Das Stiftungskapital kam zumeist von ausländischen Kapitalgebern. In einigen Fällen beteiligten sich lokale Behörden mit einem kleinen Beitrag, der hauptsächlich aus mietfrei überlassenen Gebäuden bestand. Die anschließende Entwicklung der Einrichtungen hing von ihrer Fähigkeit ab, eine Klientelbasis aus grösseren Unternehmen zu bilden, da diese potentiell besser in der Lage sind, für die erhaltenen Dienstleistungen zu bezahlen und lukrative Projekte von anderen Körperschaften anzuziehen. In keinem Land erhielten die BSC finanzielle Unterstützungen von der Regierung. Es wurden zwar einige Anstrengungen unternommen, die jedoch an der beschränkten Haushaltslage der Regierungen scheiterten (KEG 2000c:33).

In einer Reihe von Ländern wurden ungenutzte Grundstücke und leerstehende Gebäude für start-up- und kleine Unternehmen als Geschäftsinkubatoren erschlossen, teilweise mit Zugang zu Behördendienstleistungen. Innovationszentren wurden von Universitäten und

Forschungsinstituten gegründet, um neue Technologien und die Kommerzialisierung von Forschungsprojekten zu fördern (KEG 2000c:33). Neben den vorrangig vom Phare-Programm begleiteten Nationalen Agenturen, den Zentren zur Unternehmensförderung und Geschäftsinkubatoren haben sich weitere, z.T. von internationalen Organisationen unterstützte Einrichtungen zur Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen gegründet (Abbildung 10).

Abbildung 10 : Zusammenfassende Übersicht über die wichtigsten Organisationen der Interessenvertretung für kleine und mittlere Unternehmen

Land	Kammern, Verbände und Vereinigungen
Bulgarien	Mitte 1998 BARDA: übernimmt Koordination internationaler Progr., Beratung und Unterstützung der Unternehmensberatungszentren (BSC); Private Beratungseinrichtungen und Institutionen z.B. Associations of Consultants; Industrie- und Handelskammern.
Estland	1988 Estnische Vereinigung der Kleinunternehmen ist die Dachorganisation weitere KMU-Organisationen und Koordinationsstelle für internationale Kontakte; Handels- und Industriekammer mit landesweit 6 Büros; 1997 Konföderation der Estnischen Angestellten und der Industrie gegründet, die mit Gewerkschaften zusammenarbeitet.
Lettland	Handels- und Industriekammer, landesweit 4 regionale Büros; Handwerkskammer und Handelsvereinigungen; Lett. Vereinigung kleiner und mittlerer Unternehmer Organisationen arbeitet eng mit der ehem. Lett. Vereinigung der Kleinunternehmen (1991-1994), heute: Riga BASC zusammen und vertritt die Interessen der Mitglieder gegenüber der regionalen und lokalen Regierungen.
Litauen	1992: Vereinigung der Lit. Industrie-, Handels- und Handwerkskammern, 1993: Lit. Konföderation der Industrie, 1996: Nationale Konföderation der Geschäftsleute und Lit. Konföderation der Unternehmer und Angestellten, 1997 Regionale Vereinigung von KMU in Kaunas (vertritt Interessen und Rechte der KMU) einger..
Polen	Stand 1997: 264 Handelskammern, 842 Handwerksorganisationen, 70 Unternehmerorganisationen, 107 Angestelltenorganisationen u. 72 Geschäftsvereinigungen, 33 Zentren zur Unterstützung von Kleinunternehmen; Nationales KMU-Service-Netzwerk; Regionale Entw.agenturen.
Rumänien	Rumän. Entw.agentur unterstützt Stiftungen, Kammern, Vereinigungen, koord. internationale Hilfen; 30 Geschäftsberatungszentren; mit Hilfe von Phare-Progr. gegr. Aktive Beschäftigungsmaßnahmen und Geschäfts- u. Innovationszentren; weitere private Vereinigungen.
Rußland	ab 1993: Industrie- und Handelskammer; Verbände der Klein- und Mittelunternehmer.
Slowakei	1990 gegr. Unternehmervereinigung: Gesetzesformulierung für KMU u. Repräsentant in Verhandlungen; seit 1992: 12 Regionale Beratungs- u. Informationszentren und 5 Geschäftsinnovationszentren; 1993: Nationale Agentur für KMU-Entw. (NADSME, 30 Mitarb.); Regionale Entw.agentur; 3800 Industrie- und Handelskammern.
Slowenien	1991 Industrie- und Handelskammer und Handwerkskammern, die Unterstützungsprogr. und Beratung für ihre Mitglieder anbieten.
Tschechien	1991: Regionale Beratungs- u. Informationszentren (bis 1999:21 Zentren); 1992: unabh. Handelskammern; seit 1989: Unternehmervereinigung; 1990: Konföderation der Industrie; Vereinigung Innovativer Unternehmen; Vereinigung Kleiner Unternehmer; 1995: Geschäftsentw.agenturen; Geschäftsinnovationszentren (5 mit Hilfe des Phare-Programm einger.); 1996: Institutionelles Netzwerk zw. versch. Zentren errichtet.
Ukraine	- keine Angaben -
Ungarn	Ungarische IHK: übernimmt Aufgaben der Unternehmensregistrierung, Training und Unternehmensentwicklung sowie Finanzierungsangebote aus eigenen Fonds; Ungarische Handwerkskammer unterstützt Mitgliedsunternehmen und formuliert Interessen gegenüber der Regierung.

Quellen: Die Übersicht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. KEG (1999c:10/11; 1999d:13/14; 1999e:14; 1999f:10; 1999g:20-24; 1999h:18-21; 1999i:12-14; 1999j:6; 1999k:13-16; 1999m:6); Peterhoff (1999:363/364); OECD (1996b:138,142);

In allen Ländern wurden Industrie-, Handels- und Handwerkskammern eingerichtet, die Aufgaben der Unternehmensregistrierung, Beratung und Training ihrer Mitglieder wahrnehmen. Die ungarische IHK verfügt sogar über einen eigenen Fonds, aus dessen Mitteln sie ihren Mitgliedern Finanzierungen anbietet. Die Präsenz der Kammern reicht von 4 regionalen IHK-Büros in Lettland über 264 Handelskammern in Polen bis zu 3800 IHK in der Slowakei. An dieser Stelle sei noch einmal erwähnt, daß es in allen Ländern, mit

Ausnahme Sloweniens, keine Zwangsmitgliedschaft in den Kammern gibt. Die finanzielle Basis dieser Einrichtungen ist folglich sehr schmal. Die Beratungs- und Trainingsangebote an die Mitglieder dürfen nicht überbewertet werden. Inwieweit die Interessenvertretung gegenüber den Regierungen verschiedener politischer Ebenen erfolgreich ist, läßt sich aus dieser Feststellung nicht beantworten.

Mildner (1995:1117-1119) berichtet in der Auswertung seiner Studie über russische KMU von davon, daß es auf lokaler Ebene keine intermediärer Organisationen wie Wirtschaftskammern oder Unternehmensverbände gibt, die eine Mittlerfunktion zwischen Verwaltung und KMU übernehmen könnten. Auf regionaler Ebene wurden 1993 auf der Grundlage eines entsprechenden Gesetzes Industrie- und Handelskammern (IHK) eingerichtet. Da es auch in Rußland keine Zwangsmitgliedschaft gibt, können die Kammern aufgrund der enger Budgetrestriktionen nur sehr begrenzte Leistungen anbieten.

In Estland, Lettland, Litauen, Rußland, der Slowakei und Tschechien haben sich spezielle Vereinigungen bzw. Verbände von Kleinunternehmern oder KMU gegründet. Ihre wichtigsten Aufgaben bestehen darin, die Mitgliedsunternehmen gegenüber lokalen und regionalen Regierungen sowie in rechtlichen Auseinandersetzungen zu vertreten, bei der Formulierung von KMU-relevanten Gesetzen mitzuwirken (Slowakei) und internationale Kontakte zu pflegen. In Bulgarien hat sich 1998 die Dachorganisation BARDA gegründet, die die Zentren zur Unternehmensförderung unterstützt und ähnliche Aufgaben wie diese wahrnimmt. In Polen, Rumänien, der Slowakei und Tschechien gibt es darüberhinaus nationale oder regionale Entwicklungsagenturen, die Stiftungen, Kammern und Vereinigungen unterstützen und internationale Hilfen koordinieren. Ein nationales Service-Netzwerk bzw. Netzwerk zwischen verschiedenen Service-Zentren für kleine und mittlere Unternehmen hat sich in Polen und Tschechien institutionalisiert. Ungarn zeichnet sich dadurch aus, daß die Interessen der KMU am wirksamsten durch Einrichtungen vertreten werden, die von der Regierung gegründet wurden, insbesondere die Ungarische Stiftung zur Unterstützung der Unternehmer oder das Netzwerk Lokaler Unternehmensagenturen (LEA, mit Hilfe des Phare-Programms).

Insgesamt kann festgehalten werden, daß in jedem Land Grundlagen für die Interessenvertretung der KMU gelegt wurden. Es existieren Kammern, Verbände und Vereinigungen kleiner und mittlerer Unternehmen. Ihr politisches Gewicht, d.h. die Fähigkeit, die Interessen ihrer Mitglieder durchzusetzen, ist mit analogen Institutionen in Deutschland

aber nicht vergleichbar. Für Polen, die Slowakei, Slowenien und Ungarn scheint die Funktionsfähigkeit der Kammern gewährleistet zu sein. Ihre Aufgabengebiete gehen im Vergleich zu den anderen untersuchten Ländern wesentlich über die Registrierung der Unternehmen hinaus. Eine weitere Form der Interessenwahrnehmung sind die Beratungszentren, wie sie z.T. mit Hilfe der Phare-Programme etabliert wurden. Mit Ausnahme Sloweniens erfahren die Zentren zur Unternehmensförderung keine oder nur eine minimale finanzielle oder anderweitige Unterstützung durch die Regierung. Die Arbeit der Organisationen verläuft zudem unkoordiniert, sie ist daher ineffizient und ineffektiv. Das Überleben der Zentren zur Unternehmensförderung ist in den Ländern Bulgarien, Lettland, Litauen und Rumänien nicht gesichert, in Estland, Slowenien und Ungarn dagegen wahrscheinlich (KEG 2000c:113/114,118). Ähnlich sieht es bei den Nationalen Agenturen aus, die auf der nationalen Regierungsebene angesiedelt sind. Wie bereits weiter oben erwähnt, besitzen diese Einrichtungen nur in Polen, der Slowakei, Tschechien und Ungarn vollständige Funktionsfähigkeit.

Die Auswertung zeigt, daß die Gruppe der Länder mit funktionsfähigen Organisationen der Interessenvertretung partiell mit jener übereinstimmt, die sich durch eine herausragende Entwicklung des KMU-Sektors auszeichnet. Ein Einfluß der parastaatlichen Einrichtungen und der Organisationen der Interessenvertretung auf die Entwicklungsbedingungen kleiner und mittlerer Unternehmen ist nur für Polen, Slowenien und Ungarn wahrscheinlich. Für die übrigen Länder kann kein Zusammenhang attestiert werden.

3.3 Nationale und internationale Finanzierungseinrichtungen

Von Beginn an galt die finanzielle Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen als ein elementares Förderinstrument. Besondere Programme zur finanziellen Förderung der KMU sind deshalb wichtig, weil das Banken- und Finanzsystem nicht hinreichend entwickelt ist und die Unternehmen aufgrund nicht vorhandener Sicherheiten sowie hoher Zinsen und fehlender Liquiditätsspielräume der Banken ihren Eigenkapitalbedarf nicht durch Bankdarlehen decken können. Unter Finanzierungsinstrumenten werden die bereits besprochenen Steuererleichterungen (Kapitel 3.1.2), Präferenzkredite und Kreditgarantien verstanden. Letztere werden in diesem Kapitel besprochen. Die Bedeutung der finanziellen Unterstützung soll in einem Exkurs über die Finanzierungsbedingungen privater sowie

kleiner und mittlerer Unternehmen verdeutlicht werden. Selbst in der Europäischen Union haben KMU Probleme bei der Finanzierung und Kapitalbeschaffung. Kleine Unternehmen haben meist nur Zugang zu kurzfristigen Finanzierungen mit ungünstigeren Zinskonditionen, da ihnen die notwendigen banküblichen Sicherheiten fehlen. Subventionierte Darlehen sind eher selten (Mulhern 1995:83-85). Auf der anderen Seite besteht teilweise ein Mangel an Risikokapitalgebern für kleine und mittlere Unternehmen. Die Kapitalbeschaffung an der Börse durch kleine und mittlere Unternehmen bereits in einem frühen Stadium ihrer Entwicklung ist erst mit der Einführung von sog. Wachstumssegmenten (Neue Märkte) erweitert worden.

Exkurs: Die Finanzierungsbedingungen privater und kleiner und mittlerer Unternehmen

Die Kreditvergabepraxis der Banken gegenüber dem Privatsektor allgemein gibt bereits erste Anhaltspunkte über die Finanzierungsbedingungen für die KMU. In Tschechien, Slowenien und den Ländern des Baltikums ist der Anteil des privaten Sektors an der inländischen Kreditvergabe seit Anfang an überdurchschnittlich hoch (Tabelle 11). Mit über 60% haben die Privatsektorkredite in Tschechien jedoch den höchsten Anteil am BIP. Über den Monetarisierungsgrad der Wirtschaft kann indes keine eindeutige Aussage getroffen werden, da hier eine genaue Aufschlüsselung über die Verteilung der Unternehmenskredite nicht vorliegt. Im Durchschnitt liegen Polen, die Slowakei und Ungarn. In Rußland und der Ukraine ist der Anteil des privaten Sektors an der inländischen Kreditvergabe mit ca. 30% am geringsten. Auch in Bulgarien, Lettland, Litauen und Rumänien ist der Anteil der Privatsektorkredite am BIP mit ca. 7,6-15,15% sehr gering und weist auf Defizite in der Restrukturierung des Unternehmenssektors hin.

In Bulgarien beispielsweise haben seit 1995 private Unternehmen im Vergleich zum gesamten Unternehmensbereich einen Anteil von über 50% an der Kreditgewährung. Das ist erstaunlich hoch. Eine Aufschlüsselung der an den privaten Sektor vergebenen Kredite zeigt jedoch, daß die Kredite auf wenige, große Schuldner konzentriert sind. Die Großkredite repräsentieren zwar nur ein Prozent der Gesamtzahl, aber 50% der Gesamtsumme aller Kredite (Clement et al. 1997:199-200). Für die Mehrzahl der KMU ist tatsächlich keine Fremdfinanzierung über Kredite möglich. Das zeigt der geringe Anteil der Privatsektorkredite am BIP (Tabelle 11). Das Ergebnis muß also relativiert werden.

Tabelle 11 : Anteil des Privatsektors an der inländischen Kreditvergabe und an Krediten am BIP, in [%]

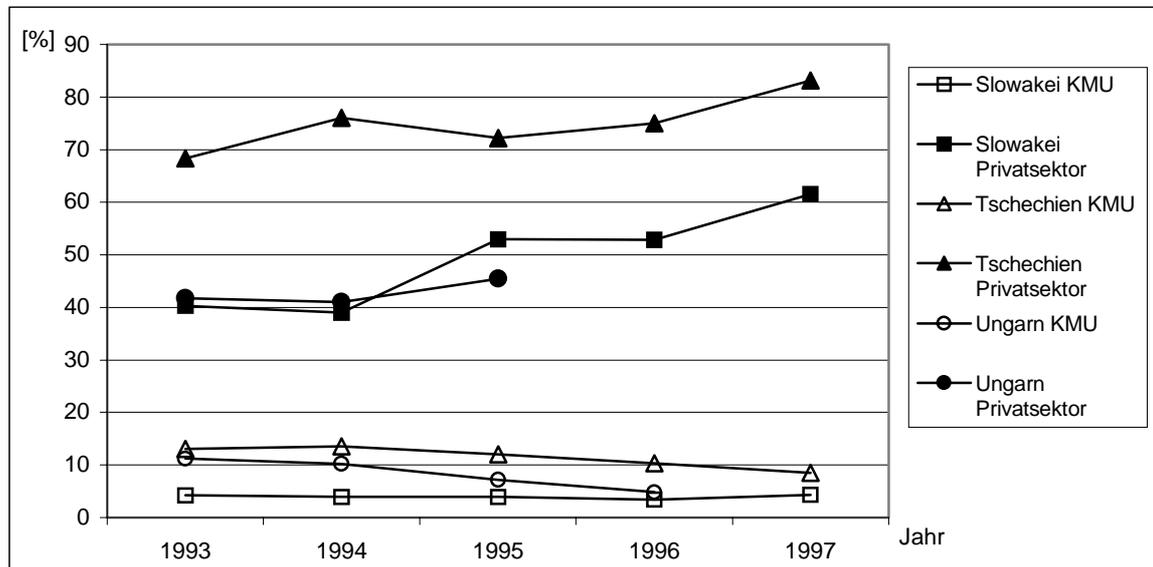
Land		1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgarien	inländische Kreditvergabe	2,79	3,63	29,21	30,94	41,89	64,67
	Kredite am BIP	3,71	3,76	21,06	35,57	12,58	12,15
Estland	inländische Kreditvergabe	104,02	128,70	114,23	90,27	86,46	78,49
	Kredite am BIP	10,95	13,82	14,88	18,08	25,58	24,27
Lettland	inländische Kreditvergabe	94,75	72,67	53,86	57,40	70,76	82,17
	Kredite am BIP	17,31	16,43	7,84	7,18	10,72	15,15
Litauen	inländische Kreditvergabe	89,23	92,66	100,95	94,96	82,33	85,85
	Kredite am BIP	13,85	17,63	15,20	10,76	9,62	9,50
Polen	inländische Kreditvergabe	30,07	30,56	37,11	44,31	48,90	53,87
	Kredite am BIP	12,22	11,97	12,72	15,88	18,08	20,82
Rumänien	inländische Kreditvergabe	(·)	(·)	(·)	39,80	44,63	53,21
	Kredite am BIP	(·)	(·)	(·)	11,55	8,47	11,26
Rußland	inländische Kreditvergabe	45,51	38,26	36,85	29,33	35,91	30,60
	Kredite am BIP	11,79	12,13	8,46	7,19	9,24	12,66
Slowakei	inländische Kreditvergabe	40,33	38,95	52,96	52,81	61,59	(·)
	Kredite am BIP	32,12	24,34	27,76	32,03	44,21	(·)
Slowenien	inländische Kreditvergabe	65,74	72,21	75,15	80,22	79,85	81,82
	Kredite am BIP	22,06	23,05	27,45	28,84	28,56	32,35
Tschechien	inländische Kreditvergabe	68,34	76,02	72,21	75,06	83,15	(·)
	Kredite am BIP	50,77	59,77	59,88	57,36	66,35	(·)
Ukraine	inländische Kreditvergabe	4,65	19,14	9,51	9,38	14,38	31,40
	Kredite am BIP	1,42	4,62	1,48	1,39	2,48	7,66
Ungarn	inländische Kreditvergabe	41,72	40,97	45,47	(·)	(·)	(·)
	Kredite am BIP	28,23	26,21	22,53	(·)	(·)	(·)

Quelle: Santarossa-Dulgheru (2001). Originalquellen: EBRD Transition Report 1997, 1998, IMF Financial Statistics, World Bank 1996, United Nations 1997.

Valide Zahlen über den Anteil des KMU-Sektors an der Kreditvergabe liegen nur für die Slowakei, Tschechien und Ungarn vor. In Graphik 9 ist die inländische Kreditvergabe vergleichend für den Privat- und KMU-Sektor dargestellt. Der Kurvenverlauf des Privatsektors zeigt eine steigende Tendenz in allen drei Ländern. In Tschechien hat der Privatsektor 1997 die 80%-Marke, in der Slowakei die 60%-Marke überschritten.

Der Abstand zwischen der Kurve des Privat- und KMU-Sektors eines Landes drückt die Kreditvergabe an private Großunternehmen aus. Der Kurvenverlauf der KMU-Sektoren demonstriert im Gegensatz zum Privatsektor eine abnehmende (Tschechien, Ungarn) bzw. eine stagnierende Tendenz (Slowakei). Die gegenläufigen Entwicklungen verdeutlichen einen beständigen realen Rückgang der KMU an der inländischen Kreditvergabe.

Graphik 9: Entwicklung der inländischen Kreditvergabe für den Privatsektor und den KMU-Sektor der Länder Slowakei, Tschechien und Ungarn, Anteile an der gesamten Kreditvergabe in [%]



Quelle: Santarossa-Dulgheru 2001; KEG (1999i:5; 1999k:6; 1999m:5).

Im Zuge der Evaluierung der Phare-Programme für Mittel- und Osteuropa hat die Europäische Kommission die Kreditvergabepraxis der Banken erhoben und ausgewertet. Für die Länder Estland, Polen, Rumänien, Slowakei und Tschechien ist in Abbildung 11 die Verfügbarkeit von Krediten für KMU dargestellt. Die Vergabe eines Darlehens an kleine und mittlere Unternehmen ist offensichtlich vom Alter und der Größe des Unternehmens abhängig. Das Ergebnis einer Studie über die Refinanzierungsmöglichkeiten kleiner privater Unternehmen von Hersch et al. (1997:89) bestätigt diese Erkenntnis. Allerdings scheinen informelle Beziehungen nach wie vor eine wichtige Rolle zu spielen. Mitglieder der ehemaligen Nomenklatura haben, so Hersch et al., die wenigsten Schwierigkeiten, einen Kredit zu erhalten.

Erstaunlich ist, daß gerade rumänische Banken im Vergleich zu den Banken in Estland, Slowakei und Tschechien – den Ländern, denen eine herausragende Performanz ihres KMU-Sektors bestätigt wurde – in der Kreditvergabe den kleinen und mittleren Unternehmen gegenüber offener und weniger risikoaversiv sind.

Abbildung 11 : Verfügbarkeit von Krediten für KMU in Abhängigkeit von der Art der Kredite, der Größe und dem Alter der Unternehmen

	Kurzfristige Kredite			Langfristige Kredite		
	Start-ups und Mikrounternehmen	Kleine Unternehmen jünger als 3 Jahre	Kleine Unternehmen älter als 3 Jahre	Start-ups und Mikrounternehmen	Kleine Unternehmen jünger als 3 Jahre	Kleine Unternehmen älter als 3 Jahre
Estland	Nie	Nie	Möglich	Nie	Nie	Gelegentlich
Polen	Selten	Möglich	Möglich	Selten	Möglich	Möglich
Rumänien	Gelegentlich	Möglich	Möglich	Nie	Selten	Möglich
Slowakei	Nie	Gelegentlich	Möglich	Nie	Nie	Gelegentlich
Tschechien	Nie	Gelegentlich	Möglich	Nie	Nie	Möglich

Quelle: KEG (2000c:29).

Dieser Vergleich und die Daten der Abbildung 11 erwecken zunächst den Eindruck, als würden die Kapitalmarktbedingungen die Entwicklung des KMU-Sektors kaum beeinflussen. Eine Studie von Bratkowski et al. (2000:112) über Investition und Finanzierung neugegründeter privater Unternehmen in Polen, Tschechien und Ungarn scheint diesen Eindruck auch zu bestätigen. Sie kommt zu dem Schluß, daß unterentwickelte Kapitalmärkte das Wachstum neuer privater Unternehmen nicht beeinträchtigen und zeigt zudem, daß gerade sehr junge, kleine Unternehmen beachtliche Finanzierungen vom Bankensektor erhalten haben. Kleine, aufstrebende Unternehmen sind demnach sogar in der Lage, von einem frühen Zeitpunkt ihrer Existenz an Kredite zu erhalten.

Dieser Schluß stünde im Gegensatz zu den bisher dargestellten Finanzierungsbedingungen der KMU in Mittel- und Osteuropa und er ist so auch nicht aufrechtzuerhalten. Denn das Wachstum privater sowie kleiner und mittlerer Unternehmen ist nur insofern unabhängig von den Kapitalmärkten, wie diese Unternehmen ihren Kapitalbedarf aus alternativen Quellen zu decken vermögen. Der Spielraum hierfür dürfte allerdings eng begrenzt sein. Aufgrund der Hürden für ein Bankdarlehen greifen viele Unternehmer auf persönliche Ersparnisse und auf die finanzielle Hilfe von Verwandten, Freunden und privaten Investoren zurück. In einer von Bohata/Mladek 1997 durchgeführten Studie über die Rahmenbedingungen von 100 KMU in Tschechien wird dies bestätigt: das Startkapital bestand durchschnittlich zu 64,5% aus persönlichen Ersparnissen, Darlehen von der Familie und Freundschaften. Bankkredite stellen beim Startkapital nur einen

Anteil von 10% dar (Bohata/ Mladek 1999:468; siehe auch Johnson et al. 2000:18/19 und Lagemann et al. 1994:149ff). Die informelle Kreditbeschaffung wird in der betrachteten Kreditvergabepraxis der Banken gar nicht berücksichtigt. So können sich KMU zwar in bestimmten Grenzen unabhängig von den Kapitalmärkten, nicht jedoch unabhängig von Finanzierungen entwickeln. In ihrer Studie unterscheiden Bratkowski et al. allerdings nicht zwischen kurz- und langfristigen Darlehen. So mag ihre Aussage über die Verfügbarkeit von Finanzierungen für junge, kleine Unternehmen in Polen, wie Abbildung 11 zeigt, durchaus stimmen. Für die Slowakei und Tschechien trifft das jedoch nicht zu.

Ein wesentlicher Grund für die ungünstigen Finanzierungsbedingungen kleiner und mittlerer Unternehmen ist das unterentwickelte Selbstverständnis der Banken als Funktionsvoraussetzung der Wirtschaft einerseits, als Intermediär zwischen Debitoren und Kreditoren andererseits. Das Geschäft mit Kleinkrediten ist für die meisten Banken nicht lukrativ genug. Zudem bergen KMU in der Regel ein hohes Risiko, da sie über wenig Sicherheiten verfügen. Kurzfristig läßt sich der Zugang für KMU nur durch externe Fonds verbessern. In diesem Punkt können beispielsweise öffentliche Kreditgarantiesysteme Abhilfe schaffen, die das Risiko der Kreditinstitute verringern und somit das Volumen der Finanzierungen von kleinen und mittleren Unternehmen erhöhen.

Grundsätzlich gibt es zwei, sich komplementär ergänzende Ansätze zur Lösung des Finanzierungsproblems: auf der einen Seite die direkte, auf KMU ausgerichtete Finanzierung über Kredite, Beteiligungen und Subventionen, um die Kosten und Risiken zu umgehen; andererseits die Korrektur der bestehenden Regelungen mit dem Ziel, die von den KMU ausgehenden Risiken zu vermindern, um auf diese Weise die Finanzierung durch bestehende Finanzinstitutionen attraktiver zu gestalten. In Antwort auf die unzureichende Kreditversorgung haben die Regierungen der Länder Estland, Lettland, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn Kreditgarantiefonds z.T. mit technischer und finanzieller Hilfe des Phare-Programms eingerichtet. Die Studie von Bohata/ Mladek (1999:468) zeigt für Tschechien beispielsweise, daß von den 100 untersuchten KMU etwa 16 in ihrer Entwicklung unterstützt wurden. In zwei Fällen handelte es sich um Kreditgarantien, in drei Fällen wurden die Zinsraten subventioniert. Das entspricht einer Förderquote von 15 / 16% in Tschechien. Einer Einschätzung der Phare-Evaluationsberichte zufolge entspricht in Estland die staatliche KMU-Förderung 32% im Vergleich zu 59% an ausländischen Beihilfen. Der Umfang an Unterstützung

durch die estnische Regierung ist wesentlich größer als in anderen mittel- und osteuropäischen Ländern (KEG 1999d:14).

Bulgarien, Estland, Polen, Rumänien, Rußland und die Slowakei haben Fonds aufgelegt, um KMU mit subventionierten oder zinsgünstigen Krediten zu versorgen. Einzig in Litauen wurden bis 1998 keine solchen Fonds eingerichtet. Spezielle Kleinkreditprogramme oder die Vergabe von Darlehen an Kleinunternehmen finden sich explizit in Bulgarien, Estland, Rumänien, Rußland und Slowakei. Indirekte Hilfe durch die Regierungen erfahren kleine und mittlere Unternehmen nur in Polen, der Slowakei, Slowenien und Ungarn über die finanzielle Förderung ihrer Interessenvertretungen und Beratungseinrichtungen. In der folgenden Abbildung 12 sind die finanziellen Hilfen der nationalen Regierungen aufgeführt.

Abbildung 12 : Zusammenfassende Übersicht über die wichtigsten Finanzierungsinstrumente der nationalen Regierungen für kleine und mittlere Unternehmen

Land	Finanzielle Unterstützung der nationalen Regierungen
Bulgarien	1991: Fonds für KMU mit urspr.17, 1996 nur noch 4 Mitarbeitern, verteilt Darlehen an Kleinunternehmen, subv. 50% der Zinsen von Investitionskrediten und leistet einfache finanzielle Hilfe; Lokale Investitionsfonds.
Estland	1993: Fonds für Kredite und Garantien an Kleinunternehmen (SBLF); 1995: Fonds für KMU-Kredite neu aufgelegt bzw. implementiert; Fonds auch für Exportentwicklung und Geschäftsberatung, Budget 1997: EEK 178.000; 1997 Nationale Stiftung für Regionale Entwicklung einger. für KMU-Entwicklung auf lokaler Ebene.
Lettland	1998 Lettische Garantie Agentur und Innovationsfonds errichtet: 200Tsd. LVL (nur max.10 Kreditgarantien jährlich), neue Fonds und Progr. für KMU sind geplant.
Litauen	bis 1998 keine Finanzierungsfonds für KMU-Entwicklung.
Polen	1995 Nationaler Kreditgarantiefonds (1995-1998 >142 Garantien); 1995 lokales Netzwerksystem von Kreditgarantiefonds; 1997: insg. 16 lokale, regionale u. nationale Kreditgarantiefonds: 37 Mio.Euro, Darlehen für Unternehmensgründungen für Arbeitslose von Arbeitsmin.; Limit. Finanz. für Poln. KMU-Stiftung;
Rumänien	1994 Kleinkredit- Progr.: 1,3 Mio.Euro; 1994: Subv. Darlehen für Unternehmensgründungen für Arbeitslose aus dem Arbeitslosigkeitsfonds; 1994: Rumän. Kreditgarantiefonds für private Unternehmer: 1,9 Mio. Euro; keine Hilfe von der Regierung für Geschäftszentren;
Rußland	1994 Fonds zur Unterstützung des Unternehmertums auf regionaler Ebene(7,5 Mrd.Rb); Fonds zur Unterstützung von KMU (1994/95: 78 Mrd. Rubel); 1995: subv. Kredite; 2000: Progr. zur Unterstützung KMU ca.330 Mio. Rubel; seit 1995 existieren 60 Regionale und lokale Fonds für KMU; Russischer Kleinunternehmen Fonds der EBRD (techn. Hilfe für russ. Finanzinstitutionen).
Slowakei	1991 Slowak. Staatl.Garantiefonds: 1993-1996: 99 Mio. Euro (bis 1996: 439 Kreditgarantien vergeben); Slowak. Garantiebank kofinanziert Kleinkreditprogr.(1993-96: 99 Mio. Euro); Darlehen für Unternehmensgründungen für Arbeitslose aus dem Beschäftigungsfonds; Finanzierung der operativen Kosten der NADSME: 1993-1996: 27,8 Mio. Euro.
Slowenien	KMU-Entw.fonds: 20 Mio. Euro; Limit. Finanzierung für SBDC; Hilfe für Technologieorientierte KMU von Wissenschafts- und Technologiemin.; Kreditgarantiefonds und Kreditbürgschaften auch über Lokale und Regionale Fonds. Slovenc Development Capital Fund (SDCF): 20,5 Mio. US-\$ für KMU-Förderung.
Tschechien	1992 Tschech.-Moravian. Garantiefonds: 1992-96 1.680 Garantien, Zinsermäßigungen und Subventionen, Finanzierungsvolumen 1993-1997: 1691 Mio. Euro; Exportfonds.
Ukraine	Ukrainischer Fonds zur Unterstützung der Unternehmer; Staatlicher Innovationsfonds; (beide in Zusammenarbeit mit internationalen Organisationen).
Ungarn	üppige Unterstützung der KMU bereits vor 1989 mit Finanzierungsprogr.; Einrichtung der Rakoczi Regional Development Bank für KMU in unterentw. Regionen; Finanzielle Unterstützung für die HFEP und das Nationale Institut für KMU. Keine finanzielle Hilfe dagegen für LEAs; mehrere spezialisierte staatliche Fonds für Kredite und Kreditgarantien, Beratung und Training; Fonds der IHK für die Gewährung von Darlehen

Quellen: Die Übersicht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Alimova et al. (1995:80); Åslund (1997:201); DIW (2000:213); EBRD (1995:147-152); KEG (1999d:12; 1999e:13; 1999h:12/13; 1999i:8,10/11; 1999j:5; 1999k:11/12; 1999m:4,9; 2000c:25/26,29/30); Mildner (1995:1119-1123); OECD 1998a.

Die Bemühungen nationaler Regierungen werden durch Zuwendungen internationaler Finanzinstitutionen unterstützt. Anfang der 90er Jahre richteten die Regierungen der mittel- und osteuropäischen Länder mit Hilfe der Phare-Programme der Europäischen Union weitere Fonds für die Durchführung von mittel- und langfristigen Darlehensprogrammen für die Investitionen kleiner und mittlerer Unternehmen ein. In beschränkter Form wurden auch Venture-Capital-Fonds gegründet. Nur in Ungarn setzte sich die Einrichtung eines Mikrokreditprogramms für start-up- und junge Unternehmen durch. Die Phare-Programme förderten Investitionen von insgesamt 161 Mio. Euro (Tabelle 12). Die Förderung umfaßte 14 Kreditprogramme für 67 Mio. Euro über einen Zeitraum von 5-6 Jahren für zehn Länder. Rein statistisch ergibt das eine Auszahlungsrate von etwa 1 Mio. Euro pro Land und Jahr. Bei einem rechnerisch durchschnittlichen Kredit von 50-100 Tsd. Euro würden nur 10-20 KMU pro Land von den Kreditprogrammen profitieren. Nur in der Slowakei und Ungarn wurden die aus den Phare-Programmen geförderten Kreditprogramme durch gleichwertige Maßnahmen der Regierungen und Banken ergänzt. Hätten die Phare-Fonds von der EBRD und den Regierungen eine Ergänzung durch weitere Kreditprogramme erfahren, so würden nach Angabe der Kommission der Europäischen Gemeinschaft die Auszahlungsrate etwa 6 Mio. Euro pro Land und Jahr, also dem sechsfachen entsprechen (KEG 2000c:36).

Genauere Daten ausschließlich zur finanziellen Förderung der KMU durch internationale Organisationen können nur für die Phare-Programme der Europäischen Union, wie sie in Tabelle 12 dargestellt sind, angegeben werden. Die höchste Förderung pro-Kopf erhielten demnach die Slowakei (4,48 Euro), Tschechien (2,95 Euro) und Ungarn (3,20 Euro). Eine geringere Unterstützung mit weniger als 0,70 Euro pro-Kopf empfangen dagegen Bulgarien, Lettland, Rumänien und Slowenien. Für Rußland und die Ukraine liegen dazu keine Daten vor, da sie nicht Teil der Phare-Programme sind.

Die bilateralen amerikanischen Unternehmensfonds zur Finanzierung von Kleinkreditprogrammen sind eine weitere, nicht zu vernachlässigende finanzielle Unterstützung von KMU. Während Bulgarien im Zeitraum von 1990-1997 über das Phare-Programm nur 5 Mio. Euro erhielt, betragen die Zuwendungen des Bulgarisch-Amerikanischen Fonds bis 1996 etwa 14 Mio. US-\$. Insgesamt ist der Fonds jedoch mit 55 Mio. US-\$ ausgestattet. Ähnlich sieht es beim 1991 gegründeten Tschechisch-Amerikanischen Unternehmensfonds aus. Der Fonds verfügt über 60 Mio. US-\$ für Kredite und weitere 5 Mio. US-\$ für technische Zusammenarbeit. Das entspricht der doppelten Fördersumme

des Phare-Programms im gleichen Zeitraum (OECD 1996c:80,119). Bilaterale amerikanische Unternehmensfonds existieren auch in anderen Länder wie Polen, das Baltikum, Rumänien und die Slowakei.

Tabelle 12: Die Fonds der Finanzierungsprogramme der Europäischen Union (Phare-Programme) für KMU, nach Ländern im Zeitverlauf von 1990-1997, in Mio. Euro

Land	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Summe	Pro Kopf (in Euro)
Bulgarien			5,00						5,00	0,58
Estland			1,00				0,95		1,95	1,30
Lettland			1,00			0,08		0,70	1,78	0,68
Litauen			3,00		4,00	0,40			7,40	1,99
Polen	2,30		42,50						44,80	1,17
Rumänien			5,10		1,00			6,00	12,10	0,53
Slowakei		4,00		5,25	2,00	5,72		7,00	23,97	4,48
Slowenien								1,00	1,00	0,50
Tschechien		9,14	10,20	6,12			5,00		30,46	2,95
Ungarn	15,00		2,25	12,60			3,11		32,96	3,20
Summe	17,30	13,14	70,05	23,97	7,00	6,20	9,06	14,70	161,42	

Quellen: KEG (2000c:36). Die Pro-Kopf-Angaben beruhen auf eigenen Berechnungen nach den Bevölkerungszahlen des WIIW (1999:48-83).

Es ist hier unmöglich, alle Finanzierungsquellen der mittel- und osteuropäischen Staaten aufzuführen. Eine Übersicht im Endreport der Kommission der Europäischen Gemeinschaft zeigt, daß Polen und die Slowakei im Gegensatz zu Bulgarien und Lettland über die vier- bis sechsfachen Finanzierungsquellen verfügen (KEG 2000c: 27/28).

Weitere internationale Finanzinstitutionen sind die EBRD, die Europäische Investitionsbank, die Vereinten Nationen und die International Finance Corporation der Weltbankgruppe. Die EBRD unterstützt alle Transformationsstaaten beim Übergang zur Marktwirtschaft in der Förderung privaten und unternehmerischen Handelns u.a. durch die Vermittlung von additionalen Finanzierungen für Unternehmen, die sonst keinen Zugang zu anderen Finanzierungsquellen haben. Ihre Finanzierungsinstrumente wie Darlehen, Kapitalbeteiligungen und Bürgschaften zielen auf projektbezogene Direktfinanzierungen im Privatsektor, auf Umstrukturierungen und Privatisierungen als auch auf die Verbesserung der Infrastruktur (Nell/ Sach 2000:138/139). Die Europäische Investitionsbank finanzierte beispielsweise in Bulgarien Projekte von 40 Tsd. bis 25 Mio.Euro

mit Schwerpunkt auf KMU und Joint Ventures mit einem ausländischen Partner bis zu 50% der Kreditsumme. Weitere Förderländer sind Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn (Nell/ Sach 2000:148; OECD 1996c:79).

Das Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen (UNDP) strebt in der Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen die Schaffung von Arbeitsplätzen an. Ziel ist es, Förderzentren einzurichten und die Reform der betreffenden Gesetzgebung und des Steuersystems zu erleichtern sowie die Kreditlinien für KMU in allen Transformationsstaaten zu verbessern (Nell/ Sach 2000:167). Die International Finance Corporation der Weltbankgruppe bietet jedoch auch Leasingkredite an. Damit kann das Problem des Eigenkapitalmangels bei fehlenden Sicherheiten teilweise gelöst werden. Die Leasinggüter dienen selbst als Sicherheit. In Tschechien beispielsweise haben in der Investitionsfinanzierung Bankkredite kombiniert mit Leasing einen Anteil von etwa 38% (von 100 Firmen; Bohata/ Mladek 1999:469). Die Form der Leasingfinanzierung für KMU konnte sich aufgrund bestehender Mängel des Rechtssystems, abweichender Steuergesetzgebung und hohen Zöllen nicht schnell genug entwickeln (Klein 2000:28).

Tabelle 13: Das Engagement internationaler Finanzinstitutionen in den untersuchten Reformstaaten in DM pro Kopf der Bevölkerung, Stand 1995

Land	IBRD	EBRD	EIB	IMF	Summe	Ranking
Bulgarien	82,33	42,46	63,13	122,39	310,31	6
Estland	104,29	160,34	62,01	85,79	412,43	4
Lettland	68,75	78,68	3,51	87,95	238,89	8
Litauen	49,30	70,08	14,70	102,40	236,48	10
Polen	150,48	40,47	49,75	0,00	240,70	7
Rumänien	95,58	47,82	31,34	64,08	238,82	9
Rußland	46,00	21,89	0,00	95,67	163,56	11
Slowakei	88,63	128,37	89,75	115,49	422,24	3
Slowenien	166,13	316,42	114,45	2,99	599,99	2
Tschechien	96,54	128,37	134,24	0,00	359,15	5
Ukraine	19,24	11,04	0,00	43,83	74,11	12
Ungarn	435,48	191,98	131,69	54,21	813,36	1

Quelle: Dröbner 1998:199.

Vollständige Daten der internationalen Finanzinstitutionen für die Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen liegen dieser Analyse zwar nicht vor. Für die Einschätzung der

Bedeutung externer Kapitalgeber soll in Tabelle 13 beispielhaft die Finanzierungsvolumina der gesamten Förderung durch diese Institutionen gezeigt werden. An vorderster Stelle der Rangfolge stehen Ungarn, Slowenien und die Slowakei, danach kommen Estland, Tschechien und Bulgarien. Die Förderhöhe pro Kopf liegt für Polen mit einem siebten Rang vergleichsweise niedrig. Die geringsten Fördersummen erhielten dagegen Litauen, Rußland und die Ukraine.

Internationale Finanzinstitutionen wie die EBRD, EIB und die IFC der Weltbankgruppe als auch die Europäische Kommission mit ihrem Phare-Programm betonen traditionell den Ansatz der Direktfinanzierung. Daraus ergeben sich zwei Probleme, die schon oft kritisiert wurden: einerseits bildet sich ein Subventionierungssystem heraus, das - so die Kritiker - die Entwicklung der Finanzmärkte behindert und zu einer ununterbrochenen Redistribution von Steuergeldern führt. Das zweite Problem ist das der Additionalität. Direktfinanzierungen für KMU sind nur sinnvoll, wenn sie mit bestehenden Kreditfazilitäten abgestimmt werden. Die Form der indirekten Förderung, wie sie von allen Instituten über technische und beratende Hilfe angeboten wurde, wird zunehmend von der ohnedies dominierenden Form der Direktfinanzierung verdrängt. Zukünftige Programme legen weniger Gewicht auf indirekte Fördermaßnahmen (KEG 2000c:35). Zecchini (1995:137) kommt in seiner Studie über die Bedeutung der internationalen Finanzinstitutionen (IFI) zu dem Ergebnis, daß in den ersten Reformjahren der Beitrag dieser Institutionen bei der Implementation von Fonds, der Beratung der Regierung und ihre technische und direkte finanzielle Hilfe sehr wichtig war. In der zweiten Hälfte der 90er Jahre konzentrierten sich die IFI zunehmend auf die finanzielle Unterstützung und kürzten vor allem ihre Trainingsangebote.

Insgesamt läßt sich festhalten, daß die Regierungen in unterschiedlicher Weise auf die Finanzierungsprobleme kleiner und mittlerer Unternehmen reagiert haben. Es wurden verschiedene Finanzierungsprogramme und -fonds eingerichtet. Am häufigsten kamen Kreditgarantiefonds, KMU-Entwicklungsfonds und Kreditprogramme für Kleinunternehmer zum Einsatz. Litauen ist das einzige Land, daß sich in der Förderung der KMU keiner Finanzierungsfonds bediente. Die Höhe der nationalen Förderungen ist in der Abbildung 12 für die größten Fonds der einzelnen Länder ausgewiesen. Eine umfassende systematische Übersicht kann aufgrund der Vielzahl regionaler und lokaler Fonds nicht erstellt werden. Die Festlegung einer Rangfolge, wie sie z.T. für die Fördervolumina einiger internationaler Finanzinstitute vorliegt, ist daher nicht möglich. Die Bedeutung

nationaler Finanzierungsinstrumente bleibt indes unbestritten. Wie wichtig nationale Fonds für die Unternehmen sind, verdeutlicht das Beispiel Rumäniens: für die Finanzierung von Investitionen greifen 93% der KMU auf Faszilitäten nationaler Fonds, 31% auf Darlehen von Banken, 20% auf besondere Kreditprogramme, 16% auf eine Form des Leasings und 18% auf ausländische Finanzierungsquellen zurück (KEG 1999h:11).

Die Rangfolge der Länder nach der Höhe der von internationalen Finanzinstitutionen vergebenen Fördermittel läßt eine weitgehende Übereinstimmung mit der Zuordnung zu den Ländergruppen hinsichtlich der allgemeinen KMU-Entwicklung erkennen. Ungarn und die Slowakei, gefolgt von Tschechien und Estland erhielten die größten Fördersummen. Einzig Polen und Slowenien stehen in der finanziellen Förderung nicht an vorderster Stelle, obwohl sie eine gute Performanz ihres KMU-Sektors aufweisen. Der Fördereffekt von Finanzierungsinstrumenten für die Entwicklung der KMU wurde u.a. dadurch begrenzt, daß - der Feststellung der KEG zufolge - mit den Phare-Programmen effektiv nur 10-20 KMU pro Land und Jahr mit einem rechnerisch durchschnittlichen Kredit von 50-100 Tsd. Euro gefördert wurden. Die Ursachen dafür liegen hauptsächlich darin, daß die von der EU geforderten Prinzipien der Koordination und Additionalität der Fördermaßnahmen von den verantwortlichen Stellen in Mittel- und Osteuropa bislang in geringem Maße angenommen bzw. umgesetzt werden. Es besteht, mit anderen Worten, noch Potential, die Effizienz und Effektivität der Fördermaßnahmen zu erhöhen. Neben dem Phare-Programm existieren in jedem Land weitere nationale und internationale Finanzierungsquellen. Ein markanter Punkt dabei ist, daß jedes Land über eine unterschiedliche Anzahl solcher Möglichkeiten verfügt. Der Vergleich zwischen Polen und der Slowakei einerseits und Bulgarien sowie Lettland andererseits zeigt: Je höher die Anzahl und Auswahl der Finanzierungsfaszilitäten, desto besser die Entwicklungsbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen. Werden die Finanzierungsinstrumente im Zusammenhang mit den in Kapitel 3.2.1 besprochenen Förderprogrammen der nationalen Regierungen gesehen, so wird offensichtlich, welche große Bedeutung sie für die Entwicklung der KMU haben.

3.4 Fazit

Welche Ergebnisse lassen sich aus der Analyse der Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen zusammenfassen? Als Entwicklungsvoraussetzungen für unternehmerische Tätigkeiten wurden die Reformmaßnahmen der Privatisierung, die Grundlagen der neuen Wirtschaftsgesetzgebung und der spezielle Bereich der Steuergesetzgebung in die nähere Untersuchung einbezogen. Im zweiten und dritten Abschnitt wurden die Einrichtungen und Programme der nationalen Regierungen, parastaatliche Institutionen und Organisationen der Interessenvertretung sowie die nationalen und internationalen Finanzierungsinstrumente analysiert. In der Auswertung wurde jeweils geprüft, ob sich Ähnlichkeiten in den Ergebnissen der KMU-Entwicklung innerhalb einer Ländergruppe auf eine gemeinsame Rahmenbedingungen zurückführen lassen. Ergab sich für die Mehrzahl der Gruppenmitglieder eine entsprechende Übereinstimmung, so wurde der Einfluß durch die jeweils erörterten Rahmenbedingungen als relevant erachtet.

Im Hinblick auf die Privatisierung (Kapitel 3.1.1) hat sich herausgestellt, daß weder der Zeitpunkt des Beginns noch die Dauer des Verlaufs der kleinen Privatisierung die Unterschiede in der Performanz des KMU-Sektors der einzelnen Länder erklären. Dagegen ergab die Analyse der Privatisierungsmethoden, daß diejenigen Länder eine herausragende Performanz ihres KMU-Sektors aufweisen, die in der kleinen Privatisierung den Methoden des Direktverkaufs und des Verkaufs über Auktionen den Vorzug gegeben haben. Bei diesen Ländern handelt es sich um Estland, Polen, die Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn. Ausnahmen bilden dabei Bulgarien und Litauen. Zwar wurde hier ein ähnliches Set an Privatisierungsmethoden angewandt, dennoch gehören beide Länder aber eine niederen Leistungsgruppe an. In Kontrast dazu stehen die Staaten Lettland, Rumänien, Rußland und die Ukraine. Sie bestätigen den Zusammenhang zwischen Privatisierungsmethode und Performanzentwicklung des KMU-Sektors insofern, als die sich für andere Privatisierungsverfahren entschieden haben und allesamt nicht zur obersten Leistungsgruppe zählen. D.h., die Unterschiede in der Entwicklung des KMU-Sektors lassen sich partiell durch unterschiedliche Wirkungen der Privatisierungsmethoden erklären.

Die Darstellung der Wirtschaftsverfassungen, der besonderen Gesetze für kleine und mittlere Unternehmen sowie der Steuergesetzgebung (Kapitel 3.1.2) hat gezeigt, daß sich

die Länder in der formal-rechtlichen Entwicklung kaum voneinander unterscheiden. Dem Vollzug KMU-bezogener Gesetze kamen laut Evaluationsberichten der Phare-Programme zufolge jedoch nur die Regierungen der Länder Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn nach. Diese Länder haben im Ländervergleich auch größere Erfolge in der Gesamtentwicklung ihres KMU-Sektors vorzuweisen. Die Auswertung der Förderprogramme der nationalen Regierungen zeigt zudem, daß denjenigen Ländern, deren KMU-Programme eine relativ große Vielfalt an Förderinstrumenten umfassen, die tatsächliche Durchsetzung der verabschiedeten KMU-Fördergesetze bestätigt werden kann. Das gilt für Estland, Polen, die Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn. Anders sieht es mit den steuerrechtlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen aus. Weder in Bezug auf die Höhe der Körperschaftsteuer, noch hinsichtlich der Handhabung von Steuererleichterungen für KMU lassen sich Zusammenhänge zur Zuordnung der Länder in die verschiedenen Leistungsgruppen (Kapitel 2.5) erkennen. Ein signifikanter Einfluß der Steuergesetzgebung auf die Entwicklung des KMU-Sektors ist im Ländervergleich nicht nachweisbar.

Die Auswertung der Einrichtungen und Programme der nationalen Regierungen (Kapitel 3.2.1) hat ergeben, daß aus der Anzahl der Mitarbeiter, die in einem Ministerium oder einer Agentur für kleine und mittlere Unternehmen arbeiten, ohne ein vergleichsfähiges Referenzsystem keine Aussage über einen eventuellen Einfluß auf die KMU-Entwicklung getroffen werden kann. Dagegen lassen der Zeitpunkt der Etablierung und die Organisationsform der KMU-Fördereinrichtungen einen solchen Einfluß vermuten. Diejenigen Länder, die ein KMU-Department zu einem frühen Zeitpunkt gegründet und es direkt in einem Ministerium angesiedelt haben, weisen im Ländervergleich eine herausragende Performanz ihres KMU-Sektors auf. Dabei handelt es sich um Estland, Polen, die Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn. Eine Ausnahme hinsichtlich der Organisationsform bildet Ungarn. Eine Bewertung der Koordination zwischen den verantwortlichen Ministerien bzw. zwischen den verschiedenen politischen Ebenen kann aufgrund der lückenhaften Daten nicht erfolgen. Die Wahl der Förderart der Programme scheint keine Rolle zu spielen. Mit der Auswertung der Programme nach ihrer Vielfalt lassen sich sichere Erkenntnisse formulieren. So zeichnen sich Estland, Lettland, Polen, die Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn durch einen umfassenden Katalog an Förderinstrumenten aus, während die Auswahl in Bulgarien, Litauen, Rumänien, Rußland und Ukraine relativ beschränkt bleibt. Das Ergebnis ist, daß diejenigen Länder, die sich

einer großen Spannweite in den Förderprogrammen kleiner und mittlerer Unternehmen bedienen, mit Ausnahme Lettlands, auch zur Gruppe mit der besten KMU-Sektor-Performanz zählen.

Der Einfluß parastaatlicher Einrichtungen und Organisationen der Interessenvertretung (Kapitel 3.2.2) läßt sich schwer beurteilen. Die Auswertung zeigt, daß die Gruppe der Länder mit vergleichsweise effektiven Interessenorganisationen (Polen, die Slowakei, Slowenien und Ungarn), funktionsfähigen Zentren zur Unternehmensförderung (Estland, Slowenien und Ungarn) und/oder Nationalen Agenturen (Polen, der Slowakei, Tschechien und Ungarn) partiell mit jener übereinstimmt, die sich durch eine herausragende Entwicklung des KMU-Sektors auszeichnet. Insgesamt ist der Einfluß parastaatlicher Einrichtungen und Organisationen der Interessenvertretung auf die Entwicklungsbedingungen kleiner und mittlerer Unternehmen nur für Polen, Slowenien und Ungarn wahrscheinlich. Für Estland, die Slowakei und Tschechien kann abschließend kein sicheres Urteil gefällt werden. Für die übrigen Länder kann kein Zusammenhang festgestellt werden.

Die Auswertung der nationalen und internationalen Finanzierungsinstrumente (Kapitel 3.3) ergibt, daß sie eine wichtige Bedeutung für die Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen besitzen. Die Regierungen setzen am häufigsten Kreditgarantiefonds, KMU-Entwicklungsfonds und Kreditprogramme für Kleinunternehmer ein. In der Rangfolge des Einsatzes internationaler Fördermittel ist eine Übereinstimmung mit der Zuordnung der einzelnen Länder zu den Leistungsgruppen (Kapitel 2.5.) zu erkennen. Die herausragende Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen in Estland, der Slowakei, Tschechien und Ungarn scheint partiell durch die relativ hohe internationale Förderung bedingt. Im Falle Polens und Sloweniens ist dieser Zusammenhang jedoch weniger stark ausgeprägt. Des weiteren scheint die Entwicklung der KMU von der Anzahl und Auswahl an Finanzierungsfazilitäten beeinflusst zu sein. In der Anwendung von Finanzierungsinstrumenten besteht ein Bedarf an Koordination und Additionalität, dem laut Evaluationsberichten der Phare-Programme die nationalen Regierungen bislang nur unzureichend nachkommen.

Die Länder Estland, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn zeichnet eine herausragende Performanz ihrer kleinen und mittleren Unternehmen und die Gemeinsamkeit in folgenden Rahmenbedingungen aus. Insgesamt kann festgehalten werden, daß

sowohl direkte und indirekte Maßnahmen einen Einfluß auf die Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen ausüben. Die Methoden der kleinen Privatisierung haben sich als signifikant erwiesen. Die Tatsache, daß kleine und mittlere Unternehmen hauptsächlich auf Neugründungen zurückgehen, relativiert jedoch ihre Bedeutung im Gesamtzusammenhang. Viel wichtiger ist die Implementation allgemeiner und KMU-bezogener Gesetze als Voraussetzung für die Entwicklung unternehmerischer Tätigkeit. Die tatsächliche Durchsetzung der Gesetze in den Ländern der Bewertungsgruppe 1 (Estland, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn) deutet einerseits auf das Vorhandensein einer wirtschaftspolitischen Strategie für KMU hin; andererseits auf ein funktionsfähiges Institutionensystem. Die Steuergesetzgebung ist dagegen im Ländervergleich von geringer Bedeutung. Grundsätzlich gilt jedoch, daß niedrige und gerechte Steuersätze ein geeignetes Mittel darstellen, den Entwicklungsprozeß von Unternehmen zu fördern.

Der frühe Zeitpunkt und die direkte Einordnung der KMU-Behörde in ministerielle Zusammenhänge deutet ein weiteres mal daraufhin, daß die politischen Akteure dieser Länder frühzeitig die Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen für die Wirtschaftstransformation erkannt haben. In den Phare-Evaluationsberichten wird zwar für jede Regierung festgestellt, daß KMU im Vergleich zu den Problemen Unternehmensprivatisierung und -restrukturierung sowie der Arbeitslosigkeit wenig oder keine politische Aufmerksamkeit erhalten. Mit dem Wunsch nach einem Beitritt zur Europäischen Union wurden die Regierungen auf die Bedeutung von KMU hingewiesen. Inwieweit die *acquis communautaire* der EU darauf einen Einfluß hatte, läßt sich nicht bestimmen. Mit der Einfügung des KMU-Departments als ministerielle Einrichtung können die betreffenden Aufgaben und Maßnahmen wahrscheinlich am effektivsten koordiniert werden. Die Bewertung der Koordination zwischen den Ministerien bzw. zwischen den verschiedenen politischen Ebenen bleibt allerdings ebenso unbestimmt wie der Einfluß durch Organisationen der Interessenvertretung. Eine wichtige Bedeutung für die direkte Beeinflussung der Rahmenbedingungen kleiner und mittlerer Unternehmen haben die vielfältigen finanziellen und nicht-finanziellen Programme der Regierung. Einer angemessen konzipierten Hilfe seitens der internationalen Finanzinstitutionen kommt hier besondere Bedeutung zu. Die Tragweite der externen Hilfsprogramme ist deshalb nicht als gering zu veranschlagen.

4 Resümee

Die Entstehung wettbewerbsfähiger kleiner und mittlerer Unternehmen ist für eine erfolgreiche Wirtschaftstransformation in den Ländern Mittel- und Osteuropas unentbehrlich. Zum einen sind sie von wesentlicher Bedeutung für die Modernisierung der Wirtschaftsstruktur; sie müssen die Lücke an flexiblen und innovationsträchtigen mittelständischen Unternehmen füllen, die die einseitig auf Großbetriebe ausgerichtete staatssozialistische Wirtschaftspolitik in all den betreffenden Ländern hinterlassen hat. Zum anderen kommt ihnen vor allem in der Übergangsperiode die Aufgabe zu, durch die Schaffung neuer Geschäfts- und Beschäftigungsoptionen die wirtschaftlichen und sozialen Kosten der Restrukturierung der großen Staatsunternehmen zu mildern. Der Anteil, den die Leistungen der KMU an der Gesamtbeschäftigung und am Bruttoinlandsprodukt der einzelnen Länder inzwischen erlangt haben, belegt den relativen Bedeutungsverlust des Sektors großer Unternehmen und den Fortschritt des wirtschaftlichen Strukturwandels. Die Ökonomien der mittel- und osteuropäischen Länder haben im Zuge der Wirtschaftstransformation bereits eine deutliche Gewichtsverlagerung vom sekundären zum tertiären Sektor vollzogen. Dazu haben vor allem die neugegründeten KMU einen wichtigen Beitrag geleistet. Die Entwicklung genuiner privatwirtschaftlicher KMU ist zudem ein Indikator für die Marktadäquanz der neuen rechtlichen Institutionen. Sie vermittelt zuverlässigere Informationen über die Rahmenbedingungen der Wirtschaft eines Landes als der Stand der formalen Gesetzgebung, dem nicht immer und überall eine effektive Implementation der betreffenden neuen Regelungen folgt. Die Performanz des KMU-Sektors ist nicht nur ein Produkt der Transformation, sondern zugleich auch ein Maßstab des Fortschritts, den die einzelnen Länder im Übergang zur Marktwirtschaft erreicht haben.

Beurteilt man die Gesamtentwicklung des KMU-Sektors im Ländervergleich, so lassen sich drei "Leistungsgruppen" unterscheiden. Den höchsten Entwicklungsstand weisen die Estland, Polen, die Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn auf. Zur mittleren Gruppe gehören Bulgarien, Lettland, Litauen und Rumänien. Für Rußland und die Ukraine sind dagegen deutliche Entwicklungsrückstände zu konstatieren; sie bilden die dritte Gruppe. Die Länder unterscheiden sich in den Strukturmerkmalen des KMU-Sektors hinsichtlich der Überlebensfähigkeit der Unternehmen, das heißt, in der Differenz

zwischen der Gründungs- und Sterberate, und hinsichtlich der Anteilsverhältnisse der Unternehmen nach dem Modus ihrer Entstehung. In allen Ländern ist die Mehrzahl der kleinen und mittleren Unternehmen Neugründungen zu verdanken. Jedoch zeigen sich zwischen den Ländern erkennbare Unterschiede hinsichtlich des Anteils, den die Privatisierung staatlicher Unternehmen an der Herausbildung des KMU-Sektors hat. Im Hinblick auf die ökonomische Leistungsentwicklung des KMU-Sektors zeigen sich zwischen den Ländern stark divergierende Indikatoren. Während der Anteil der KMU an der Gesamtbeschäftigung bereits überall ein vergleichsweise hohes Niveau erreicht hat, differiert ihr Anteil am Bruttoinlandsprodukt deutlich zwischen den Ländern. Der BIP-Anteil kann daher als das wichtigste Bewertungskriterium für die Performanz des KMU-Sektors angesehen werden. Die größten Probleme der kleinen und mittleren Unternehmen liegen in Zugangsbeschränkungen zu Finanzierungsquellen, in Effizienzdefiziten hinsichtlich der Koordination von Förderprogrammen sowie in der Schwäche von Organisationen der funktionalen Interessenvertretung.

Die wichtigsten Einflußvariablen für die Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen bilden direkte und indirekte Fördermaßnahmen der nationalen Regierungen. Direkte Fördermaßnahmen sind umfangreiche Programme zur Finanzierung, Beratung und technischen Unterstützung der KMU. Zu den indirekten Maßnahmen gehören die Schaffung und Pflege eines KMU-gerechten Rechtsrahmens, die Etablierung einer verantwortlichen KMU-Behörde auf ministerieller Ebene sowie intermediärer nationaler, regionaler und lokaler Einrichtungen zur Koordination der finanziellen und technisch-beratenden Förderprogramme der Regierungen und internationaler Institutionen. Die herausragende Performanz der kleinen und mittleren Unternehmen in Estland, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn läßt sich zu einem großen Teil damit erklären, daß diese Ländern über ähnlich günstige Rahmenbedingungen dieser Art verfügen.

Die Analyseergebnisse der Arbeit führen zu dem Schluß, daß die - in der Einleitung formulierte - Hypothese 1 zugunsten der Hypothese 2 verworfen werden muß. Die Annahme, daß die Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen von gezielten Maßnahmen der wirtschaftspolitischen Steuerung unbeeinflusst bleibt, ist nicht aufrechtzuerhalten. Im Gegenteil, die Länder, die die Förderung der KMU in ihre wirtschaftspolitischen Strategien einbeziehen, haben eine deutlich bessere Performanz ihres KMU-Sektors vorzuweisen als diejenigen Länder, die ihren KMU-Sektor politisch gar nicht oder

weniger fördern.

Die Ergebnisse der Arbeit lassen sich um einen weiteren Aspekt ergänzen. Jürgen Beyer (2001) untersucht in seiner Studie den Zusammenhang zwischen der Sequenzierung der Reformschritte (Liberalisierung, Stabilisierung, Privatisierung und Verfassungsgebung) und der wirtschaftlichen Leistungsentwicklung (BIP) eines Landes. Er kommt zu dem Ergebnis, daß das Wirtschaftswachstum in maßgeblicher Weise von der sequenziellen Plazierung der makroökonomischen Stabilisierung (Eindämmung der Inflation) beeinflusst wird. Die erfolgreichsten Länder zeichnen sich dadurch aus, daß die Privatisierung der Großunternehmen und insbesondere die Preisliberalisierung nicht vor dem makroökonomischen Stabilisierungsprogramm eingeleitet wurden. Die erfolgversprechendsten Reformsequenzen sind Beyer zufolge Estland, Polen, der Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn zu bescheinigen, d.h. denjenigen Ländern, die auch in dieser Arbeit die oberste Leistungsgruppe ausmachen. Daraus ergibt sich der Schluß, daß die Entwicklung des KMU-Sektor in den erfolgreichen Ländern nicht nur durch vergleichsweise hohe Wachstumsraten der Gesamtwirtschaft begünstigt wurde, sondern vor allem auch von einer effektiven makroökonomischen Reformpolitik profitiert hat. Den kleinen und mittleren Unternehmen kamen also Synergieeffekte sehr unterschiedlicher Reformmaßnahmen zugute.

Die Bedeutung aktiver und passiver Steuerungsinstrumente ist bereits in der Darstellung der wichtigsten Einflußvariablen deutlich geworden. Während passive Steuerungsmaßnahmen die Entwicklungsvoraussetzungen und fundamentalen Rahmenbedingungen für alle Marktteilnehmer gleichermaßen beeinflussen, betrifft die direkte Steuerung immer nur eine ausgewählte, in der Regel eng begrenzte Gruppe von kleinen und mittleren Unternehmen. Die Länder mit der erfolgreichsten Entwicklung des KMU-Sektors zeichnen sich durch ein ausgewogenes Verhältnis im Einsatz aktiver und passiver Steuerungsinstrumente aus. Das wird in folgendem Phänomen deutlich: in den Ländern, die über die größte Vielfalt an Programmen und Finanzierungsquellen für KMU verfügen, sind diese erst durch ein funktionsfähiges rechtliches und politisches Institutionensystem für die KMU-Förderung auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene entstanden. In Polen, Slowenien und Ungarn erfolgt eine gewisse Selbststeuerung der Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen durch Organisationen der Interessenvertretung.

Festzuhalten bleibt, daß – insbesondere in Transformationsstaaten - aktive Steuerungsinstrumente ohne die Grundlage passiver Steuerungsmaßnahmen ihre Wirkung nicht vollständig entfalten können. Die Untersuchung der Steuerungsimplicationen politischer Rahmenbedingungen hat tiefere Einsichten in die Entwicklungsbedingungen kleiner und mittlerer Unternehmen erbracht. Vor allem die vielfältigen Probleme und Fragen der Koordination der förderpolitischen Maßnahmen durch staatliche und intermediäre Akteure bedürfen jedoch noch intensiverer Forschung, als im Rahmen dieser Arbeit zu leisten war.

5 Literaturverzeichnis

- Alimova, Tat'yana/ Buev, Vladimir/ Golikova, Viktoriya (1995): Problems of Small Business Formation in the Transition Period. In: *Communist Economies and Economic Transformation* vol. 7 (1), 67-82.
- Åslund, Anders (1997): Observations on the Development of Small Private Enterprises in Russia. In: *Post-Soviet Geography and Economics* vol. 38 (4), 191-205.
- ASME (Agency for Small and Medium-sized Enterprises) (2000): Report on the Small and Medium-sized Enterprises in Bulgaria (entnommen: <http://www.asme.bg> am 30.11.2000).
- Barkhatova, Nonna (2000): Russian Small Business, Authorities and the State. In: *Europe Asia Studies* vol. 52 (4), 657-676.
- Bartlett, Will/ Prašnikar, Janez (1995): Small Firms and Economic Transformation in Slovenia. In: *Communist Economies and Economic Transformation* vol. 7 (1), 83-103.
- Beyer, Andrea (2001 i.E.): Unternehmensbesteuerung in Mittel- und Osteuropa. In: Wiesenthal, Helmut (Hg.): *Gelegenheit und Entscheidung. Policies und Politics erfolgreicher Transformationssteuerung*, Wiesbaden, 231-246.
- Beyer, Jürgen (2001 i.E.): Jenseits von Gradualismus und Schocktherapie – Die Sequenzierung der Reformen als Erfolgsfaktor. In: Wiesenthal, Helmut (Hg.): *Gelegenheit und Entscheidung. Policies und Politics erfolgreicher Transformationssteuerung*, Wiesbaden, 169-191.
- Blaha, Jaroslav (1997): La Slovaquie en 1996-1997: des choix prudents. In: *Courrier des Pays de l'Est*, Nr. 419, 69-76.
- Bohata, Marie/ Mladek, Jan (1999): The Development of the Czech SME Sector. In: *Journal of Business Venturing* vol. 14 (5), 461-473.
- Bolz, Klaus/ Polkowski, Andreas (1996): Privatisierungs- und Wettbewerbspolitik in Lettland. In: *Osteuropa Wirtschaft* 41 (3), 239-251.
- Bratkowski, Andrzej/ Grosfeld, Irena/ Rostowski, Jacek (2000): Investment and finance in *de novo* private firms. In: *Economics of Transition* vol.8 (1), 101-116.
- Braun, Dietmar (2000): Diskurse zur staatlichen Steuerung. Übersicht und Bilanz. Beitrag zum Symposium 'Politische Steuerung' vom 01.03.2000 am Institut für Sozialwissenschaften der Universität Stuttgart.
- Buračas, Antanas/ Larson, Dean M./ Kairys, Joseph P. (Hg.) (1997): *Lithuanian Economic Reforms*, Vilnius.
- Bußhoff, Heinrich (Hg.) (1992): *Politische Steuerung. Steuerbarkeit und Steuerungsfähigkeit. Beiträge zur Grundlagendiskussion*, Baden-Baden.
- Clement, Hermann et al. (12/1997): Den Transformationsschritt messen: Die staatliche Einflußnahme auf die Wirtschaftstätigkeit in ausgewählten Transformationsstaaten. Osteuropa-Institut München, Working Paper Nr. 201/ 202, München.
- Dimitrova, Sorniza (1998): Beteiligungsmöglichkeiten ausländischer Personen am Privatisierungsprozeß in Bulgarien. In: *Recht der Internationalen Wirtschaft* 44 (12), 938-945.
- DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) (1994): Die wirtschaftliche Lage Rußlands. Wochenbericht 61 (47*48), 24.November 1994.
- DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) (2000): Rußlands Wirtschaftspolitik setzt auf Investitionen. Wochenbericht 67 (15), 13.April 2000.
- DSMEP (Department of Small and Medium-sized Enterprises Promotion, Ministry of Industry and Trade, Czech Republic) (1996-1999): Time series of SME in the Czech Republic.
- Djankov, Simeon (1999a): Ownership Structure and Enterprise Restructuring in Six Newly Independent States. In: *Comparative Economic Studies* vol. XXXXI (1), 75-95.
- Dröbber, Stefan (1998): Die EBRD im Vergleich mit anderen internationalen Finanzinstitutionen. In: Rode, Reinhard (Hg.): *Die Integration Mittelosteuropas in die Weltwirtschaft*, Amsterdam.
- EBRD (European Bank of Reconstruction and Development) (1995, 1996a, 1997, 1998): Transition Reports.

- EBRD (European Bank of Reconstruction and Development) (1996b): Le financement des investissements des entreprises en Russie, République tchèque et Roumanie. In: *Courrier des Pays de l'Est*, Nr. 406, 18-31.
- Estrin, Saul/ Rosevar, Adam (1999a): Enterprise Performance and Corporate Governance in Ukraine. In: *Journal of Comparative Economics* vol. 27 (3), 442-458.
- Eurostat (29.Juni 1999): news release Nr.58/ 1999: Unternehmen in Europa, 5.Bericht, KMU stehen im Mittelpunkt, Luxemburg.
- Evseeva, Irina/ Lupinovich, Elena (1997): The Russian Market for Financial Services for Small Business: The Banking Segment. In: *Communist Economies & Economic Transformation* vol. 9 (4), 413-421.
- Füsser, Erhard (1994): Slowenien, Privatisierungsgesetzgebung. Aus der Reihe: Internationales und ausländisches Wirtschafts- und Steuerrecht der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfAI), Köln/ Berlin.
- Gärtner, Wolfram (1996): Die Neugestaltung der Wirtschaftsverfassungen in Ostmitteleuropa: eine vergleichende Untersuchung am Beispiel Ungarns, Polens, der Tschechischen und Slowakischen Republik. Diss., Berlin.
- Glagow, Manfred/ Willke, Helmut/ Wiesenthal, Helmut (Hg.) (1989): Gesellschaftliche Steuerungsrationalität und partikulare Handlungsstrategien, Pfaffenweiler.
- Hanley, Eric (2000): Self-employment in post-communist Eastern Europe: a refuge from poverty or road to riches? In: *Communist and Post-Communist Studies* vol. 33, 379-402.
- Havrylyshyn, Oleh/ McGettigan, Donal (1999): Privatization in Transition Countries – A Sampling of Literature. IMF Working Paper 99/6. Washington.
- Hersch, Philip/ Kemme, David/ Netter, Jeffry (1997): Access to Bank Loans in a Transition Economy: The Case of Hungary. In: *Journal of Comparative Economics* vol. 24 (1), 79-89.
- ILO (International Labour Organisation): Yearbook of Labour Statistics 1996, 1999.
- Ivy, Russell (1996): Small Scale Entrepreneurs and Private Sector Development in the Slovak Republik. In: *Journal of Small Business Management* vol.34 (4), 77-83.
- Johnson, Simon/ McMillan, John/ Woodruff, Christopher (2000): Entrepreneurs and the ordering of institutional reform. In: *Economics of Transition* vol. 8 (1), 1-36.
- Kaufmann, Friedrich (1997): Besonderheiten der Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen – Ein Überblick über die Problemlage. In: *Kredit und Kapital* 30 (1), 140-155.
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (Hg.) (1998): Das Phare-Programm. Jahresbericht 1996, Brüssel.
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (Hg.) (1999a): Die Strukturfonds und ihre Koordination mit dem Kohäsionsfonds. Leitlinien für die Programme des Zeitraumes 2000-2006, Brüssel.
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (Hg.) (1999b): Tacis – Jahresbericht 1988, Brüssel.
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (1999c): Phare. An Evaluation of Phare SME Programmes, Bulgaria, Final Report. Entnommen am 06.11.2000: http://europa.eu.int/comm/scr/evaluation/reports/phare/951508_bul.pdf
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (1999d): Phare. An Evaluation of Phare SME Programmes, Estonia, Final Report. Entnommen am 06.11.2000: http://europa.eu.int/comm/scr/evaluation/reports/phare/951508_est.pdf
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (1999e): Phare. An Evaluation of Phare SME Programmes, Latvia, Final Report. Entnommen am 06.11.2000: http://europa.eu.int/comm/scr/evaluation/reports/phare/951508_lat.pdf
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (1999f): Phare. An Evaluation of Phare SME Programmes, Lithuania, Final Report. Entnommen am 06.11.2000: http://europa.eu.int/comm/scr/evaluation/reports/phare/951508_lit.pdf
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (1999g): Phare. An Evaluation of Phare SME Programmes, Poland, Final Report. Entnommen am 06.11.2000: http://europa.eu.int/comm/scr/evaluation/reports/phare/951508_pol.pdf

- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (1999h): Phare. An Evaluation of Phare SME Programmes, Romania, Final Report. Entnommen am 06.11.2000: http://europa.eu.int/comm/scr/evaluation/reports/phare/951508_rom.pdf
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (1999i): Phare. An Evaluation of Phare SME Programmes, Slovakia, Final Report. Entnommen am 06.11.2000: http://europa.eu.int/comm/scr/evaluation/reports/phare/951508_slk.pdf
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (1999j): Phare. An Evaluation of Phare SME Programmes, Slovenia, Final Report. Entnommen am 06.11.2000: http://europa.eu.int/comm/scr/evaluation/reports/phare/951508_slv.pdf
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (1999k): Phare. An Evaluation of Phare SME Programmes, Czech Republic, Final Report. Entnommen am 06.11.2000: http://europa.eu.int/comm/scr/evaluation/reports/phare/951508_cze.pdf
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (1999m): Phare. An Evaluation of Phare SME Programmes, Hungary, Final Report. Entnommen am 06.11.2000: http://europa.eu.int/comm/scr/evaluation/reports/phare/951508_hun.pdf
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (Hg.)(2000a): Das Phare-Programm. Jahresbericht 1998, Brüssel.
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (Juli 2000b): Das europäische Beobachtungsnetz für KMU. Sechster Bericht, Kurzfassung (<http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise-policy/analysis/observatory.htm> vom 09.08.2000).
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (Juli 2000c): An Evaluation of Phare-financed programmes in support of SMEs, Final Synthesis Report. Entnommen am 13.11.2000: http://europa.eu.int/comm/scr/evaluation/reports/phare/951508_final.pdf.
- Klein, Dietmar K.R. (2000): Finanzierung neuer Unternehmen in Mittel- und Osteuropa. In: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen vol.53(13), S.27-30.
- Kozminski, Andrzej K. (1997): Restitution of Private Property. Re-privatization in Central and Eastern Europe. In: Communists and Post-Communists Studies vol. 30 (1), 95-106.
- Lackó, Mária (2000): Hidden economy – an unknown quantity? Comparative analysis of hidden economies in transition countries, 1989-95. In: Economics of Transition vol. 8 (1), 117-149.
- Lageman, Bernhard/ Friedrich, Werner/ Döhrn, Roland/ Brüstle, Alena/ Heyl, Norbert/ Puxi, Marco/ Welter, Friederike (1994): Aufbau mittelständischer Strukturen in Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakischen Republik, Essen.
- Lageman, Bernhard (1995): Die Entwicklung mittelständischer Wirtschaftsstrukturen in den ostmitteleuropäischen Ländern 1990 – 1994: Eine Bestandsaufnahme. Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Köln.
- Lageman, Bernhard (1997): Die Einflußnahme des Staates auf privatisierte Unternehmen in Ostmitteleuropa, Köln.
- Lieberman, Ira W./ Ewing, Andrew/ Mejstrik, Michal/ Mukherjee, Joyita/ Fidler, Peter (Hg.) (1995): Mass privatization in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union. A comparative analysis, Washington, D.C.
- Luhmann, Niklas (1988): Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt am Main.
- Majeriková, Mária/ Popper, Alfred (1991): Die kleine Privatisierung in der ČSFR. Die gesetzlichen Grundlagen, Wien.
- Mayntz, Renate/ Scharpf, Fritz (Hg.) (1973): Planungsorganisation, München.
- Mayntz, Renate/ Scharpf, Fritz (Hg.) (1995): Gesellschaftliche Selbstregulierung und politische Steuerung. Frankfurt am Main/ New York.
- Mildner, Kirk (1995): Klein- und Mittelunternehmen in Rußland. Zwischen öffentlicher Förderung und Restriktion. In: Osteuropa 45 (12), 1113-1126.
- Minniti, Maria/ Polutnik, Lidija (1999): Financial Development and Small Firms Financing in Slovenia. In: Comparative Economic Studies vol. XLI (2-3), 111-133.
- Moecke, Hans-Jürgen (1995): Polen, Privatisierungsrecht. Aus der Reihe: Internationales und ausländisches Wirtschafts- und Steuerrecht der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfAI), Köln/ Berlin.

- Moecke, Hans-Jürgen (1996): Bulgarien, Privatisierungsrecht. Aus der Reihe: Internationales und ausländisches Wirtschafts- und Steuerrecht der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfAI), 2. überarb.Aufl., Köln/ Berlin.
- Moecke, Hans-Jürgen (1997): Rumänien, Privatisierungsrecht. Aus der Reihe: Internationales und ausländisches Wirtschafts- und Steuerrecht der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfAI), Köln/ Berlin.
- Mulhern, Alan (1995): The SME Sector in Europe: A Broad Perspective. In: Journal of Small Business Management vol. 33 (3), 83-87.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (1996a): Systems for Financing Newly Emerging Private Enterprises in Transition Economies, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (1996b): Transition at the local level. The Czech Republic, Hungary, Poland and the Slovak Republic, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (1996c): Small firms as Foreign Investors: Vase Studies from Transition Economies, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (1998a): Best Practice Policies for Small and Medium-Sized Enterprises, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (1998b): Fostering Entrepreneurship. The OECD Jobs Strategy, Paris.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2000): Small and Medium Enterprise Outlook. Enterprise, Industry and Services, Paris.
- Pérez Herrera, Gema (1996): Ökonomische und politische Hemmnisse der bulgarischen Privatisierung. Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien Nr. 51, Köln.
- Peterhoff, Reinhard (1999): Orientierungsprobleme der russischen Wirtschaftsordnungspolitik. In: Osteuropa-Wirtschaft 44 (4), 357-375.
- Piasecki, Bogdan/ Rogut, A./ Smallbone, David (1997): Strengths and Weakness of Manufacturing SMEs in Poland in 1995, Warszawa.
- Plattner, Dankwart (1996): Privatisierung in der Systemtransformation. Eine ökonomische Untersuchung am Beispiel der Privatisierungspolitik in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Polen und Rumänien, Berlin.
- Rode, Reinhard (Hg.) (1998): Die Integration Mittelosteuropas in die Weltwirtschaft, Amsterdam.
- Rona-Tas, Akos (1997): The Great Surprise of the Small Transition – The Demise of Communism and the Rise of the Private Sector in Hungary, Ann Arbor, MI.
- Rona-Tas, Akos (2001): Legacies, Institutions and Markets: Small Entrepreneurship in Hungary, Slovakia and the Czech Republic. In: Beyer, Jürgen/ Wielgoch, Jan/ Wiesenthal, Helmut (Hg.): Successful Transitions. Political Factors of Socio-Economic Progress in Postsocialist Countries, Baden-Baden, 176-194.
- Santarossa Dulgheru, Luoana (2001): Macroeconomic Stabilization Performance and Its Relation to Structural Change, Institutional and Policy Design. In: Beyer, Jürgen/ Wielgoch, Jan/ Wiesenthal, Helmut (Hg.): Successful Transitions. Political Factors of Socio-Economic Progress in Postsocialist Countries, Baden-Baden, 64-94.
- Savoie, Bernard (1996): L'essor des micro-entreprises dans les pays 'Europe centrale et orientale. In: Courrier des Pays de l'Est, Nr. 413, 52-62.
- SBDIH (Small Business Development Institute, Hungary) (1996-1998): Jahresberichte, Entnommen: <http://www.kfi.mata.v.hu>.
- Scharpf, Fritz W. (1989): Politische Steuerung und Politische Institutionen. In: Politische Vierteljahres Schrift 30 (1), 10-21.
- Schmidt, Manfred (Hg.) (1988): Staatstätigkeit. PVS-Sonderheft, Opladen.
- Sepp, Jüri/ Kramer, Jost W. (2000): Estlands Gestaltung der Wettbewerbspolitik. Das Beispiel eines kleinen Transformationslandes. In: Osteuropa-Wirtschaft 45 (2), 165-192.
- Smit, Hans/ Pechota, Vratislav (Hg.) (1994): Privatization in Eastern Europe. Legal, economic, and social aspects, Irvington-on-Hudson/ New York.

- Tyson, Laura d'Andrea/ Petrin, Tea/ Halsey, Rogers (1994): Promoting Entrepreneurship in Eastern Europe. In: Acs, Zoltan (Hg.) (1996): Small Firms and Economic Growth. vol. I, Cheltenham, UK/ Brookfield, USA, 519-538.
- Verny, Arsène (1998a): Die Auswirkungen der Europa-Abkommen auf das Wettbewerbsrecht der Tschechischen und Slowakischen Republik, FIT Discussion Papers 6/ 98, Frankfurt/ Oder.
- Verny, Arsène (1998b): Grundzüge des Slowakischen Wirtschaftsrecht, FIT Discussion Papers 10/ 98, Frankfurt/ Oder.
- Wielgohs, Jan (2001 i.E.): Varianten erfolgreicher Privatisierungspolitik – Die Konditionierung und Steuerung der Unternehmensprivatisierung in Estland, Polen und der Tschechischen Republik. In: Wiesenthal, Helmut (Hg.): Gelegenheit und Entscheidung. Policies und Politics erfolgreicher Transformationssteuerung, Wiesbaden, 93-169.
- WIIW (Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche) (1999): Handbook of Statistics. Countries in Transition 1999, Bratislava.
- Wiesenthal, Helmut (Hg.) (2001 i.E.): Gelegenheit und Entscheidung. Policies und Politics erfolgreicher Transformationssteuerung, Wiesbaden.
- Willke, Helmut (1983): Entzauberung des Staates. Überlegungen zu einer sozietaalen Steuerungstheorie, Frankfurt am Main.
- Winkler, Adalbert (05/2000): Private and Financial Sector Development in Transition Economies: The Case of Macedonia. IPC Working Paper Nr.25, Frankfurt am Main.
- Zecchini, Salvatore (1995): The Role of International Financial Institutions in the Transition Process. In: Journal of Comparative Economics vol. 20 (1), 116-138.
- Žvirblis, Algis (1997): Tax Policy and Reform of the Taxation System. In: Buračas, Antanas/ Larson, Dean M./ Kairys, Joseph P. (Hg.): Lithuanian Economic Reforms, Vilnius.

Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere, daß ich die vorliegende Arbeit selbstständig und ohne fremde Hilfe angefertigt habe. Ich habe mich keiner weiteren als der im Quellenverzeichnis angegebenen Hilfsmittel bedient. Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus Veröffentlichungen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Diese Arbeit wurde noch nicht an anderer Stelle vorgelegt.

Berlin, den 31.01.2001

Peggy Thode.