

Die Entwicklung mittelständischer Wirtschaftsstrukturen in den ostmitteleuropäischen Ländern 1990-1994: eine Bestandsaufnahme

Lagemann, Bernd

Veröffentlichungsversion / Published Version

Forschungsbericht / research report

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Lagemann, B. (1995). *Die Entwicklung mittelständischer Wirtschaftsstrukturen in den ostmitteleuropäischen Ländern 1990-1994: eine Bestandsaufnahme*. (Berichte / BIOst, 29-1995). Köln: Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-41881>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Die Meinungen, die in den vom Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien herausgegebenen Veröffentlichungen geäußert werden, geben ausschließlich die Auffassung der Autoren wieder. © 1995 by Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Köln

Abdruck und sonstige publizistische Nutzung - auch auszugsweise - nur mit vorheriger Zustimmung des Bundesinstituts sowie mit Angabe des Verfassers und der Quelle gestattet. Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Lindenbornstr. 22, D-50823 Köln,

Telefon

0221/5747-0,

Telefax

0221/5747-110

ISSN 0435-7183

Inhalt

Seite

Kurzfassung

.....
4

1. Einleitung

.....
7

2. Auswirkungen der Privatisierungspolitiken auf die Entwicklung des gewerblichen Mittelstandes

.....
9

2.1 Eine ambivalente Privatisierungsbilanz..... 9

2.2 Die Entstehung privater KMU durch die "kleine" Privatisierung und Restitution..... 12

2.3 Auswirkungen der "großen" Privatisierung..... 14

3. Unternehmensentwicklung im "originären" privaten Sektor

.....
16

3.1 Der Gründungsboom..... 16

3.2 Selbständige und Selbständigenquoten..... 21

3.3 Die Entwicklung der 1989 bestehenden Privatunternehmen..... 26

4. Die volkswirtschaftliche Stellung der mittelständischen Wirtschaft

.....
27

4.1 Der Beitrag der KMU zu Produktion und Beschäftigung..... 27

4.2 Mittelständische Strukturen in statu nascendi..... 30

5. Schlußbemerkung: Entwicklungsperspektiven der mittelständischen Wirtschaft

.....
33

Summary

6. Juni 1995

Der Verfasser ist Leiter der Forschungsgruppe "Handwerk und Mittelstand" im Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung (RWI), Essen.

Redaktion: Hans-Hermann Höhmann

Bernhard Lageman

**Die Entwicklung mittelständischer Wirtschaftsstrukturen
in den ostmitteleuropäischen Ländern 1990-1994:
Eine Bestandsaufnahme**

Bericht des BIOst Nr. 29/1995

Kurzfassung

Vorbemerkung

Die Entwicklung des wirtschaftlichen Mittelstands fand in der Diskussion um den Transformationsprozeß der ehemaligen Zentralverwaltungswirtschaften zunächst wenig Beachtung. Dies überrascht angesichts der großen Bedeutung, welche die kleinen und mittleren Unternehmen für den Strukturwandel in den hochentwickelten Marktwirtschaften und für den wirtschaftlichen Aufstieg der Entwicklungsländer haben. Die mittelständischen Unternehmen waren in den Zentralverwaltungswirtschaften in den vergangenen Jahrzehnten in eine Randposition abgedrängt worden. Es erhebt sich die Frage, wie sich die Stellung der kleinen und mittleren Unternehmen in den Wirtschaften der Reformländer nach der Hinwendung zur Marktwirtschaft veränderte und welchen Beitrag sie zur volkswirtschaftlichen Umstrukturierung in diesen Ländern leisten. Im vorliegenden Bericht wird die Entwicklung des wirtschaftlichen Mittelstands in vier ostmitteleuropäischen Ländern - den sog. "Visegrád-Staaten" - im Zeitraum 1990-1994 untersucht. Zunächst werden die Auswirkungen der Privatisierungspolitik auf die Entstehung privater Klein- und Mittelunternehmen behandelt. Im Anschluß daran wird die Entwicklung im "originären" privaten Sektor analysiert und abschließend die volkswirtschaftliche Stellung der mittelständischen Wirtschaft erörtert. Die Ausführungen stützen sich auf die Auswertung amtlicher Statistiken Polens, Ungarns, Tschechiens und der Slowakei sowie von Beiträgen der Fachliteratur.

Ergebnisse

1. Private kleine und mittlere Unternehmen entstehen in den mittel- und osteuropäischen Ländern sowohl durch die Gründung gänzlich neuer Unternehmen als auch durch die Privatisierung vormals staatlicher Unternehmenseinheiten. In der Praxis bestehen zwischen Entstaatlichung und Privatisierung einerseits und "autonomen" Gründungsgeschehen andererseits enge Beziehungen. Unternehmensgründungen profitieren häufig in vielfältiger Weise von den Entstaatlichungsaktionen; erst die Privatisierung schafft die Voraussetzungen dafür, daß private Unternehmen in allen Wirtschaftsbereichen Entfaltungsspielräume finden.
2. Die Existenz der meisten heute bestehenden mittelständischen Unternehmen ist allerdings auf Unternehmensgründungen zurückzuführen, bei denen keine Privatisierungstransaktionen im

Spiel waren. Nach 1990 kam es in allen Visegrád-Staaten zu einem Gründungsboom kleiner und mittlerer Unternehmen, der zumindest in Ungarn, der Tschechischen Republik und Polen derzeit noch anhält. Die Unternehmensentwicklung weist in den vier Ländern jeweils Besonderheiten auf, die sich zum Teil aus den Reformansätzen der früheren Jahrzehnte erklären lassen. Es lassen sich aber auch Einflüsse mittelständischer Traditionen aus vorkommunistischer Zeit erkennen.

3. Die Bilanz des Privatisierungsprozesses in den Visegrád-Staaten fällt unter dem Gesichtspunkt der von der Privatisierung ausgehenden direkten und indirekten Impulse für die mittelständische Wirtschaft sehr differenziert aus: Bemerkenswerte Ergebnisse wurden vor allem auf dem Feld der "kleinen" Privatisierung erzielt, in der ehemaligen Tschechoslowakei auch bei der Restitution der nach 1948 enteigneten Vermögenswerte. Die indirekten positiven Auswirkungen der Entstaatlichung und Privatisierung der Wirtschaft gehen allerdings weit über die unmittelbar ausgelösten Unternehmensgründungen hinaus.
4. Private kleine und mittlere Unternehmen gingen auch aus den Maßnahmen der "großen" Privatisierung hervor. Allerdings ist die Umstrukturierung der so entstandenen Klein- und Mittelbetriebe oftmals noch nicht sehr weit gediehen. Dies ist insbesondere auf die nicht definitiv geklärten Eigentumsverhältnisse und die hieraus erwachsenden Probleme der Unternehmenskontrolle zurückzuführen.
5. Der Gründungsboom und die durch die Privatisierung ermöglichte Unternehmensentwicklung der mittelständischen Wirtschaft hat im Prinzip alle Wirtschaftssektoren erfaßt. Größere Defizite in der Entwicklung privater kleiner und mittlerer Unternehmen bestehen allenfalls noch im Bereich des vielfach von den (ehemals) staatlichen Großunternehmen dominierten Verarbeitenden Gewerbes.
6. Generell ist bei den kleinen und Kleinstunternehmen eine - gemessen an westeuropäischen "Normalstrukturen" - relativ stärkere Entwicklung festzustellen als bei den mittleren privaten Unternehmen. Die bestehende Lücke bei den Unternehmen mittlerer Größe kann allerdings nur in einem längeren Evolutionsprozeß geschlossen werden.
7. Die kleinen und mittleren Unternehmen haben nach 1990 eine bedeutende Stellung in den Volkswirtschaften der Visegrád-Länder errungen. Zwischen 25 und 40 vH der Wertschöpfung und 30 bis 45 vH der Beschäftigung in den vier ostmitteleuropäischen Volkswirtschaften dürften 1994 auf mittelständische Unternehmen (einschließlich der Landwirtschaft) entfallen sein.
8. Insgesamt haben die kleinen und mittleren Unternehmen einen wesentlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Erholung in den Visegrád-Ländern geleistet. Ohne den Gründungsboom nach der marktwirtschaftlichen Öffnung im Jahre 1990 wäre der volkswirtschaftliche Produktionseinbruch erheblich stärker ausgefallen; auch die Arbeitslosigkeit wäre ohne den Beschäftigungseffekt der Unternehmensgründungen weitaus höher. Das Beispiel Ungarns - das über eine besonders diversifizierte Unternehmenslandschaft verfügt - zeigt indessen auch, daß die Entwicklung einer Vielzahl von kleinen und mittleren Unternehmen und die Entwicklung mittelständischer Wirtschaftsstrukturen allein noch keine Gewähr für einen beschleunigten wirtschaftlichen Strukturwandel bietet. Erst im Zusammenspiel einer erfolgreichen Privatisierungspolitik und der Entwicklung des "originären" privaten Sektors kann die volkswirt-

schafliche Umstrukturierung die notwendige Fahrt gewinnen, um in einem überschaubaren Zeitraum zu den westeuropäischen Volkswirtschaften aufzuschließen.

1. Einleitung

Seit 1994 befinden sich auch die Volkswirtschaften Tschechiens, der Slowakei und Ungarns auf einem - allerdings zunächst fragilen - Wachstumskurs, auf den die Wirtschaft Polens bereits 1992 eingeschwenkt war. Zwar sind die derzeitigen Wachstumsraten noch viel zu niedrig, als daß den ostmitteleuropäischen Ländern bereits ein schneller Aufholprozeß gegenüber den westeuropäischen Wirtschaften in Aussicht gestellt werden könnte. Sie sind aber immerhin - zusammen mit anderen makroökonomischen Indikatoren - als Indiz dafür zu werten, daß der Tiefstpunkt der Transformationskrise durchschritten ist. Beobachter der wirtschaftlichen Entwicklung in den Reformländern sind sich weitgehend darüber einig, daß die Entwicklung der "originären" - d.h. nicht in erster Linie auf Privatisierungsakte zurückzuführenden - privaten Wirtschaft einen wesentlichen Beitrag zur volkswirtschaftlichen Stabilisierung geleistet hat. Die Tatsache, daß der *Beitrag der privaten kleinen und mittleren Unternehmen* in der wirtschaftswissenschaftlichen Transformationsforschung bislang aber kaum untersucht worden ist, hängt wohl vor allem mit zwei Faktoren zusammen: Zum einen dokumentieren die amtlichen Statistiken die Entwicklung der privaten Wirtschaft bislang höchst unzureichend. Zum anderen war die ökonomische Transformationsforschung zunächst durch eine stark konstruktivistische Sicht der Systemtransformation geprägt und befaßte sich eher mit grundlegenden strategischen Politikoptionen - z.B. gradualistisches Vorgehen versus Schocktherapie - als mit Detailfragen des wirtschaftsstrukturellen und institutionellen Wandels. Erst vor dem Hintergrund sehr unterschiedlicher Entwicklungen in den Ländern des früheren "Ostblocks" und enttäuschter Erwartungen bezüglich des Verlaufs der Wandlungsprozesse fanden die institutionellen und mikroökonomischen Aspekte des marktwirtschaftlichen Aufbaus größere Aufmerksamkeit.

Das zunächst festzustellende geringe Interesse der Transformationsforschung an der Rolle der mittelständischen Wirtschaft im Wandlungsprozeß der mittel- und osteuropäischen Länder überrascht auch insofern, als sowohl Analysen der Wirtschaftsstrukturen aller reifen Marktwirtschaften wie auch Untersuchungen wirtschaftlicher Differenzierungsprozesse unter den Entwicklungsländern zahlreiche Hinweise auf die große volkswirtschaftliche Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmen geliefert haben. Immer dann, wenn der marktliche Allokationsprozeß die Bildung der Unternehmensgrößenstrukturen bestimmt, entstehen Größenstrukturen, die durch das Nebeneinander einer Vielzahl kleinster und kleiner Unternehmen, einer geringeren Zahl mittlerer Unternehmen und einer recht kleinen Zahl großer Unternehmen in der Volkswirtschaft gekennzeichnet sind. Kleine und mittlere, d.h. mittelständische Unternehmen spielen also in allen marktwirtschaftlich organisierten Industriewirtschaften eine außerordentlich wichtige, wenn auch im einzelnen unterschiedlich große Rolle. Die neuere KMU-Forschung und Industrieökonomik hat in den letzten Jahrzehnten wesentliche Erkenntnisse zum großen Beitrag der kleinen und mittleren Unternehmen zum wirtschaftlichen Strukturwandel in Westeuropa und in den Vereinigten Staaten erbracht. Die mittelständischen Unternehmen tragen danach in den reifen Marktwirtschaften auch in solchen Industriebranchen wesentlich zur Dynamisierung des Marktgeschehens bei, in denen aufgrund von Skaleneffekten große Unternehmen dominieren.

Ganz anders war die Ausgangslage in den mittel- und osteuropäischen Ländern zum Zeitpunkt der marktwirtschaftlichen Öffnung: Kleine und mittlere Unternehmen spielten im Vergleich zu ihrer Bedeutung in marktwirtschaftlichen Industriewirtschaften nur eine sehr geringe Rolle. Das galt selbst dort, wo Reformen des planwirtschaftlichen Systems größere Spielräume für die erneute Entfaltung der Privatinitiative eröffnet hatten - im Ungarn der siebziger und achtziger und im Polen der achtziger Jahre. Zu den Auswirkungen der gesellschaftspolitisch motivierten Eliminierung der Privatunternehmen kam die Vorliebe der mittel- und osteuropäischen Wirtschaftsbükratie für große Betriebs- und Unternehmenseinheiten. Diese erwuchs zugleich aus der Logik zentralverwaltungswirtschaftlicher Steuerung und aus ideologischen Klischeevorstellungen von der wirtschaftlichen Vorteilhaftigkeit großer Produktions- und Organisationseinheiten.

Mit der marktwirtschaftlichen Öffnung änderten sich die Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Privatinitiative grundlegend. In relativ kurzer Zeit wurde ein wirtschaftsrechtlicher Rahmen geschaffen, der im Prinzip demjenigen der reifen Marktwirtschaften entspricht, wenn es auch fürs erste noch vielfach an den Mitteln zur effektiven Durchsetzung des neuen Wirtschaftsrechts fehlt. Mit ehrgeizigen Privatisierungspolitiken haben die ostmitteleuropäischen Reformstaaten gleichzeitig einen grundlegenden Wandel des Systems der Eigentumsrechte eingeleitet, welcher der Entstehung privater Unternehmen aller Größenordnungen entscheidenden Auftrieb gegeben hat.

Beiden Strängen der Entstehung mittelständischer Wirtschaftsstrukturen - der Gründung neuer und der Privatisierung bestehender Unternehmen - soll im vorliegenden Beitrag nachgegangen werden. *Aufgabe der Darstellung* ist eine Bestandsaufnahme der Entwicklung der mittelständischen Wirtschaft der Visegrád-Staaten im Zeitraum 1990-1994 aus einer an den volkswirtschaftlichen Strukturgegebenheiten orientierten Perspektive. Die mikro- und mesoökonomische Dimension der Mittelstandsgenese - u.a. Unternehmensfinanzierung, Rekrutierungsmechanismen der neuen Unternehmerschaft, zweigstrukturelle Besonderheiten der Mittelstandsentwicklung - kann nur am Rande angesprochen werden, soweit dies für das Verständnis der sich entwickelnden klein- und mittelbetrieblichen Strukturen von Belang ist. Ausgespart aus der Betrachtung wird auch die Entwicklung der ordnungspolitischen und volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die unternehmerische Betätigung.¹

Der *deutsche Mittelstandsbegriff* ist stark durch die Erfahrungen der Mittelstandsbewegung des 19. und frühen 20. Jahrhunderts geprägt. Als soziologischer Begriff spricht er die "Mittelschichten" an, als ökonomischer Begriff einen im historischen Zeitablauf sehr unterschiedlich breit definierten Kreis von "mittelständischen" Unternehmen bzw. deren Eigentümern. Wenn im folgenden vom "gewerblichen" oder "wirtschaftlich unabhängigen" Mittelstand gesprochen wird, so sind - in Abgrenzung vom "wirtschaftlich abhängigen" Mittelstand (Beamte und Angestellte) - hierunter die Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen zu verstehen. Unter dem Einfluß der angelsächsischen Literatur hat sich in den vergangenen Jahrzehnten die pragmatische Gleichsetzung von "mittelständischer Wirtschaft" und "kleinen und mittleren Unternehmen" im deutschen mittelstandspolitischen Schrifttum durchgesetzt, die auch im folgenden praktiziert wird. Als

¹ Vgl. für eine ausführliche Analyse der Rahmenbedingungen B. Lageman u.a., Aufbau mittelständischer Strukturen in Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakischen Republik. (Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 11.) Essen 1994.

Bezugskriterium für die Zuordnung der Unternehmen zum wirtschaftlichen Mittelstand wird dabei mangels einer allseits akzeptierten, an qualitativen Kriterien orientierten KMU-Definition auf das in Deutschland und der Europäischen Union verbreitetste Abgrenzungskriterium - die Beschäftigtenzahl - zurückgegriffen: Alle Unternehmen mit bis zu 499 Beschäftigten werden den kleinen und mittleren - also "mittelständischen" - Unternehmen zugerechnet, diejenigen mit 500 und mehr Beschäftigten den großen Unternehmen.¹

Die Untersuchung stützt sich auf die amtliche Statistik der vier Länder und zieht zudem verfügbare Analysen über die Entwicklung der privaten Wirtschaft in Ostmitteleuropa heran. Die statistische Dokumentation der privaten Wirtschaft läßt infolge der mangelnden Erfassung der kleingewerblichen Aktivitäten, der Umstellung der amtlichen Statistiken auf westeuropäische Erfassungspraktiken und des teilweisen Zusammenbruchs der traditionellen statistischen Berichtskreise viel zu wünschen übrig. Trotz der Mängel der verfügbaren statistischen Informationen soll jedoch im folgenden - soweit möglich - ein Gesamtbild von der Entwicklung der privaten Wirtschaft gezeichnet werden.

2. Auswirkungen der Privatisierungspolitiken auf die Entwicklung des gewerblichen Mittelstandes

2.1 Eine ambivalente Privatisierungsbilanz

Die Erfolge der in den vergangenen vier Jahren verfolgten Privatisierungspolitiken stellen sich unter den hier betrachteten Ländern, aber auch bezüglich einzelner Privatisierungsmaßnahmen sehr unterschiedlich dar. Die Schwierigkeiten einer schnellen Privatisierung des größten Teils der Staatswirtschaft wurden wohl zunächst von den meisten Beobachtern und auch den politisch Verantwortlichen der Reformländer unterschätzt. Die Erfahrungen westlicher Industrieländer mit Privatisierungstransaktionen waren aufgrund der nicht vergleichbaren Aufgabenstellung - Privatisierung nicht einzelner Staatsunternehmen, sondern einer ganzen Wirtschaft - und des anders strukturierten Umfeldes - u.a. Fehlen finanzkräftiger inländischer Interessenten, Absenz eines funktionstüchtigen Kapitalmarktes, Defizite bei den Managementkapazitäten sowohl der Veräußerer als auch der potentiellen Erwerber - wenig hilfreich. Die Reformländer mußten also in einem "Trial-and-error"-Verfahren eigene Wege zur Lösung des Privatisierungsproblems suchen. Auch waren die Ausgangslagen für die Privatisierung in den hier betrachteten Ländern aufgrund der verschiedenen Reformererfahrungen der letzten Jahrzehnte und der daraus resultierenden stärkeren oder schwächeren Position der Staatsbetriebe gegenüber den zentralen Verwaltungsbehörden recht unterschiedlich. Hinzu kommt, daß sowohl bei westlichen Experten als auch den Verantwortlichen oftmals eine recht formale Sicht des Privatisierungsprozesses vorherrschte, aus der die komplizierten und auch im westlichen Kontext nicht voll verstandenen Fragen des Zusammenhangs zwischen bestimmten Eigentumsstrukturen und der effektiven Unternehmenskontrolle ausgeblendet blieben.

Die "*kleine*" Privatisierung erwies sich in den mitteleuropäischen Reformländern als relativ leicht

¹ Vgl. zur pragmatischen Abgrenzung Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.), Unternehmensgrößenstatistik 1992/1993. Daten und Fakten. (BMWI-Studienreihe, Nr. 80.) Bonn 1993, S. 3ff.

durchsetzbar und konnte im wesentlichen bereits 1993 abgeschlossen werden. Zu umfassenderen *Restitutionsmaßnahmen* kam es nur in der ehemaligen Tschechoslowakei, wo ein nicht unerheblicher Teil der nach 1948 enteigneten Vermögensgegenstände den Erben der früheren Besitzer zurückgegeben wurde. Die "große" Privatisierung hat bis heute die ursprünglich in sie gesetzten hohen Erwartungen nur zum Teil erfüllen können. Allerdings ist der Privatisierungsprozeß in den Visegrád-Staaten auch auf diesem Feld weiter gediehen als in den meisten anderen Ländern des ehemaligen Ostblocks.

Bei der "*großen*" Privatisierung - dem entscheidenden Bewährungsfeld der Privatisierungspolitiken - zeichnen sich zwischen den Visegrád-Saaten erhebliche Differenzierungen nicht nur bezüglich der eingeschlagenen Wege, sondern auch bezüglich der bisherigen Ergebnisse des Privatisierungsprozesses ab:

- Die beeindruckendsten Ergebnisse hat, legt man den Anteil der privatisierten Unternehmen an den 1989 bestehenden Staatsunternehmen (hinsichtlich der Zahl der Unternehmen, aber auch bezüglich Beschäftigung und Umsatz) zugrunde, bislang die Tschechische Republik erzielt. Die ehemalige Tschechoslowakei hatte 1991 mit einem in dieser Form erstmalig praktizierten Massenprivatisierungsverfahren einen Privatisierungsweg beschritten, der sowohl eine akzeptable Lösung des Zeitproblems (alle erprobten Standardverfahren sind relativ zeitaufwendig) als auch des Finanzierungsproblems (sehr geringe Finanzierungsspielräume potentieller inländischer Investoren und Absenz eines funktionsfähigen institutionellen Finanzierungssystems) bieten sollte. Die fast kostenlose Verteilung der Privatisierungsgutscheine an die Bevölkerung wurde in einem von Fall zu Fall unterschiedlichen Maße durch konventionelle Veräußerungsverfahren - Direktverkauf, Versteigerung, Ausschreibung, Börsenverkäufe - ergänzt. Mittels des gewählten Privatisierungsverfahrens gelang es der Tschechischen Republik 1994, mit dem Abschluß der zweiten Welle der "Kuponprivatisierung" den Privatisierungsprozeß formell im wesentlichen zu beenden.
- Die Slowakische Republik hat bis Ende 1992 im gemeinsamen Staat den gleichen Privatisierungsweg wie die tschechischen Teile der ESR eingeschlagen und dabei im wesentlichen vergleichbare Resultate erzielt. In den ersten beiden Jahren nach der Trennung von den tschechischen Ländern bewegte sich auf dem Gebiet der "großen" Privatisierung, abgesehen von der Veräußerung einer Reihe von Unternehmen auf Basis konventioneller Verfahren, im ganzen recht wenig¹. Mit der Durchführung der zweiten Welle der slowakischen Kuponprivatisierung ist nach den jüngsten, politisch bedingten Verzögerungen des Prozesses für 1995 zu rechnen. Die Slowakei würde mit dem Abschluß der zweiten Welle ihrer Kuponprivatisierung formell den gleichen Privatisierungsstand wie Tschechien im Jahre 1994 erreichen.
- Polen hatte sich nach anfänglichen Plänen für eine Massenprivatisierung zugunsten von Standardprivatisierungsverfahren entschieden. Hierbei hat insbesondere die Privatisierung mittels der formellen Liquidation der Staatsunternehmen zu einigen Erfolgen geführt. Typisch für den polnischen Privatisierungsprozeß sind die starken Einflußmöglichkeiten der Insider - der Arbeiterräte und de facto wohl noch stärker des Managements - auf die Entscheidungen der Privatisierungsbehörde. Das Land kann im Rahmen der "großen" Privatisierung vor allem auf Erfolge bei der Privatisierung kleiner und mittlerer Unternehmen verweisen. Die Privatisierung der industriellen Großunternehmen steht dagegen überwiegend noch aus. Die bislang in der polnischen "großen" Privatisierung angewandten Verfahrensweisen erwiesen sich als hierfür ungeeignet bzw. stießen auf zu große Widerstände der Betroffenen. Das Privatisierungsgesetz von

¹ Vgl. o.V., Slovak Economic Monitor: The Cost of the Divorce from the Czechs Exceeds Most Expectations. "PlanEcon Report", Washington, D.C., vol. 9 (1993), Nos. 42-43, S. 1-38, hier S. 3.

1994 schafft die gesetzlichen Grundlagen für eine Massenprivatisierung, auf deren Basis rd. 800 große Unternehmen privatisiert werden sollen.

- Gemessen an den quantitativen Ergebnissen des Privatisierungsprozesses kann Ungarn nach der Tschechischen Republik derzeit noch auf die erfolgreichste Privatisierungsbilanz verweisen. Allerdings scheint der Privatisierungsprozeß in jüngster Zeit ins Stocken geraten zu sein. Ungarn lehnte sich bei seiner Privatisierung am stärksten an westliche Vorbilder an. Das Land hat, im Unterschied zu Polen, auch beträchtliche Fortschritte bei der Privatisierung großer Unternehmen erzielt. Das war vor allem durch eine - gemessen an den anderen Ländern - ungewöhnlich starke Beteiligung ausländischer Investoren am Privatisierungsprozeß möglich. Die früheren zeitlichen Pläne der Regierung für die Privatisierung wurden allerdings im ganzen deutlich verfehlt.

Es wäre allerdings falsch, den Fortschritt der Privatisierung allein am formellen Verlauf des Prozesses messen zu wollen. Der eigentliche Sinn der Privatisierung besteht darin, über die Veränderung der Eigentumsverhältnisse eine Umstrukturierung der Unternehmen zu ermöglichen, in deren Verlauf sich diese zu durchsetzungsfähigen Wettbewerbern entwickeln. In allen vier ostmitteleuropäischen Ländern besteht jedoch noch eine erhebliche Diskrepanz zwischen dem juristischen Akt der Veräußerung der ehemaligen Staatsunternehmen und den tatsächlichen Veränderungen in Kontrollstrukturen und wirtschaftlichem Gebaren der formell privaten Unternehmen.

Die bisherigen Ergebnisse der *mikroökonomischen Umstrukturierung der (ehemaligen) Staatsunternehmen* fallen per saldo eher unbefriedigend aus. Einerseits ist überall in den vier ostmitteleuropäischen Staaten eine "Härtung" der Budgetgrenzen der Unternehmen zu beobachten: Die Bedingungen für die Kreditgewährung seitens der Geschäftsbanken wurden wesentlich verschärft, so daß nicht mehr von einer Fortsetzung der automatischen Kreditalimentierung der (Staats-) Unternehmen gesprochen werden kann. Zugleich wurden die direkten Subventionen für Unternehmen aus dem Staatshaushalt weitgehend gestrichen. Andererseits ist zu beobachten, daß ein erheblicher Teil der staatlichen Unternehmen - bei denen es sich oftmals gerade um die besonders beschäftigungsstarken Großunternehmen handelt - finanziell noch in vielerlei Beziehung am "Tropf des Staates" hängt. Zum Teil haben neue Subventionsmechanismen die bisherigen, aus der Planwirtschaft bekannten, ersetzt: Hierunter fallen die staatlich tolerierte Nichtzahlung von Steuern und Sozialabgaben durch illiquide Unternehmen; aber auch die wiederholt aufgelegten Programme zur Entlastung der Unternehmen von Altschulden¹ und Kreditsubventionsprogramme wären hier zu nennen. Die bisherige Konkursbilanz der vier Transformationswirtschaften - beschränkte Zahl abgeschlossener Konkursverfahren, (ehemalige) Staatsunternehmen bleiben weitgehend ausgespart - ist auch als Ausdruck dessen zu werten, daß der Prozeß der Abkopplung der staatlichen und privatisierten Unternehmen von der rettenden Hand des Staates noch längst nicht abgeschlossen ist².

Die Entwicklung der privatisierten Unternehmen in Ostmitteleuropa zeigt, daß die formelle Übertragung bisher vom Staat gehaltener Vermögenstitel auf natürliche und juristische Personen allein noch keine hinreichende Erfolgsgarantie für die Umstrukturierung der Unternehmen bietet. Oftmals bleiben nach der Privatisierung die alten Beziehungsgefüge zwischen Managern der ehemaligen

¹ Für Ungarn vgl. E. Voszka, The Revival of Redistribution in Hungary. "Acta Oeconomica", Budapest, vol. 46 (1994), no. 1-2, pp. 63-76.

² Vgl. hierzu F. Welter, Bedeutung des Konkursrechts im Transformationsprozeß der ostmitteleuropäischen Länder. "RWI-Mitteilungen", Berlin, Jg. 45 (1994), S. 325-344.

Staatsbetriebe, Regierungsangestellten und Bankvertretern erhalten und werden - ökonomisch rational - durch die Unternehmensvertreter gezielt im Interesse ihres Unternehmens genutzt. Ein generelles Problem der Privatisierung ist, daß durch die Vermögensübertragung in den Unternehmen nicht automatisch solche Kontrollstrukturen geschaffen werden, die eine konsequente Umstrukturierung der Unternehmen garantieren könnten¹. Dies ist nicht allein ein Problem der Massenprivatisierung, bei der sich das "Agency-Problem" der effektiven Kontrolle des Managements durch die neuen Eigentümer - Investmentfonds, Einzelaktionäre - besonders kritisch stellt. Allerdings geben zumindest die in einem Teil der tschechischen kuponprivatisierten Firmen inzwischen gesammelten Erfahrungen einigen Grund zur Hoffnung; ein abschließendes Urteil ist hierzu derzeit indessen noch nicht möglich.

2.2 Die Entstehung privater KMU durch die "kleine" Privatisierung und Restitution

Die sog. "kleine" Privatisierung - die Veräußerung von Läden, Restaurants, Werkstätten und Kleinbetrieben - kann vor allem der Entwicklung kleiner Unternehmen in Handel, konsumorientierten Dienstleistungen und Handwerk Auftrieb geben. Immerhin entfiel in allen Planwirtschaften nur ein relativ kleiner Teil des gesamten Anlagevermögens der Volkswirtschaft auf die Objekte der "großen" Privatisierung (10-15 vH), ein mindestens ebenso großer jedoch auf kleine Betriebsstätten². Für die Entwicklung des Mittelstandes sind diese Objekte in mehrfacher Hinsicht von Bedeutung: Sie bilden potentiell selbst den physischen Grundstock für neu entstehende Privatbetriebe und können Unternehmensgründern zur Absicherung aufzunehmender Bankkredite dienen. Zugleich ist der psychologische Effekt der massenweisen Übertragung staatlicher Kleinbetriebseinheiten in private Hände nicht zu unterschätzen: Die Veräußerung kleiner Läden und Werkstätten führt unmittelbar zu praktischen Veränderungen im Lebensumfeld der Verbraucher. Das Vertrauen der Menschen in die Marktwirtschaft kann wesentlich gestärkt werden, wenn sich der Eindruck verbreitet, daß es bei der Privatisierung der Kleinbetriebe mit rechten Dingen zugegangen ist und diese zu einer Verbesserung des Leistungsangebots in Handwerk und haushaltsorientierten Dienstleistungen führt.

Die Umsetzung der "kleinen" Privatisierung erwies sich in allen vier Ländern - im Gegensatz zur "großen" Privatisierung - als unkompliziert. Bis Ende 1993 konnte die "kleine" Privatisierung - von einigen Restposten abgesehen - im wesentlichen als abgeschlossen gelten. Im einzelnen stellen sich die direkten Auswirkungen der "kleinen" Privatisierung auf die Entstehung privater kleiner und mittlerer Unternehmen wie folgt dar:

- In Polen erfaßte die "kleine" Privatisierung vor allem kleine Verkaufsläden³. Diese waren im Vorfeld der Vergabe an Private zunächst per Gesetz in das Eigentum der polnischen Gemeinden

¹ Vgl. R. Frydman, A. Rapaczynski, Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away? Budapest, London, New York 1994, S. 168ff. sowie zur generellen Einschätzung der "großen" Privatisierung auch T. Sato, How Extensive Has the Transition to a Market Economy Been?: Economic Policies of the First Four Years of Transition Reconsidered. "MOCT-MOST. Economic Policy in Transitional Economies", Dordrecht, vol. 5 (1995), no. 1, S. 1-12.

² Vgl. M. Hinds and G. Pohl, Going to Market. Privatization in Central and Eastern Europe. (Working Papers, WPS 768.) Washington, D.C. 1991, S. 5f.

³ Vgl. zur folgenden Darstellung P. Tamowicz, Small Privatization in Poland: an inside view. In: J.S. Earle, R. Frydman and A. Rapaczynski (eds.), Privatization in the Transition to a Market Economy. Studies of Preconditions and Policies in Eastern Europe. London 1993, S. 171-183.

übergegangen. Den Gemeinden fiel die Aufgabe zu, diese Läden an private Interessenten zu verpachten. Die Tatsache, daß insgesamt 98 vH aller an Private "vergebenen" Läden durch die Gemeinden verpachtet - und nicht verkauft - wurden, ist in erster Linie auf die Abneigung der polnischen Gemeinden dagegen zurückzuführen, sich des ihnen gerade per Gesetz übertragenen Staatseigentums gegen - angesichts der beschränkten Finanzkraft der potentiellen Käufer - ohnehin nicht sehr attraktive Verkaufssummen zu entledigen¹. Bei der Vergabe der Verkaufsläden kamen überwiegend Insider - d.h. Angehörige des Personals der Läden - zum Zuge. Insgesamt sind durch die "kleine" Privatisierung rd. 60 000 von Privaten geführte Einzelhandelsläden entstanden. Einschließlich der von den Konsumgenossenschaften und Staatsbetrieben veräußerten und verpachteten Läden beläuft sich die Zahl der entstandenen Privatläden allerdings auf rd. 120 000.

- In Ungarn wurde der Verkauf von Kleinunternehmen vor allem des Handelsbereichs im Rahmen der - etwas mißverständlich so benannten - "Vorprivatisierung" durchgeführt. Verantwortlich zeichnete die Staatliche Vermögensagentur (SPA). Die Veräußerung der 10 674 ausgewiesenen Objekte erfolgte ausschließlich auf dem Auktionsweg².
- In der Tschechischen Republik wurden im Rahmen der "kleinen" Privatisierung insgesamt 22 487 Einheiten veräußert³. Das waren 70 vH der amtlich für die "kleine" Privatisierung freigegebenen Objekte. Rd. 90 vH der privatisierten Werkstätten und Liegenschaften wurden auf dem Auktionsweg veräußert. Bei ca. 53 vH der veräußerten Objekte handelte es sich um Läden, bei 10 vH um Restaurants und Hotels sowie bei rd. 21 vH um Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe.
- In der Slowakischen Republik wurden im Rahmen der "kleinen" Privatisierung, die im März 1994 offiziell abgeschlossen wurde (die meisten Privatisierungsaktionen hatten allerdings bereits 1991 und 1992 stattgefunden), 9 676 Kleinunternehmen veräußert. Bei 73 vH der veräußerten Objekte handelte es sich um Geschäfte, bei 14 vH um Hotels und Restaurants, bei 10 vH um kleine Industrie- und Handwerksbetriebe sowie bei 3 vH um kleine Unternehmen, die anderen Wirtschaftszweigen zuzurechnen sind⁴.

Die *Rückgabe enteigneten Produktivvermögens* an seine früheren Besitzer oder deren Erben bietet wie die "kleine" Privatisierung die Möglichkeit, die Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen zu fördern. Man kann davon ausgehen, daß sich unter den Nutznießern einer großzügigen Restitutionsregelung relativ viele solche Personen finden, die tatsächlich in der Lage und willens sind, unternehmerisch tätig zu werden. Auf diesem Wege könnte an - zeitweise verschüttete - familiäre Traditionen einer selbständigen wirtschaftlichen Betätigung angeknüpft werden.

Unter den hier betrachteten Reformländern hat sich allerdings lediglich die ehemalige Tschechoslowakei für eine - partielle - Restitutionslösung entschieden. Diese sah die Rückgabe aller nach der kommunistischen Machtergreifung am 25. Februar 1948 enteigneten Vermögenswerte bzw. - im Falle der Nichtrückgabe - eine Entschädigung hierfür vor⁵. In Tschechien wurden rd. 17 000 -

¹ Vgl. World Economy Research Institute (ed.), Poland. International Economic Report 1991/92. Warsaw 1992, S. 86.

² Zur Angabe vgl. auch State Property Agency (Ed.), Privatization Monitor. August 1993. S. 3.

³ Daten zur "kleinen" Privatisierung nach Cesky Statisticky Urad (Hrsg.), Statistická Rocenka České Republika 1993. Prag 1993, S. 29ff. Vgl. zur Darstellung auch J. Mládek, Small Privatization in the Czech Republic: The Hey-day is Over. "Privatization Newsletter of Czechoslovakia", Prag 1993, No. 12, S. 1-6.

⁴ Vgl. A. Marcincin, Privatization in Slovakia. "The Privatization Newsletter of the Czech Republic and Slovakia", Prag 1994, No. 26, S. 1-5.

⁵ Vgl. zur Darstellung R. Frydman, A. Rapaczynski and J.S. Earle, The Privatization Process in Central Europe. (CEU Privatization Reports, vol. 1.) Budapest u.a. 1993, S. 76f.

20 000 Läden, Restaurants, Werkstätten und Kleinbetriebe und in der Slowakei rd. 10 000 kleingewerbliche Betriebsstätten an die früheren Eigner bzw. deren Erben zurückgegeben. Hinzu kam in beiden Ländern die Rückgabe einer größeren Zahl von sonstigen Immobilien (v.a. Häuser und Grundstücke). Die Anzahl der durch die Naturalrestitution entstandenen Privatbetriebe entspricht in beiden Nachfolgestaaten somit ungefähr der Anzahl der durch die "kleine" Privatisierung entstandenen Betriebe.

Ungarn gab demgegenüber einer reinen Entschädigungslösung den Vorzug. Die früheren Eigentümer wurden partiell aus den Erlösen der Privatisierung durch Zuweisung von Barmitteln oder marktgängigen Kompensationsgutscheinen entschädigt. Der Gedanke einer Naturalrestitution wurde aufgrund der möglichen negativen Implikationen für die Investitionstätigkeit und der praktischen Probleme einer Vermögensrückgabe Jahrzehnte nach der Enteignung verworfen¹. In Polen ist eine gesetzliche Grundlage für die Restitution nach mehreren vergeblichen parlamentarischen Vorstößen erst 1995 zustande gekommen². Die genauen Auswirkungen der beschlossenen Restitution werden sich erst nach Umsetzung dieser gesetzlichen Regelung einschätzen lassen.

Die "kleine" Privatisierung und die tschechoslowakische Teilrestitution haben vor allem in den ersten Jahren nach der marktwirtschaftlichen Öffnung der Entwicklung des privaten Unternehmertums starken Auftrieb verliehen. Der direkte quantitative Impuls, der von der "kleinen" Privatisierung auf die Mittelstandsentwicklung ausging, nimmt sich angesichts des unten zu beschreibenden dynamischen Gründungsgeschehens allerdings eher bescheiden aus. In Ungarn dürften etwa 2 vH der Ende 1994 bestehenden im Haupterwerb betriebenen nichtlandwirtschaftlichen Einzelunternehmen ihre Existenz der "kleinen" Privatisierung verdanken und in Polen 9 vH. Für Tschechien und die Slowakei betragen die entsprechenden Anteilswerte 5 und 8 vH bzw. - unter Einbeziehung der Naturalrestitution - 10 und 16 vH.

2.3 Auswirkungen der "großen" Privatisierung

Die Privatisierung der mittleren und großen staatlichen Unternehmen ist für die Entwicklung der mittelständischen Wirtschaft in zweierlei Hinsicht von Bedeutung: Zum einen entstehen durch Veräußerung mittlerer Unternehmen, durch Abspaltung kleiner Unternehmenseinheiten von großen Staatsunternehmen sowie durch die "Miniaturisierung" staatlicher Unternehmen im Zuge von Umstrukturierungsmaßnahmen mittelständische Unternehmen. Zum anderen schafft die Veräußerung der Staatsunternehmen in wichtigen Wirtschaftsbereichen die Voraussetzung dafür, daß sich - auf längere Sicht gesehen - Wettbewerb entfalten kann und neu hinzutretende Marktteilnehmer Entfaltungsspielräume finden, die bislang durch die Staatsunternehmen blockiert wurden.

In allen vier betrachteten Ländern ist es faktisch zu einer *Entflechtung der Staatsunternehmen* gekommen, in deren Zuge kleine und mittlere Unternehmen durch Herauslösung von Betriebsteilen aus dem Bestand großer Staatsunternehmen entstanden. Die erfolgten Unternehmensspaltungen und die Verselbständigung von "fachfremden" Betriebsteilen der Staatsbetriebe gehen allerdings weniger auf

¹ Vgl. F. Schogs, Privatisierungspolitik in Ungarn. "Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen", Frankfurt am Main, Jg. 45 (1991), S. 646-658, hier S. 648.

² Vgl. hierzu J. Mujzel, Przekształcenia własnościowe w Polsce (1990-1992). (Studia Ekonomiczne, 31.) Warszawa 1993, S. 59ff.

eine gezielte Entflechtungspolitik der Regierungen bzw. Privatisierungsbehörden zurück. Sie stellen sich vielmehr in den meisten Fällen als Nebenprodukt des Kommerzialisierungs- und Privatisierungsprozesses der Staatsunternehmen dar. In Ungarn und Polen wäre schon aufgrund der starken Stellung der Unternehmen im Privatisierungsprozeß - des Managements, in Polen zum Teil auch der Arbeiterräte - eine seitens der staatlichen Aufsichtsorgane aufoktroierte Entflechtungspolitik kaum vorstellbar gewesen. Die in der ungarischen Industrie recht weit gediehenen Entflechtungsmaßnahmen wurden denn auch zunächst durch die Unternehmensleitungen ohne staatliche Kontrolle vollzogen - sog. "spontane" Privatisierung - und nach Einrichtung der Staatlichen Vermögensagentur unter deren Aufsicht. Im Rahmen der tschechisch-slowakischen Kuponprivatisierung sahen die genehmigten Privatisierungsprojekte für viele Unternehmen ebenfalls die separate Veräußerung von Unternehmensteilen vor.

Insgesamt hat der Entflechtungsprozeß in der tschechischen und ungarischen Industrie zu Ergebnissen - Wachstum der Zahl der ehemaligen Staatsunternehmen durch Unternehmensteilungen - geführt, die im wesentlichen mit der Entflechtungsbilanz der deutschen Treuhandanstalt vergleichbar sind¹. Dies spricht dafür, daß die für eine Unternehmensentflechtung bestehenden Möglichkeiten zumindest in diesen beiden Ländern weitgehend ausgeschöpft worden sind. In Polen und der Slowakischen Republik besteht diesbezüglich noch ein gewisser Nachholbedarf, der sich daraus erklären läßt, daß hier die Privatisierung weniger weit vorangeschritten ist.

Die *quantitativen Auswirkungen der "großen" Privatisierung auf die Entwicklung des Mittelstands* stellen sich wie folgt dar:

- Nach den vorliegenden Informationen wurden in der ersten Welle der Kuponprivatisierung in der Tschechischen Republik 550 Unternehmen und in der zweiten Welle rd. 250 Unternehmen mit bis zu 499 Beschäftigten veräußert. Rechnet man die per Standardverfahren verkauften rd. 1 400 Unternehmen hinzu, bei denen es sich überwiegend um Mittel- und Kleinbetriebe handelte, so ergibt sich eine Gesamtzahl von rd. 2 200 privaten mittelständischen Unternehmen, die bis Ende 1994 durch die "große" Privatisierung entstanden sind.
- Für die Slowakische Republik betragen die entsprechenden geschätzten Werte für Ende 1994 240 (Voucher-Verfahren) bzw. 200 (Standardverfahren). Hieraus ergibt sich eine Gesamtzahl von 440 im Rahmen der "großen" Privatisierung veräußerten kleinen und mittleren Unternehmen.
- Vergleichsweise niedrig nehmen sich auch die für Polen veröffentlichten Privatisierungszahlen aus: Hierbei darf nicht auf die recht hohen Angaben zu den eingeleiteten Privatisierungsaktionen zurückgegriffen werden, sondern nur auf die tatsächlich abgeschlossenen Transaktionen. Danach dürfte es sich bei den 889 bis Ende 1994 nach Artikel 37 liquidierten Unternehmen (ohne Landwirtschaft) fast ausnahmslos um Klein- und Mittelunternehmen handeln. Aus der Liquidation wegen Zahlungsunfähigkeit sind rd. 200 weitere neue Unternehmen entstanden. Hieraus ergibt sich eine Gesamtzahl von rd. 1 100 privatisierten Klein- und Mittelunternehmen.
- In Ungarn sind im Rahmen der "großen" Privatisierung nach den vorliegenden Informationen bis Ende 1994 rd. 250 kleine und mittlere Unternehmen durch "Selbstprivatisierung", 65 durch "Employee-buy-out" und geschätzte weitere 200 Unternehmen durch sonstige Direktverkäufe von Kapitalgesellschaften durch die SPA entstanden. Demnach hätte die "große" Privatisierung bislang zur Entstehung von rd. 500 kleinen und mittleren Unternehmen geführt. Die zahlreichen in Ungarn durch Aus-, Um- und Neugründungen seit 1990 entstandenen Kapitalgesellschaften

¹ Die Vergleichsbasis für die neuen Bundesländer bilden hierbei die VEB, nicht die Kombinate, für die es in den ostmitteleuropäischen Ländern kein produktionsorganisatorisches Pendant gab.

mit gemischtem Eigentum sind hierin nicht enthalten.

Für die im Zuge der "großen" Privatisierung entstandenen mittelständischen Unternehmen stellen sich die betrieblichen Umstrukturierungs- und Anpassungsprobleme auf gleiche Weise wie für die veräußerten Großunternehmen. Die verfügbaren Untersuchungen zur Entwicklung der privatisierten Unternehmen lassen nicht erkennen, daß es den KMU bislang besser als den privatisierten Großunternehmen gelungen ist, ihre *betriebswirtschaftliche Umstrukturierung* zu meistern. Unter den entstandenen mittelständischen Privatunternehmen befinden sich - insbesondere in Polen - zahlreiche Unternehmen die per "Employee-buy(lease)-out" veräußert wurden. Es bleibt abzuwarten, wie diese Belegschaftsunternehmen auf längere Sicht ihre von Beobachtern befürchteten besonderen Problemen bei der Kapitalzufuhr, der Freisetzung von Arbeitskräften und der effektiven Unternehmenskontrolle lösen werden.

3. Unternehmensentwicklung im "originären" privaten Sektor

3.1 Der Gründungsboom

Nach der marktwirtschaftlichen Öffnung hat sich in den ostmitteleuropäischen Staaten ein bemerkenswerter Aufbruch vieler Menschen in selbständige wirtschaftliche Betätigungen vollzogen. Damit bestätigten sich auf breiter Basis Erfahrungen früherer - allerdings im Vergleich zur jüngsten Entwicklung recht bescheidener - Liberalisierungsschritte, als Tausende von Menschen die veränderten Rahmensetzungen dazu nutzten, kleine Firmen zu gründen¹.

Einen ersten Eindruck vom Ausmaß des "Aufbruchs in die Selbständigkeit" vermittelt die Entwicklung der Zahl der amtlich ausgewiesenen Einzelunternehmen. Danach haben sich folgende Entwicklungen vollzogen:

- Bestanden in der Tschechischen Republik 1989 nur knapp 8 000 Einzelunternehmen, so hat sich diese Zahl nach der amtlichen Statistik bis Ende Dezember 1994 auf rd. 925 000 Einzelunternehmen, also etwa um das 115fache, erhöht.
- Der Anstieg der Anzahl der slowakischen Einzelunternehmen verlief ebenfalls rasant. Hier erhöhte sich die Zahl der privaten (Klein-) Unternehmen von knapp 2 000 auf rd. 280 000 Ende 1994, also um das 140fache.
- In Ungarn stieg die Zahl der amtlich erfaßten Kleingewerbetreibenden (Einzelunternehmen) von rd. 320 000 im Dezember 1989 auf rd. 775 000 Ende 1994 an; sie ist demnach innerhalb von vier Jahren um 140 vH angestiegen.
- In Polen hat sich die Zahl der registrierten nichtlandwirtschaftlichen Einzelunternehmen von rd. 960 000 im Jahre 1989 auf rd. 1 950 000 Ende 1994 erhöht, also etwa verdoppelt. Hinzu kommen rd. 2 100 000 Einzelunternehmen in der überwiegend kleinbäuerlich strukturierten Landwirtschaft.

Für alle vier Länder ist somit seit 1990 ein außerordentlich hohes Wachstum der Zahl der in den Gewereregistern erfaßten Einzelunternehmen festzustellen. Naturgemäß sind die Zuwächse dort am höchsten, wo vor dem Umbruch die Tätigkeit privater Unternehmen den stärksten Restriktionen unterworfen war - nämlich in der ehemaligen Tschechoslowakei. Bei der volkswirtschaftlichen

¹ Vgl. hierzu z.B. J. Kornai, The Hungarian Reform Process: Visions, Hopes, and Reality. "Journal of Economic Literature", Nashville, TN, vol. 24 (1986), S. 1687-1737, hier S. 1704ff.

Interpretation der Gewerberegisterdaten stellt sich allerdings die Frage, ob die in der Bewegung der Registerdaten zum Ausdruck kommende Entwicklung tatsächlich in allen Fällen die Entwicklung des Unternehmensbestandes adäquat wiedergibt.

Zunächst sind die Eintragungen in die Gewerberegister als Ausdruck eines authentischen Gründungswillens des in den Registern erfaßten Personenkreises zu werten und somit auch als Indikator für tatsächlich vorhandene unternehmerische Potentiale. Die Anmeldung eines Gewerbes ist für die betreffenden Personen mit Transaktionskosten - Amtsbesuche, Ausfüllen von Formularen, Anmeldegebühren - verbunden und als Indiz für deren ernsthafte Absicht, ein Unternehmen zu gründen, zu werten. Allerdings läßt sich aus der Gewerbeeintragung nicht zwangsläufig auf die Existenz eines Unternehmens schließen. Die auf den Gewerberegistern, zum Teil auch Schätzungen amtlicher Stellen basierenden Einzelunternehmensdaten sind vor diesem Hintergrund mit großer Vorsicht zu werten.

Eine kritische Prüfung der Daten zeigt jedoch auch, daß die Gewerberegister wegen steuerlich bedingter Pro-Forma-Eintragungen, unterbliebener Löschungen, Doppel- und Mehrfachmeldungen ein- und derselben Person, Erfassung von nur gelegentlich betriebenen Beschäftigungen sowie des verbreiteten "Feierabendunternehmertums" nur sehr bedingt Rückschlüsse auf die tatsächliche Entwicklung der haupterwerblich betriebenen Einzelunternehmen zulassen. Versucht man Orientierungsmaßstäbe für eine realistische Einschätzung der Entwicklung der Zahl der Einzelunternehmen zu gewinnen, so bieten sich hierfür am ehesten die Labour Force Surveys bzw. - wo solche durchgeführt wurden - auch die Kleinbetriebserhebungen der vier Länder an¹. Eine sich hieran anschließende Schätzung der im Haupterwerb betriebenen Einzelunternehmen führt zu Unternehmenszahlen, die deutlich unter den amtlichen Gewerberegisterdaten liegen.

¹ Vgl. Główny Urząd Statystyczny (Hrsg.), Aktywność zawodowa i bezrobocie w Polsce. Raport z badania aktywności ekonomicznej ludności, przeprowadzonego w lutym 1993 roku. Warszawa 1993, insbesondere S. 37-44; Główny Urząd Statystyczny (Hrsg.), Podstawowe dane statystyczne o działalności gospodarczej jednostek małych o liczbie pracujących do 5 osób. (Materiały Źródłowe.) Warszawa 1993; Z. Budická und J. Bednárik, Výsledky vyberového zisťovania u súkromných podnikateľov v oblasti priemyselnych činností nezapísaných v obchodnom registri. "Statistika", Prag, Jg. 1994, Heft 1, S. 30-36; Český statistický úřad (Hrsg.), Zamestnanost a nezamestnanost v ČR podle výsledku vyberového setření pracovních sil jaro (brezen až kveten) 1994. Prag 1994, insbesondere S. 6-16.

Tabelle 1

Einzelunternehmen und Selbständige in den ostmitteleuropäischen Ländern Ende 1994				
	Polen	Ungarn	Tschechien	Slowakei
Einzelunternehmen laut Gewerberegister insgesamt, in 1 000 davon landwirtschaftliche Betriebe	4 050 2 100	775 22	925 31	280 23
Einzelunternehmen außerhalb der Landwirtschaft, korrigierte Variante ¹ , in 1 000	1 365	504	420	126
Ins Handelsregister eingetragene Unternehmen, in 1 000	93	100	75	28
<i>nachrichtlich:</i> Selbständige ² insgesamt, in 1 000	3 540	584	491	151
Selbständige außerhalb der Landwirtschaft, in 1 000	1 440	562	460	128
Selbständigenquote, in vH insgesamt	24,2	15,8	9,8	7,2

ohne Landwirtschaft	9,9	15,2	9,2	6,1

Eigene Berechnungen nach Angaben der Statistischen Ämter.

- 1 Schätzungen der Anzahl der im Haupterwerb betriebenen Einzelunternehmen.
- 2 Arbeitgeber und Selbständige, die keine Angestellten beschäftigen, nicht jedoch mithelfende Familienangehörige und Mitglieder von Produktionsgenossenschaften.

Bei den in Tabelle 1 angegebenen Zahlen handelt es sich um Größenordnungen; präzise statistische Informationen zur Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen sind derzeit nicht verfügbar. Die Daten sind trotz des enthaltenen Schätzelements geeignet, die in Ostmitteleuropa festzustellende Unternehmensentwicklung zu dokumentieren und zugleich auch Unterschiede in der Entwicklung der KMU in den vier Ländern sichtbar zu machen:

- In Ungarn haben sich die Einzelunternehmen, aber auch die juristischen Personen am vergleichsweise stärksten entwickelt. Die ungarische Wirtschaft hat im ganzen ihre Spitzenposition in der Entfaltung des privaten Unternehmertums, die sie bei der marktwirtschaftlichen Öffnung dank der vorherigen Reformexperimente der kommunistischen Regierungen innehatte, behauptet.
- Die private Wirtschaft der Slowakischen und - noch mehr - der Tschechischen Republik hat in den vergangenen Jahren gegenüber derjenigen Ungarns und Polens kräftig aufgeholt. Hier ist ein privates Unternehmertum auf breiter Basis praktisch aus dem Nichts entstanden, wenn man von den wenigen Einzelunternehmen des Jahres 1989 und den Entwicklungsansätzen in der "second economy" absieht.
- Der Unternehmenszuwachs war insbesondere in den ersten Jahren nach der marktwirtschaftlichen Wende äußerst hoch. Seither hat die Dynamik des Gründungsgeschehens deutlich abgenommen. Es wäre allerdings verfrüht, schon von einer generellen "Sättigungstendenz" zu sprechen. Vor allem in der Tschechischen Republik und in Ungarn nimmt die Zahl der Unternehmen weiterhin stark zu. Die Stagnation der Zahl der Einzelunternehmen - nicht jedoch der juristischen Personen - in der Slowakischen Republik dürfte teilweise auf die wirtschaftlichen Folgeprobleme der Trennung von der Tschechischen Republik zurückzuführen sein.

Der Gründungsboom der Jahre 1989-1994 hat sich nicht auf die Einzelunternehmen beschränkt, sondern gleichermaßen die "Oberklassen" der Unternehmensgesellschaft - die Personengesellschaften und die juristischen Personen erfaßt: Das neue Gesellschaftsrecht der Reformstaaten läßt im Prinzip all diejenigen Rechtsformen zu, die auch in den westlichen Industriestaaten zu finden sind. Neben den Einzelunternehmen wurden in den vergangenen Jahren auch viele Personengesellschaften (z.B. offene Handelsgesellschaften und Kommanditgesellschaften) und Kapitalgesellschaften (hierunter insbesondere Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Aktiengesellschaften) gegründet. Während die Kleinstunternehmen (bis zu 5 Beschäftigten) vornehmlich die Rechtsform der Einzelunternehmung angenommen haben, handelt es sich bei den kleinen Unternehmen häufig um Personengesellschaften. Neugründungen mittlerer Größe haben hingegen in der Regel Rechtsformen gewählt, die den "juristischen Personen" zuzurechnen sind.

Die mit Abstand dynamischste Entwicklung der Unternehmenslandschaft bei den Kapital- und den Personengesellschaften ist in Ungarn festzustellen. Das Land weist nicht nur die größte Zahl von

Kapitalgesellschaften je Kopf der Bevölkerung auf (rd. 10 je 10 000 Einwohnern Ende 1994), sondern verfügt auch über eine weit ausgefächerte Unternehmenslandschaft, die in den Reformländern Mittel- und Osteuropas nicht ihresgleichen findet. Ein Indiz hierfür ist die hohe Zahl der registrierten Wirtschaftsorganisationen - ohne Einzelunternehmen - von 273 801 am 31.10.1994. Die entsprechende Vergleichszahl aus Polen liegt nur bei rd. 115 000 - dies bei einer fast viermal so großen Bevölkerung. Hinsichtlich des Besatzes mit Kapitalgesellschaften nimmt die Tschechische Republik den zweiten Platz (rd. 7 je 10 000 Einwohnern), die Slowakische Republik den dritten (rd. 4 Unternehmen je 10 000 Einwohnern) und Polen den vierten Platz (rd. 2,5 Kapitalgesellschaften je 10 000 Einwohnern) unter den Visegrád-Ländern ein.

In Ungarn schlägt sich in diesen Zahlen natürlich die Reformpolitik der frühen achtziger Jahre nieder, die - im Vergleich zum übrigen Ostblock - frühzeitig zur Schaffung neuer, dem planwirtschaftlichen System an sich fremder Unternehmensformen führte und den Ungarn einen erheblichen Vorsprung auf dem Weg zur Marktwirtschaft bescherte. Ungarn weist heute noch im Bereich der mittleren Unternehmen - aber auch bei der Entwicklung der Einzelunternehmen - einen deutlichen Vorsprung vor den anderen mitteleuropäischen Reformländern auf. Allerdings sollten diese Zahlen auch nicht überbewertet werden: Insbesondere die Tschechische Republik verzeichnet bemerkenswerte Entwicklungen auch im Bereich der privaten mittleren Unternehmen, für welche die schnelle Zunahme der juristischen Personen ein Indiz ist. Aber auch in Polen und der Slowakischen Republik sind bedeutende Veränderungen zu konstatieren, die sich allerdings im Vergleich zum Bevölkerungs- und Wirtschaftspotential geringer ausnehmen als die Entwicklungen in den anderen beiden Staaten.

In den vergangenen fünf Jahren kam es nicht nur zu einer hohen Zahl von Unternehmensgründungen im privaten Sektor, viele der neu entstandenen Unternehmen haben ihre wirtschaftliche Tätigkeit auch nach einer kurzen Zeit wieder einstellen müssen. Die statistische Überlebenswahrscheinlichkeit der neu gegründeten Firmen ist begrenzt. Leider lassen die verfügbaren Statistiken Aussagen über die Marktaustrittsquoten bei den Neugründern und Altunternehmen derzeit nicht zu. Die folgenden Aussagen stützen sich daher auf Plausibilitätsüberlegungen und Einzelinformationen, die im Rahmen von Unternehmensbefragungen gewonnen wurden.

Als besonders anfällig für einen schnellen Marktaustritt erweisen sich naturgemäß solche privaten wirtschaftlichen Betätigungen, in denen der Markteintritt mit relativ geringen Investitionen verbunden ist und das gegründete Unternehmen ohne großen Aufwand liquidiert werden kann - also bei Einzelunternehmen, die ohne nennenswerten Kapitaleinsatz gegründet wurden. Aber auch dort, wo - wie im Bauhauptgewerbe - in der Regel erhebliche Eingangsinvestitionen Voraussetzung für die Produktionsaufnahme sind, erreichen die neu gegründeten Unternehmen oftmals nur ein sehr begrenztes Lebensalter. Die in allen vier Ländern noch sehr entwicklungsbedürftige Unternehmensstatistik läßt keine Quantifizierung der Marktaustritte zu. Immerhin zeigt aber die Entwicklung der Anzahl sowohl der natürlichen als auch der juristischen Personen, daß die Zahl der Markteintritte diejenige der Marktaustritte per saldo eindeutig übertroffen hat. Eine Ausnahme bildet hier allerdings die Slowakische Republik, wo es 1993 und 1994 zu einer Stagnation bei der Entwicklung der Zahl der Einzelunternehmen - nicht jedoch der juristischen Personen - gekommen ist, Marktein- und Marktaustritte sich also ungefähr die Waage gehalten haben dürften.

Aus reifen Marktwirtschaften ist bekannt, daß hohe Fluktuationsraten in kleinbetrieblich strukturierten Wirtschaftsbereichen und in Wirtschaftszweigen mit einer vielfältigen Größenstruktur, die sich durch eine besonders hohe Zahl von Unternehmensgründungen auszeichnen, nichts Ungewöhnliches sind. Mit Marktturbulenzen ist noch vielmehr in den jungen Marktwirtschaften zu rechnen, in denen die Verhältnisse im ganzen wenig festgefügt sind und Unternehmensgründungen oftmals mit besonderen Risiken verbunden sind. Die spezifischen Umstände des Transformationsprozesses legen sogar die Gefahr nahe, daß angesichts unzureichend funktionierender Marktsignale erheblich mehr Unternehmen in den Markt eintreten als auf längere Sicht dort bestehen können. Die Unternehmenslandschaft würde dann im Marktprozeß früher oder später im Rahmen von "Gründerkrisen" ausgelichtet werden.

Allerdings spricht in den vier Ländern gegenwärtig wenig für ein solches Szenario: Wenn kleine und mittlere Unternehmen auch in vielen Bereichen - nicht zuletzt aufgrund des anhaltenden Zustroms neuer Konkurrenten - unter einen verschärften Wettbewerbsdruck geraten sind, kam es doch bislang nicht zu größeren Wellen von Zusammenbrüchen. Dies ist um so bemerkenswerter, als die mittelständischen Unternehmen - anders als die privatisierten größeren Firmen und die (noch) staatlichen Unternehmen - im Notfall zumeist nicht auf die helfende Hand des Staates hoffen dürfen und in kritischer Lage auch kaum von den Banken viel Verständnis für ihre Situation erwarten dürfen. Die äußeren Bedingungen, unter denen kleine und mittlere Unternehmen gegründet werden und sich wirtschaftlich betätigen, sind trotz der grundlegenden Verbesserung der Rahmenbedingungen nach 1989 noch in vieler Beziehung problematisch.

3.2 Selbständige und Selbständigenquoten

Ein Indikator für das Ausmaß des Gründungsgeschehens in den ostmitteleuropäischen Reformstaaten ist die Entwicklung der Zahl der Selbständigen bzw. der Selbständigenquote - des Anteils der Selbständigen an den Erwerbstätigen. Die Selbständigenentwicklung ist Ausdruck der Unternehmensdynamik im privaten Sektor, wobei die beschäftigungsschwachen Einzelunternehmen allerdings arithmetisch am stärksten zu Buche schlagen. Da die polnische Landwirtschaft im Unterschied zu den anderen drei Ländern kleinbäuerlich strukturiert ist, läßt sich eine aussagekräftige Vergleichszahl für die vier Länder am ehesten gewinnen, wenn man die außerhalb des Agrarsektors tätigen Selbständigen zu den Erwerbstätigen in Beziehung setzt¹. Das Ergebnis einer entsprechenden Berechnung der Selbständigenentwicklung von 1989 bis 1994 wird in den Schaubildern 1 und 2 veranschaulicht (vgl. auch die für 1994 berechneten Quoten in Tabelle 1).

Die Entwicklung der Selbständigkeit im östlichen Mitteleuropa nach 1990 nimmt sich demnach höchst bemerkenswert aus. Die Unternehmensgründungen haben das strukturelle Gefüge der vier Volkswirtschaften grundlegend verändert und der wirtschaftlichen Entwicklung nach 1990 maßgebliche Impulse verliehen. Die Arbeitslosigkeit wäre in allen vier Staaten ohne das rege Gründungsgeschehen heute erheblich höher. Die Tatsache, daß in allen vier Ländern der private Sektor die Wirtschaften noch vor dem Jahre 2000 klar dominieren wird, ist wesentlich darauf zurückzuführen, daß der Prozeß der Privatisierung im weiteren Sinn des Wortes durch die Gründung

¹ Außerhalb der Landwirtschaft tätige Selbständige/Erwerbstätige insgesamt; Selbständige = Arbeitgeber und Personen, die ein Gewerbe auf hauptberuflicher Basis ohne Lohnbeschäftigte betreiben; nicht berücksichtigt sind dabei die mitarbeitenden Familienangehörigen und Mitglieder von Produktionsgenossenschaften.

vieler privater kleiner und mittlerer Unternehmen entscheidenden Auftrieb erhalten hat.

Schaubild 1

Schaubild 2

Eine besonders hohe Selbständigenquote kann freilich nicht per se als Indiz für einen hohen Reifegrad der Marktwirtschaft gelten. Ein Querschnittsvergleich unterschiedlich entwickelter Volkswirtschaften zeigt, daß Entwicklungsländer in der Regel sehr hohe, reife Industrieländer dagegen recht niedrige Selbständigenquoten aufweisen. Das Ausmaß der Selbständigkeit nimmt also im Verlauf des Industrialisierungsprozesses ab. Ein besonders starker Anstieg der Selbständigkeit könnte in Transformationsländern in diesem Zusammenhang auch als Ausdruck besonders problematischer Entwicklungen - Zusammenbruch des Systems der sozialen Sicherung, Deindustrialisierungsprozeß, Verarmungstendenzen - gewertet werden. Umgekehrt kann sich ein starker Anstieg der Selbständigkeit aber auch als Ausdruck einer echten unternehmerischen Mobilisierung darstellen.

Zur dargestellten Entwicklung der Selbständigenzahlen in den ostmitteleuropäischen Ländern haben neben den "Pullfaktoren" - Einkommens- und Entfaltungschancen bei unternehmerischer Betätigung - sicher auch "Pushfaktoren" - Arbeitslosigkeit, niedrige und eng befristete Arbeitslosenunterstützung, vergleichsweise schwach ausgelegte soziale Netze - beigetragen. Die im Vergleich zum wirtschaftlich ähnlich strukturierten und entwickelten Ostdeutschland deutlich höhere Dynamik des Gründungsgeschehens in der Tschechischen Republik beispielsweise dürfte zumindest teilweise durch dieses Faktum zu erklären sein. In gewissem Maße ist es in den vier Ländern wohl somit stellenweise auch zu einer "Flucht in die Selbständigkeit" gekommen.

Allerdings wäre es verfehlt, den bemerkenswerten Anstieg der Selbständigenzahlen in erster Linie aus der wirtschaftlichen Zwangslage des betreffenden Personenkreises erklären zu wollen: In der Tschechischen Republik geht eine auch für westeuropäische Verhältnisse sehr niedrige Arbeitslosigkeit mit einer starken Zunahme der nichtlandwirtschaftlichen Einzelunternehmen einher, zugleich wurden in der ehemaligen staatlichen Industrie in erheblichem Umfang Arbeitskräfte freigesetzt, was als Zeichen für die eingeleitete mikroökonomische Umstrukturierung zu werten ist. Auch die Unterschiede zwischen der Tschechischen und der Slowakischen Republik sprechen eher dafür, daß sich in der Selbständigenentwicklung der beiden Länder eher eine unternehmerische Mobilisierung als eine "Flucht in die Selbständigkeit" niederschlägt: In der Tschechischen Republik verlief das Gründungsgeschehen weitaus dynamischer, obwohl die Arbeitslosigkeit geringer ist und der gesamtwirtschaftliche Produktionseinbruch nach 1990 niedriger ausfiel. Hier dürften in der jeweiligen wirtschaftlichen Entwicklung begründete traditionelle Orientierungen eine wesentliche Rolle spielen. Ein großer Teil der slowakischen Bevölkerung ist erst in den letzten Jahrzehnten aus einem ländlich-agrarischen Milieu in ein städtisch-industrielles Umfeld gewandert. Die tschechischen Länder dagegen, insbesondere Böhmen, waren lange vor 1939/49 hoch industrialisiert.

Zwischen den entwickelten Industrieländern (z.B. im Bereich der Europäischen Union) sind starke Unterschiede der Selbständigenquoten zu beobachten. Hier spielen neben Unterschieden im industriellen Entwicklungsstand (zum Beispiel zwischen den südeuropäischen und den skandinavischen Mitgliedsländern oder zwischen dem italienischen Mezzogiorno und Norditalien) auch nationale und regionale Eigentümlichkeiten der wirtschaftsstrukturellen Entwicklung eine erhebliche Rolle: Die deutsche Wirtschaft (insbesondere Bayern und Baden-Württemberg) ist beispielsweise stärker mittelständisch geprägt als die britische Wirtschaft. Der Erfolg der aufstrebenden Industrieregionen des "Zweiten Italien" beruht wesentlich auf dem wirtschaftlichen Aufstieg vieler

kleiner und mittlerer, eng untereinander verflochtener Industrieunternehmen. Es ist anzunehmen, daß sich auch in Mittel- und Osteuropa ähnliche Differenzierungen in den Betriebs- und Unternehmensgrößenstrukturen einstellen, die sich auf längere Sicht in unterschiedlich hohen Selbständigenquoten niederschlagen werden. Hierbei kann an bereits 1989 im Ansatz vorhandene oder auch an frühere, in den letzten Jahrzehnten zeitweise "verschüttete" mittelständische Strukturen angeknüpft werden. Insofern wäre ein schneller Anstieg der Selbständigenquoten als Hinweis auf eine künftig stärkere "mittelständische Prägung" zu werten und nicht als Indiz für Erfolge bzw. Mißerfolge des Transformationsprozesses.

3.3 Die Entwicklung der 1989 bestehenden Privatunternehmen

Vor der Einführung der Marktwirtschaft bestanden in Ungarn und Polen private Sektoren, die - im Unterschied zur schwach entwickelten privaten Wirtschaft der Tschechoslowakei - ein beachtliches Gewicht besaßen. Ende 1989 gab es in Ungarn nach offiziellen Angaben rd. 320 000 nichtlandwirtschaftliche Einzelunternehmen und in Polen 960 000. Diese Zahlen wären im Falle Polens um die Personen- und privaten Kapitalgesellschaften sowie die auf spezieller gesetzlicher Grundlage gegründeten sog. Poloniafirmen zu ergänzen (rd. 20 000) sowie im Falle Ungarns um eine nicht unerhebliche Anzahl von Personengesellschaften und "Arbeitskollektiven" mit eigenem Rechtsstatus (knapp 25 000), die im Zuge der Öffnungspolitik der achtziger Jahre entstanden. Hinzu kommen im Falle Polens rd. 2,1 Mill. kleinbäuerliche Betriebe, die in den fünfziger Jahren der Kollektivierung entgangen waren.

Setzt man die Zahl der außerhalb der Landwirtschaft registrierten Einzelunternehmen zur Einwohnerzahl ins Verhältnis, so zeigt sich, daß die amtlich registrierte Privatwirtschaft in beiden ostmitteleuropäischen Ländern ähnliche Dimensionen (3,1 registrierte Einzelunternehmen je 100 Einwohner in Ungarn und 2,5 in Polen) erreicht hatte. Der niedrige Vergleichswert der Tschechoslowakei (0,06) vermittelt einen anschaulichen Eindruck von den Folgen der unterschiedlichen Politiken gegenüber der privaten Wirtschaft.

Die angeführten Zahlen wären noch in zwei Hinsichten korrekturbedürftig: Zumindest in Polen und Ungarn gab es zum einen eine blühende Schattenwirtschaft mit vielfältigen Verflechtungen sowohl zu den registrierten Privatunternehmen als auch zur staatlichen Wirtschaft. Zu deren Umfang sind indessen nur grobe, stark voneinander abweichende Schätzungen verfügbar. Zum anderen verbergen sich hinter vielen der amtlich registrierten Einzelunternehmen nebenberuflich - teilweise nur sporadisch ausgeübte - Tätigkeiten von Personen, die hauptberuflich in der staatlichen Wirtschaft beschäftigt waren; sie sind mithin nicht immer als "normale" Unternehmen zu klassifizieren.

Nach der marktwirtschaftlichen Öffnung kamen die bestehenden Privatunternehmen wie ihre neu entstandenen Wettbewerber in den vollen Genuß der Gewerbefreiheit und der neuen Rahmenbedingungen für die privatunternehmerische Tätigkeit. Viele bislang halblegal betriebenen Gewerbe wurden amtlich registriert und trugen damit - statistisch - zum Gründungsboom bei. Indessen gerieten auch - insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe - etliche der bestehenden Privatbetriebe in den Sog des Rückgangs der Binnennachfrage und des Zusammenbruchs des Osthandels. Hinzu kamen angebotsseitige Probleme: Unter den veränderten Bedingungen mußten Defizite in der Produktpalette, Produktivität und Kostenstruktur der bestehenden Privatbetriebe zutage treten. Die

Planwirtschaft hatte auch für die Privatunternehmen gesicherte Absatznischen geschaffen, die mit der Herstellung der Vertrags- und Gewerbefreiheit und der Preisliberalisierung in Frage gestellt waren.

Es wäre falsch, die Entwicklungsprobleme der KMU pauschal betrachten zu wollen. In Ungarn und Polen, wo 1989 bereits viele private Klein- und Mittelunternehmen bestanden, mußten diese sich ebenso wie die staatlichen Unternehmen, mit denen sie vorher oft in einer engen Symbiose gelebt hatten, an das neue marktwirtschaftliche Umfeld anpassen. Der Verlust der angestammten Marktnischen, die Änderungen der Konsumentenpräferenzen (z.B. Abkehr von Auftragsfertigungen von Kleidungsstücken beim Schneider zugunsten der nunmehr frei verfügbaren guten Konfektionsware), die Entwertung des früher in "Beziehungen" investierten Vertrauenskapitals bringen für viele der "alten" privaten Kleinunternehmer erhebliche Probleme mit sich und machen diese mitunter zu einem konservativen und reformfeindlichen Teil der im Umbruch befindlichen Gesellschaft. Die "neuen" Unternehmer dagegen, die nach 1989 Unternehmen gegründet haben, erweisen sich eher als Initiatoren der wirtschaftlichen und sozialen Wandlungsprozesse und sind den institutionellen Reformen gegenüber im allgemeinen recht aufgeschlossen.

4. Die volkswirtschaftliche Stellung der mittelständischen Wirtschaft

4.1 Der Beitrag der KMU zu Produktion und Beschäftigung

Die verfügbaren Daten der Statistischen Ämter lassen derzeit keine präzise Erfassung der Produktion und der Beschäftigung in der privaten Wirtschaft im allgemeinen und in den mittelständischen Unternehmen im besonderen zu. Dies ist zum einen auf die unzureichende statistische Erfassung der kleinen und mittleren Unternehmen in der amtlichen Statistik zurückzuführen: Da bis 1989 die privaten Unternehmen als "Fremdkörper" im planwirtschaftlichen System behandelt wurden, bestand seitens der amtlichen Statistik über Jahrzehnte hinweg nur ein geringes Interesse daran, Erhebungsinstrumente für die adäquate Erfassung der privaten Kleinunternehmen zu schaffen. Teilweise ausgedehnte schattenwirtschaftliche Aktivitäten entziehen sich zudem ihrer Natur nach einer statistischen Erfassung. Zum anderen stellen sich bei der Zuordnung der Unternehmen zum privaten bzw. staatlichen Sektor Zuordnungsprobleme, die in den einzelnen Ländern unterschiedlich behandelt werden¹. Beide Faktoren - die elementaren Erfassungs- und die Zuordnungsprobleme - erklären die starken Abweichungen zwischen unterschiedlichen Schätzungen des Beitrages des privaten Sektors zu Produktion und Beschäftigung in den Reformländern.

Bei den folgenden Angaben handelt es sich daher um Schätzungen von Größenordnungen, welche allerdings die Entwicklung der privaten Wirtschaft seit 1990 im ganzen korrekt wiedergeben dürften:

- In Polen entfielen bereits 1989 rd. 28 vH des BIP auf den privaten Wirtschaftssektor. Der, gemessen an osteuropäischen Verhältnissen, ungewöhnlich hohe Anteil erklärt sich vor allem aus der Existenz einer überwiegend nicht kollektivierten Landwirtschaft. Bis 1994 hat sich der Beitrag

¹ Hierunter fallen z.B. die Fragen der Zuordnung der Produktionsgenossenschaften - traditionell zum "sozialistischen Sektor", nach der Einführung der Marktwirtschaft zum privaten Sektor - sowie der Zuordnung der insbesondere in Ungarn zahlreichen Kapitalgesellschaften mit verschachtelten Eigentumsverhältnissen entweder zum "staatlichen" oder zum "privaten" Sektor.

der privaten Wirtschaft (einschließlich Genossenschaften) zum BIP auf rd. 55 vH erhöht. Der privaten Wirtschaft dürften rd. 65 vH der Erwerbstätigen zuzurechnen sein.

- Auch in Ungarn steuerte die private Wirtschaft bereits im Vorfeld des Umbruchs einen ansehnlichen Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Produktion bei. Dessen Erfassung stellt sich hier aufgrund des in Ungarn besonders großen Gewichts der statistisch kaum erfassbaren "second economy" als besonders schwierig dar, er dürfte etwa bei 14 vH gelegen haben. Im Jahr 1994 lag der Anteil der privaten Wirtschaft am BIP nach den vorliegenden Schätzungen wie in Polen bereits bei rd. 55 vH. Der Anteil der privaten Wirtschaft an der Beschäftigung dürfte hingegen bei etwa 60 vH gelegen haben.
- Der Beitrag der privaten Unternehmen der Tschechischen Republik zum BIP des tschechischen Teils der Tschechoslowakei war 1989 bedeutungslos und dürfte unter 0,5 vH gelegen haben. Er ist bis 1994 auf rd. 65 vH angewachsen. Zugleich waren rd. 65 vH der Erwerbstätigen im privaten Sektor beschäftigt.
- In der Slowakischen Republik trug die private Wirtschaft 1989 ebenso wie in Böhmen und Mähren nur marginal zur gesamtwirtschaftlichen Produktion bei. Der Beitrag der privaten Unternehmen zum BIP hat sich bis 1994 auf rd. 45 vH erhöht. Der Anteil der privaten Wirtschaft an der Beschäftigung lag mit rd. 50 vH deutlich darüber.

Zum Anteil der privaten kleinen und mittleren Unternehmen an der Gesamtbeschäftigung lassen sich angesichts des Mangels geeigneter Statistiken nur Schätzungen anführen, die sich auf die verfügbaren Einzelquellen zur Beschäftigung in den KMU einzelner Wirtschaftssektoren stützen: Danach sind mittlerweile in Polen rd. 45 vH aller Beschäftigten in KMU tätig, in Ungarn 35 vH, in Tschechien ebenfalls 35 vH und in der Slowakei 30 vH. Diese Anteile liegen noch deutlich unter westeuropäischen Vergleichswerten, haben sich diesen aber merklich angenähert.

Als kritischer Punkt bei der Einschätzung der Beitrages der privaten Wirtschaft zur Produktion und Beschäftigung erweist sich die Existenz der informellen Wirtschaft, die mit der grundlegenden Veränderung der institutionellen Rahmenbedingungen einen Strukturwandel durchlebte: Halb- und illegale wirtschaftliche Transaktionen, die darauf abzielten, die durch Planaufgaben geschaffenen Engpässe zu füllen, waren nunmehr hinfällig geworden. Kleinunternehmer, die zuvor ihre wirtschaftliche Betätigung auf halb- oder illegaler Basis abgewickelt hatten, meldeten nach Aufhebung der gesetzlichen Restriktionen ihr Gewerbe offiziell an. Zugleich wickelten jedoch viele private Unternehmen nunmehr einen erheblichen Teil ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten am Fiskus vorbei ab, um keine bzw. - nach den geltenden neuen Regeln - zu wenig Steuern und Sozialabgaben zu zahlen. Auch das in diesem Ausmaße bisher nicht bekannte Phänomen der Arbeitslosigkeit schaffte neue Anreize für informelle wirtschaftliche Betätigungen¹. Unter den neuen rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen verwandelte sich die planwirtschaftliche "second economy" also in eine informelle Wirtschaft, die - ihren Entstehungsgründen und Strukturmerkmalen nach - den Schattenwirtschaften reifer Marktwirtschaften entspricht.

Schätzungen des Umfangs der Schattenwirtschaft in den jungen Marktwirtschaften sind aus methodischer Sicht höchst problematisch. Immerhin liegen jedoch Indizien für eine ansehnliche Entwicklung schattenwirtschaftlicher Aktivitäten in den jungen Marktwirtschaften vor:

¹ Vgl. Maciej H. Grabowski, Pioneers of capitalism. Some evidence of small business development in East and Central European Countries. Gdansk, The Gdansk Institute for Market Economics, 1993, unpublished paper, S. 15f.

- In Polen führte beispielsweise eine Überprüfung der Beschäftigungs- und Einkommensdaten privater Unternehmen durch das Statistische Amt zu dem Ergebnis, daß die amtlichen Daten die tatsächlichen Werte gravierend unterschritten. In einer Befragung von 48 Unternehmen in der Wojewodschaft Jelenia Góra in Polen gaben 1992 19 Unternehmen an, rd. 25 vH, und weitere vier Unternehmen, zwei Drittel ihrer Einnahmen gegenüber dem Finanzamt zu verschweigen¹. Des weiteren liegen Hinweise darauf vor, daß ein nicht unerheblicher Teil der polnischen Arbeitslosen - im Jahre 1992 1,2 von 2,8 Mill. Arbeitslosen - nicht angemeldeten Teil- oder Ganztagsbeschäftigungen nachgeht². Nach einer tschechoslowakischen Schätzung sollen sich 1991 rd. 500 000 Personen in der ESFR in der Schattenwirtschaft betätigt haben³.
- Für eine erhebliche Bedeutung der Schattenwirtschaft sprechen auch die Hinweise, nach denen die in der amtlichen Einkommenstatistik ausgewiesenen Realeinkommenseinbußen die tatsächliche Einkommensentwicklung der vergangenen Jahre in einem zu ungünstigen Licht erscheinen ließen⁴.
- Schätzungen des Umfangs nicht amtlich registrierter wirtschaftlicher Betätigungen weisen eine große Schwankungsbreite auf. So liegen entsprechende Schätzwerte für Polen beispielsweise zwischen 10 und 30 vH des GDP⁵ und für Ungarn bei 25 vH des GDP⁶.

Ein wichtiges Indiz dafür, welches volkswirtschaftliche Gewicht der private Sektor in den mitteleuropäischen Reformstaaten mittlerweile hat, sind auch die *Anteile der privaten Wirtschaft an der Industrieproduktion*. Wiederum sind nur Schätzungen möglich: In allen mitteleuropäischen Reformländern sind die Beiträge der privaten Wirtschaft zur Industrieproduktion in den vergangenen Jahren stark angestiegen. Die stärkste Zunahme ist - dank des gewählten Massenprivatisierungsverfahrens - für die Nachfolgestaaten der Tschechoslowakei festzustellen (Tschechische Republik 60 vH, Slowakische Republik 30 vH). In Ungarn liegt - bei restriktiver Zurechnung der im Privatisierungsprozeß begriffenen Kapitalgesellschaften - der Anteil der privaten Industrie an der gesamten Industrieproduktion bei ca. 45 vH. In Polen dürften 1994 immerhin 40 vH erreicht worden sein. Der sprunghafte Anstieg des Anteils der privaten Unternehmen an der tschechischen und slowakischen Industrieproduktion ist vor allem auf die Kuponprivatisierung zurückzuführen.

Die im ganzen überaus positive Entwicklung der privaten Wirtschaft geht sowohl auf ein reges Gründungsgeschehen zurück als auch auf Fortschritte bei der Privatisierung. Im Falle der Privatisierung werden bestehende - bisher staatliche - Unternehmen nach den jeweils zugrundegelegten Kriterien statistisch in private "umgewidmet". Insofern verbirgt sich hinter einem großen Teil des ausgewiesenen Wachstumsprozesses der privaten Wirtschaft kein Wachstumsbeitrag der Privaten,

¹ Vgl. W. Tyc, Small Business w drugim obiegu gospodarczym. "Wiadomosci Statystyczne", Jg. 39 (1994), Heft 1, S. 13-17.

² Vgl. Jan Winięcki, East-Central Europe: A Regional Survey - The Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia in 1993. "Europe-Asia Studies", vol. 46 (1994), No. 5, S. 700-734, hier S. 729 sowie auch Jerzy Runge, Elementy rynku pracy Polski południowej. Wiadomosci Statystyczne, Jg. 39 (1994), Heft 8, S. 23-27, hier S. 27.

³ Vgl. J. Sereghyová, Entrepreneurship in CentralEast Europe. Conditions, Opportunities, Strategies. Heidelberg 1993, S. 39.

⁴ Vgl. z.B. B. Papp with K. Ledbetter and G. Lucas, 1995: Growth. "Business Central Europe", Wien, vol. 2 (1994), No. 17, S. 7-11.

⁵ Vgl. Hauer, A. Kleinhenz, T. und von Schuttenbach, L., Der Mittelstand im Transformationsprozeß Ostdeutschlands und Osteuropas. Heidelberg 1993, S. 220. Vgl. zur Unterschätzung des Beitrages der Privatwirtschaft auch Mencinger, J., Lessons from the Transition Process. "Empirica", Dordrecht, Jg. 20 (1993), S. 189ff., insbesondere S. 193.

⁶ Vgl. B. Papp with K. Ledbetter and G. Lucas, S. 10.

sondern eine statistische Umgruppierung. Die aus Unternehmensgründungen erwachsenden zusätzlichen wirtschaftlichen Aktivitäten tragen hingegen direkt zum Wirtschaftswachstum bei und nehmen in der staatlichen Wirtschaft freigesetzte Arbeitskräfte auf. Auf die jeweiligen Anteile der durch originäre Gründungen und der durch Privatisierungsmaßnahmen entstandenen Privatunternehmen wird im folgenden näher eingegangen.

4.2 Mittelständische Strukturen in statu nascendi

Die *Unternehmensgrößen* haben sich in den Volkswirtschaften der ostmitteleuropäischen Länder in bedeutendem Maße von den Ausgangsstrukturen des Jahres 1989 entfernt und in Richtung auf die "Normalstrukturen" reifer Marktwirtschaften hin entwickelt. Diese Veränderungen erstrecken sich auf die Volkswirtschaften insgesamt wie auch auf die Größenstrukturen in praktisch allen Wirtschaftssektoren. Erhebliche Teile der Produktion und Beschäftigung entfallen heute selbst im Verarbeitenden Gewerbe - der klassischen Domäne sozialistischer Großunternehmensstrukturen - auf kleine und mittlere Unternehmen. Freilich ist die Entwicklung, die hier 1990 eingeleitet wurde, noch voll im Fluß, und mit gravierenden weiteren Veränderungen ist für die nächsten Jahre zu rechnen.

Ein Defizit besteht generell noch bei der Entwicklung mittelgroßer Unternehmen. Die heute bestehenden mittleren privaten Unternehmen entstanden in der Regel im Zuge von Privatisierungsmaßnahmen. Die Neugründung mittelgroßer Unternehmen "auf der grünen Wiese" bedeutet demgegenüber eher einen Ausnahmefall; bei der übergroßen Mehrheit der neugegründeten Unternehmen handelt es sich um kleine oder Kleinstunternehmen. Es wird etlicher Jahre bedürfen, ehe eine größere Zahl von in den letzten Jahren gegründeten, auf dem Markt erfolgreichen kleinen Unternehmen zu mittleren Unternehmen herangewachsen ist. Zugleich sind die Spielräume für Entflechtungsmaßnahmen im Rahmen noch ausstehender Privatisierungsmaßnahmen, aus denen mittlere Unternehmen hervorgehen könnten, im allgemeinen sehr gering. Die Lücke im Bereich der mittleren Unternehmen wird daher noch auf längere Sicht bestehen bleiben.

Eine gewisse Korrektur ist vom verstärkten Zustrom von Auslandsinvestoren zu erwarten. Wie das ungarische Beispiel zeigt, sind in den letzten Jahren viele mittlere Unternehmen im Zuge des Engagements ausländischer Investoren im Rahmen von "greenfield investments" entstanden. Die Tatsache, daß Ungarn heute über die am stärksten diversifizierte Unternehmensgrößenstruktur unter den vier Ländern verfügt, ist nicht zuletzt auch auf den - für Osteuropa - starken Zustrom von Direktinvestitionen zurückzuführen.

Unter *sektorialem Aspekt* sind mittlerweile Einzelhandel, haushaltsbezogene Dienstleistungen, Handwerk und Bauwirtschaft in den Visegrád-Ländern eindeutig mittelständisch strukturiert. Deutliche Terraingewinne der kleinen und mittleren Unternehmen beschränken sich im Verarbeitenden Gewerbe derzeit auf einige Branchen, während die mittelständischen Strukturen in diesem Bereich insgesamt noch schwach ausgebildet sind.

Die sektorale Struktur der Unternehmen zeigt im übrigen sowohl auf Basis der Gewereregister- als auch der Handelsregisterdaten bemerkenswerte Übereinstimmungen zwischen den vier ostmitteleuropäischen Ländern (vgl. Tabelle 2):

- In allen Ländern ist jeweils rd. ein Drittel aller im Gewereregister erfaßten Einzelunternehmen

dem Verarbeitenden Gewerbe und der Bauwirtschaft zuzurechnen. Unter den nichtlandwirtschaftlichen Einzelunternehmen entfallen jeweils etwa ein Drittel auf das Produzierende Gewerbe und zwei Drittel auf die tertiären Wirtschaftsbereiche.

- Bei der sektoralen Struktur der in das Handelsregister eingetragenen Unternehmen zeigt sich ebenfalls eine bemerkenswerte Übereinstimmung. Auf das Verarbeitende Gewerbe entfallen jeweils zwischen 17 vH und 22 vH aller Unternehmen, und die Anteile der Dienstleistungen schwanken zwischen 20 vH und 26 vH. Größer sind die Ausschläge indessen beim Handel sowie bei der Bauwirtschaft.

Angesichts der sektoralen Strukturverzerrungen der ehemaligen Planwirtschaften ist es nicht überraschend, daß ein sehr hoher Prozentsatz der Unternehmensgründungen auf die tertiären Wirtschaftsbereiche entfällt. Diese sektorale Orientierung wird noch zusätzlich dadurch unterstützt, daß die Marktzutrittsbarrieren in Handel und Dienstleistungen im allgemeinen niedriger sind als im Produzierenden Gewerbe.

Die Anteile des Verarbeitenden Gewerbes sind - gemessen am hohen Beitrag der Industrie zum Bruttoinlandsprodukt der ostmitteleuropäischen Reformstaaten beim Beginn der Reformen - recht gering. Bei Berücksichtigung der hier in den meisten Fällen bestehenden Marktzutrittsbarrieren - Investitionsaufwand und Absatzchancen bei zunächst schrumpfender Industrieproduktion - nehmen sich diese Daten allerdings weniger niedrig aus. Hervorzuheben ist der beachtlich hohe Anteil des Verarbeitenden Gewerbes an den Handelsregisterfirmen: Selbst wenn man berücksichtigt, daß ein erheblicher Teil der hier ausgewiesenen Unternehmen seine Existenz der Privatisierung verdankt, sind diese Anteilswerte als Indiz für die Marktchancen mittelständischer Industrieunternehmen zu werten. Offensichtlich besetzen die kleinen und mittleren privaten Industrieunternehmen Absatzfelder, die durch die - ehemals oder noch - staatlichen Großunternehmen nicht abgedeckt werden.

Tabelle 2

Zweigstruktur der privaten Wirtschaft in Ungarn, Polen, der Tschechischen und der Slowakischen Republik 1993/94*, in vH				
	Polen	Ungarn	Tschechien	Slowakei
Unternehmen mit Eintragung ins Handelsregister				

Land- u. Forstwirtschaft	2,6	5,5	2,4	4,4
Verarbeitendes Gewerbe, Bergbau u. Energiewirtschaft	21,8	19,5	17,3	16,7
Bauwirtschaft	16,4	9,6	8,8	8,6
Transport und Nachrichtenübermittlung	2,5	3,7	3,3	3,9
Handel und Instandsetzung	34,9	35,3	42,6	46,7
Dienstleistungen	21,8	26,4	25,6	19,7

Einzelunternehmen (ohne Landwirtschaft)

Verarbeitendes Gewerbe	19,4	} 34,2	19,2	19,2
Bauwirtschaft	11,0		14,2	17,6
Transport und Nachrichtenübermittlung	4,5	} 34,1	4,7	4,9
Handel und Instandsetzung	42,7		31,5	31,5
Dienstleistungen	22,4	31,7	30,4	26,8

Eigene Berechnungen nach Angaben der Statistischen Ämter.

* Für die Tschechische Republik 20.6.1994, für die Slowakische Republik 31.8.1994, für Polen 21.12.1993 und für Ungarn 31.10.1994.

5. Schlußbemerkung: Entwicklungsperspektiven der mittelständischen Wirtschaft

Die mittel- und langfristigen Entwicklungsaussichten für die kleinen und mittleren Unternehmen in den ostmitteleuropäischen Ländern sind insgesamt als sehr günstig einzustufen:

- In die meisten Wirtschaftsbereichen sind die Entwicklungschancen für kleine und mittlere private Unternehmen noch längst nicht ausgeschöpft. Sowohl im Produzierenden Gewerbe als auch in den tertiären Wirtschaftsbereichen bestehen noch große Entfaltungsspielräume für Unternehmensgründungen.
- Der in den vergangenen vier Jahren zu beobachtende Trend hin zur "Normalisierung" der Unternehmens- und Betriebsgrößenstruktur wird noch auf lange Zeit anhalten. Im Verarbeitenden Gewerbe wird die Verschiebung der Gewichte zugunsten der kleinen und mittleren Unternehmen im Zuge der mikroökonomischen Umstrukturierung der privatisierten Firmen erst richtig an Fahrt gewinnen. Die derzeit gerade bei den mittleren Unternehmen bestehenden Defizite werden in einem langwierigen Prozeß ausgeglichen, in dem der Markteintritt neuer privater inländischer Wettbewerber, der Schrumpfungprozeß ehemaliger Staatsunternehmen und das in Zukunft stärkere Engagement ausländischer Investoren zusammenwirken.
- Erfahrungen mit der Unternehmensentwicklung seit 1994 zeigen, daß sich oftmals gerade die neu gegründeten Unternehmen durch eine besonders hohe Dynamik und Anpassungsfähigkeit auszeichnen, während die privatisierten Firmen und die noch staatlichen Unternehmen sich wesentlich schwerer mit ihrer Umstrukturierung tun. Von den KMU des "originären" Privatsektors gehen besondere Impulse für den wirtschaftlichen Wandel aus.
- Die kleinen und mittleren Unternehmen sind in allen vier Ländern der wichtigste Hoffnungsträger für die Lösung der Arbeitsmarktprobleme, die sich im Zuge der mikroökonomischen Umstruk-

turierung der großen (ehemaligen) Staatsunternehmen noch akzentuierter stellen werden.

Der unbezweifelbar positive Beitrag der KMU zur wirtschaftlichen Transformation wird zuweilen etwas überspitzt dahingehend interpretiert, daß die neu gegründeten mittelständischen Firmen auf längere Sicht die privatisierten und sanierten ehemaligen Staatsunternehmen ganz ersetzen könnten. Hier ist allerdings einige Skepsis angebracht: In allen Industriewirtschaften bestehen zwischen kleinen, mittleren und großen Unternehmen enge funktionale Zusammenhänge, die nicht ohne weiteres aufgehoben werden können. Da die ostmitteleuropäischen Staaten im Industrialisierungsprozeß relativ weit fortgeschritten sind - allen voran die Tschechische Republik -, verfügen sie über einen ansehnlichen Bestand an großbetrieblichen Produktionseinheiten, der auch unter marktwirtschaftlichen Bedingungen nicht in mittelständischen Unternehmen organisiert wäre. Ein Zusammenbruch dieser - abgesehen von der kuponprivatisierten tschechischen Industrie und Teilen der ungarischen Industrie - überwiegend noch von staatlichen Großunternehmen verwalteten Industriebereiche würde letztlich die Entwicklungschancen auch des mittelständischen Verarbeitenden Gewerbes beschneiden, da bestehende Zulieferbeziehungen zerschnitten würden und neue nicht entstehen könnten. Für mittelständische Industrieunternehmen bieten sich demnach um so bessere Entwicklungschancen, je rascher der Prozeß der Umstrukturierung der bestehenden Industrie voranschreitet. Zudem werden sich neu zu gründende mittelständische Unternehmen gerade in den Investitionsgüterbranchen vorzugsweise um umstrukturierte oder neu entstehende "industrielle Kerne" herum ansiedeln.

Eine andere Frage ist es, inwieweit die Volkswirtschaften der vier ostmitteleuropäischen Länder künftig eher "mittelständisch" oder "großbetrieblich" im Sinne der auch im westlichen Europa bestehenden Unterschiede geprägt sein werden. Hier deuten sich fürs erste interessante Differenzierungen an: Insbesondere die ungarische Wirtschaft ist, wie die Unternehmensentwicklung zeigt, auf bestem Wege, auf längere Sicht starke mittelständische Züge anzunehmen. Auch die Slowakische Republik könnte diesem Beispiel folgen, allerdings sind hier bislang die mittelständischen Strukturen unter den vier Ländern mit Abstand am schwächsten ausgeprägt. Die mittelständische Prägung der polnischen Wirtschaft dürfte demgegenüber - nicht zuletzt aufgrund auch der Größe des nationalen Marktes - geringer ausfallen, während sich für die seit langem hochindustrialisierte Wirtschaft der Tschechischen Republik wohl eher strukturelle Parallelen im südlichen und mittleren Deutschland finden lassen.

Bernhard Lageman

The Development of Medium-Scale Economic Structures
in the Countries of East Central Europe in 1990-1994:
An Inventory

Bericht des BIOst Nr. 29/1995

Summary

Introductory Remarks

The development of the economic middle ranks at first attracted little attention in the discussion about the process of transforming the former centrally administered economies into functioning market economies. This is surprising in the light of the great importance attaching to small and medium-sized businesses as motors of structural change in the highly-developed market economies and of the economic ascent of the developing countries. In the centrally administered economies, the small and medium-sized businesses had, over the past decades, been relegated to a marginal existence. The question arises as to how the status of the small and medium-sized businesses has changed in the economies of the reforming countries after their turn towards market economy and what contribution these businesses have made to the restructuring of the economy in the respective countries. The present Report examines the evolution of the economic middle ranks in four countries of East Central Europe - the so-called "Visegrád states" - in the period from 1990 to 1994. It first identifies the effects of privatization policies on the emergence of small and medium-sized private businesses. It then goes on to analyse the course of development in the "original" private sector and finally discusses the status of small and medium-sized business within the respective national economies as a whole. The findings of the study are based on the analysis of official statistics from Poland, Hungary, the Czech Republic and Slovakia and of articles in the specialist literature.

Findings

1. Private small and medium-sized businesses are emerging in the countries of Central and Eastern Europe both through the foundation of completely new companies and through the privatization of formerly state-owned business units. In practice, there are close links between de-nationalization and privatization on the one hand and "autonomous" new business ventures on the other. Newly founded businesses profit in a variety of ways from de-nationalization campaigns; it is privatization that creates the background conditions that allow private businesses to develop and flourish in all sectors of the economy.
2. However, the foundation of most of the small and medium-sized businesses in existence today did not involve any privatization campaigns. As of 1990 there was a boom in the foundation of small and medium-sized businesses in all the Visegrád states which is continuing even today, at least in

Hungary, the Czech Republic and Poland. The evolution of these businesses displays certain divergent characteristics in each of the four countries which can be explained in part by the different approaches to reform in past decades. However, this evolution also reveals some signs of being influenced by middle-class business traditions from the pre-communist era.

3. A review of the results of the privatization process in the Visegrád states from the aspect of the direct and indirect impact of privatization as a motive force for the middle ranks of the economy reveals a highly diverse picture: noteworthy results have been achieved above all in the field of "small-scale" privatization, in the former Czechoslovakia also in the restitution of properties expropriated since 1948. But the indirect positive affects of the de-nationalization and privatization of the economy go far beyond the immediate foundation of new businesses.
4. Private small and medium-sized businesses were also generated by the "large-scale" privatization campaign. However, the restructuring of the small and medium-sized businesses that emerged from these origins has in many cases not progressed very far. This is due in particular to the fact that the status of ownership has not yet been clarified once and for all, and that this is creating problems as regards who should be responsible for controlling the businesses.
5. The boom in the foundation of new businesses and the development of small and medium-sized businesses made possible by privatization have in principle caught hold of all sectors of the economy. However, major deficits in the development of private small and medium-sized businesses still exist in the processing industry sector, which in many ways and many places is still dominated by the (former) state conglomerates.
6. In general, small and mini-businesses can be seen to be developing relatively more strongly - by comparison with "normal" Western European structures - than medium-sized private businesses. To close this gap in the ranks of the medium-size enterprises is going to require a long-term evolutionary process.
7. Since 1990, the small and medium-sized businesses have attained an important status in the economies of the Visegrád states. Between 25 and 40 % of the value created and between 30 and 45 % of employment in the four East Central European countries in 1994 can probably be attributed to small and medium-sized businesses (including the agriculture).
8. All in all, the small and medium-sized businesses have made a significant contribution to economic recovery in the Visegrád states. Without the boom in new businesses following the changeover to market economies as of 1990, the drop in national economic production would have been even more pronounced, and unemployment would also have been much higher without the employment effect generated by the new businesses. However, the example of Hungary - which exhibits a particularly highly diversified business landscape - also goes to show that the evolution of a large number of small and medium-sized businesses and the development of mid-scale economic structures are not in themselves a guarantee of accelerated economic structural change. Only if a successful privatization policy can interact with the evolution of the "original" private sector will it be possible for the restructuring of the economy to gather the pace necessary for it to catch up with the Western economies within a reasonable period of time.

