

Økonomisk vekst gjennom innovasjon og nyskaping i Russland?¹⁾

Gøril Voldnes og Frode Nilssen

I denne artikkelen har vi ønsket å drøfte hvorvidt Russland ved å innføre markedsøkonomi som det bærende økonomiske prinsipp har maktet å skape ny økonomisk vekst gjennom nyetableringer og nyskaping/innovasjon.

"...small business... is a major governmental issue. The more people are involved in small business, the more stable and healthy Russia's economy will be."

V.V. Putin, Russlands President, 2001

Det er nå snart 15 år siden Russland valgte å avvike det planøkonomiske systemet og innføre et nytt politisk og økonomisk fundament basert på en markedsøkonomisk tilpasning. Årsaken var et behov for et betydelig løft i den økonomiske utviklingen i landet (Kolodko, 1998; Yakovlev, 1996) etter en vedvarende mangel på produktivitet og økonomisk vekst. En av strategiene som russiske myndigheter gjentatte ganger har forsøkt for å bidra til økt økonomisk vekst, er etableringer av innovative små og mellomstore bedrifter. Et spørsmål i denne sammenhengen er i hvilken grad det nye markedsbaserte økonomiske systemet har maktet å skape ny økonomisk vekst gjennom nyetableringer og nyskaping/innovasjon? Ved første øyekast kan det se ut til at man nå har lyktes i større grad enn tidligere. Her vil vi med utgangspunkt i dette drøfte hva som forklarer utviklingen av nye markedstilpassede bedrifter i dagens Russland.

Oppløsningen av Sovjetunionen og det planøkonomiske styringssystemet var neppe planlagt. Men Gorbatsjovs reformprosesser fra 1987, og iverksettelsen av disse bidro, sammen med den øvrige geopolitiske utviklingen i Europa, til at det politiske og økonomiske systemet sto for fall. Økonomisk stillstand gjennom flere årtier hadde blitt et stort problem i Russland. En rekke tiltak – omfattende reformer og programmer – had-

de vært utprøvd med høye mål om mer fremdrift ("uskorenije"), velstand og effektivitet, men uten å lykkes. Og det ble nødvendig å sette i gang tiltak som lå utenfor de planøkonomiske rammene. Blant annet ble det lagt til rette for direkte utenrikshandel for hvert enkelt foretak, utenom de statlige utenrikshandelsorganisasjonene. Det ble også lagt til rette for etablering av nye private foretak, med vestlige investeringer organisert som "Joint Ventures", men fremdriften lot vente på seg.

Etter den økonomiske krisen i Russland i 1998 har vi sett en positiv økonomisk utvikling i landet. Veksten av små og mellomstore bedrifter (SME) har vært formidabel de senere årene. SME's andel av det totale antall bedrifter i Russland var i 2002 på henholdsvis 93 eller 96 prosent, avhengig av om måltallet var maks 250 eller 500 ansatte²⁾. Og dette er tall som ikke skiller seg mye fra størrelsesordenen i Europa og USA, hvor prosenten av SME utgjør 99,8 prosent av totalen. Men forskjellen her er russiske SME's bidrag til BNP i forhold til den høye prosentandelen. SME's bidrag til BNP i Russland er i dag kun 13,5 prosent, mens SME i Tsjekkia og i Slovakia, til sammenligning, bidro med over 60 prosent allerede i 1995 (Kontorovitch, 1999). Og selv om antallet store bedrifter utgjør kun 7 eller 4 prosent, avhengig av hvilken definisjon man bruker på SME, finner vi her hele 54,8 eller 42,5 prosent av den totale russiske sysselsetningen, og 60,7 eller 53,1 prosent av de totale salgsinntektene i landet (Russian SME Resource Centre, 2003). Fremdeles er forretningsstrukturen i stor grad preget av det som kjennetegnet Sovjet-tiden – nemlig enorme industriforetak med

flere tusen ansatte. Og virksomhetene er først og fremst rettet mot noen få olje-, gass- og mineralgiganter. Veksten av SME er konsentrert innenfor servicenæringen hvor inngangsbarrierene er lave, som for eksempel innenfor handel, hotell og catering. Dette er spesielt synlig i Moskva, St. Petersburg og andre byer med stor kontakt med vestlige land. Mens veksten i andelen av små og mellomstore bedrifter, med stor grad av innovasjon og produktutvikling, er ganske begrenset. Russiske myndigheter har lagt frem en rekke virkemidler, innovasjonsprogrammer, egne byråer og nettverk for SME med mer, i håp om å fremme denne utviklingen – men uten å lykkes med å få en særlig vekst i lønnsomheten eller med mer innovativ virksomhet.

I følge russisk statistikk (Goskomstat, 2004) har det vært en betydelig økning i antall nye bedrifter og organisasjoner, og antallet er nesten doblet siden 1996 (se tabell 1). Studerer man denne veksten nærmere, ser man at utviklingen hovedsakelig har skjedd innenfor handel og cateringsektoren. Når det gjelder utviklingen av små bedrifter (SE)³⁾ har utviklingen vært mer beskjeden, og andelen av bedrifter innen handel og catering utgjør nær femti prosent⁴⁾ av det totale antall små bedrifter (SE).

Hva prosentandelen for handel-/cateringsektoren er i forhold til SME er ikke kjent. Det er fordi denne ikke er skilt ut i russisk statistikk. Dette skyldes at russerne kun opererer med to størrelseskategorier, små og store, slik at de mellomstore bedriftene er slått sammen med de store bedriftene i det offentlige tilgjengelige statistikkmateriale. SME er ikke et begrep russerne har

operert med. Dette har resultert i at tidligere undersøkelser har vist til en ganske misvisende utvikling av SME i Russland fordi det kun er de små bedriftene som har blitt tatt med som SME, mens den største andelen – nemlig de mellomstore bedriftene – har vært slått sammen med de store bedriftene, og dermed blitt utelatt. Veksten i SME har derfor vært mye høyere enn den som fremkommer i russisk statistikk. Men der ønsket om vekst av SME er størst, nemlig innenfor industriell virksomhet med behov for høy grad av kunnskap og nyskaping/innovasjon, har veksten vært mer beskjeden. I tillegg viser utviklingen for organisasjoner som bedriver forskning og utvikling (R&D) seg å ha vært nedadgående. Dette ser vi både i forhold til antall bedrifter (se tabell) og antall sysselsatte⁵⁾ innenfor dette området. Dette er en lite positiv trend med tanke på satsningen på mer kunnskapsbaserte bedrifter og innovasjon, hvor forskning og utvikling er viktige forutsetninger.

Det er en lang rekke forhold som kan forklare utviklingen av SME og innovasjon i Russland. Det er likevel 3 faktorer som ser ut til å være viktige. Det første er russisk mentalitet og kultur, her representert ved russernes kognitive rammeverk. Det andre er den eksisterende industri- og næringsorganiseringen, og det tredje går på et mer overordnet plan, nemlig det man kan kalle de høyere-ordens institusjonene. Høyere-ordens institusjoner omhandler en organisasjons eksterne arbeidsforhold (lover, reguleringer og normer) som regulerer sosial interaksjon.

Tabell 1 Antall bedrifter og organisasjoner i Russland (tall i 1000)

Bedrift/År	1996	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Totalt antall bedrifter	2249,5	2901,2	3106,4	3346,5	3593,8	3845,3	4149,8
Antall bedrifter i handel/catering	639,8	934,7	1032,9	1152,9	1271,0	1389,2	1508,7
Totalt antall små bedrifter (SE)	847,7	868,0	890,6	879,3	843,0	882,3	890,9
Totalt antall R&D org.	4059	4089	4099	4037	3906	3826	-

Kilde: Goskomstat 2004

Den kognitive dimensjonen

Forenklet kan man uttrykke det kognitive som det man har lært og erfart og som dermed bestemmer perspektivet som beslutningstageren har. Perspektivet bestemmer grovt sett hvilke alternativer beslutningstageren tar med i sine vurderinger. For russerne er det erfaring fra 70 år – og sannsynligvis betydelig lengre tilbake også – med et planbasert økonomisk og politisk system som danner deres kognitive rammeverk, mens tenkemåten i Vesten har et markedsbasert fundament. Poenget er at russiske beslutningstagere har et helt annet utgangspunkt for hvordan man opptrer og for hva som danner grunnlaget for beslutningene. Dette bidrar til å forklare utviklingen i Russland etter planøkonomiens fall, og hvorfor det kanskje ikke har gått så raskt å innføre markedsøkonomi som mange trodde.

Under planøkonomien ble alle viktige økonomiske beslutninger vedrørende allokering av utbytte til forbruk, investeringer, utviklingsprosjekter og så videre foretatt administrativt. Økonomien var dominert av beslutninger tatt av kommunistpartiet – eller mer presist uttrykt kommunistpartiets sentralkomité og dens underordnede utøvende organ: politbyrået.

På den ene siden var friheten til å ta egne beslutninger og valg svært begrenset, men på den andre siden var det ganske trygt. For systemet sikret deg en plass å bo, et arbeid, mat og de ellers nødvendige godene. Under Sovjettiden var det en streng tilpasning innenfor plansystemet, der den jevne arbeider hadde en heller passiv rolle. Som toppleder eller mellomleder i en bedrift var man fortsatt en del av et større hele i plansystemet. Det var imidlertid ordninger med incentiver for ytelser ut over planen, noe som avfødte en spesiell tilpasning. Dette er i seg selv et interessant aspekt ved planøkonomien, men vil ikke bli berørt her. Poenget vårt her er imidlertid at folk, på alle nivå, ble systematisk innlært ideen om at bedrifter

må/skal være store med mange ansatte og store volum.

I analyser og studier fra Sovjettiden var det et skille mellom Sovjet-borgerens "to liv" eller roller: den offentlige og den private. Mens den offentlige var preget av normative krav til atferd og produktivitet, var den private kanskje motsvart og overlevelsesstrategier for den enkelte i forhold til det offentlige liv, gjøren og laden. I tiden etter Stalin ble fokus flyttet gradvis over mot det private, på bekostning av den offisielle Sovjetborgeren og dens plikter. Så selv om den offisielle arbeidstiden økte til 43 timer per uke i 1977, gikk produktiviteten likevel ned. Årsaken var et større fokus på "selvet" og den enkelte på bekostning av fellesskapet. Dermed oppstod det ytterligere knapphet på en rekke varer og tjenester.

Men som et resultat av denne knappheten og mangelen på en rekke varer oppstod det i tillegg en slags byttevirksomhet, kalt "blat", hvor russerne – på tvers av det planøkonomiske systemet – drev en slags tjeneste- eller byttehandel med produkter og tjenester de, av en eller annen grunn, hadde tilgang til. Denne "blat-økonomien" er det nærmeste man kommer en slags markedsbasert virksomhet eller tenkning fra Sovjettiden. Her ønsket man å tilby noe som "markedet" var interessert i og villig til å gi noe for, som igjen ga motparten en merverdi. Som et resultat av denne erfaringen, i tillegg til en svært kritisk økonomisk situasjon etter planøkonomiens fall, poppet det opp små boder og selgere på "hvert gatehjørne". De solgte alt fra sylteagurker til plastposer, grønnsaker, sopp og bær. Etter rubelkrakket i 1998 kom en ny tilpasning der en større andel av varene og handelen ble flyttet inn i butikkene, blant annet fordi "gatesalg" ble ulovlig i Moskva og St. Petersburg.

Når markedsøkonomi blir innført som det bærende økonomiske prinsipp er det disse to erfaringene russerne har å forholde seg til – nemlig planøkonomien og blat-økonomien. I tillegg til å ha levd under strengt kontrollerte planøkonomiske forhold, har de også levd i et lukket samfunn,

hvor all kontakt med omverdenen har skjedd under strengt kontrollerte former. Dette faktum begrenser russernes erfaring med markedsøkonomien ytterligere. Og når ens egen erfaring og læring blir så begrenset blir man nødt til å se seg om etter andre måter å håndtere problemstillinger på. Russerne har, som andre, også sans for å tjene penger for derigjennom å kunne leve ut sine personlige ønsker og mål. Den store forskjellen mellom en norsk og russisk forretningsaktør er hvordan man velger å tilpasse seg til de legale og strukturelle rammene. Et utslag av den historiske arven er at russiske aktører som regel tenker betydelig *større* enn vi gjør i Norge. For eksempel er det å starte opp en bedrift med under 250 ansatte ganske rart for russere, men måten å organisere bedrifter på avviker lite fra vår egen form, som aksjeselskap eller personlig ansvarlige foretak. Dette skyldes delvis egne erfaringer, og delvis nyervervet kunnskap fra vestlige måter å drive forretning på. Så, hvordan forklarer man dagens situasjon?

DiMaggio & Powell (1991) hevder at organisasjoner eller bedrifter forsøker å optimalisere sin atferd ved å kopiere det de oppfatter som "suksess"-bedrifter. En slik atferdstilpasning skjer innenfor rammen av tre påvirkningskrefter eller mekanismer: tvang ("coercive"), etterligning ("mimetic"), og normer. Alle disse tre mekanismene driver, ifølge DiMaggio & Powell, på hver sine måter, organisasjoner mot en homogen atferd. Den tvingende mekanismen innebærer at det finnes noen underliggende lovliggende mekanismer som forteller hvordan en organisasjon skal opptre, og som muliggjør en overorganisatorisk enhet (som for eksempel en statlig enhet) for å sikre overholdelse gjennom bruk av belønning eller straff som i Sovjettiden. Normative krefter refererer seg til bruk av normer (regler for god atferd) som den regulative kraften. Her er betydningen av moral, sosial aksept og sosial forpliktelse avgjørende for organisasjonens atferd. Og den siste mekanismen, etterligning eller kopiering, er et resultat av standard reaksjon på usikkerhet – hvor responsen blir kopiert fra den oppfattede

"standard" eller tilsynelatende suksessrike form for atferd.

Totalt sett utgjør disse mekanismene-handlingsrommet som den enkelte handler innenfor. Poenget her er at tilpasningen forklares av den kognitive rammen som russere har – altså kombinasjonen av det innlærte fra Sovjettiden og nye impulser fra vestlige land. Antagelsen er at russerne vil ha tilbøyelighet til å kopiere vestlig forretningsatferd som et virkemiddel for å adoptere markedsøkonomi. En alternativ eller konkurrerende forklaring kan være at denne tilsynelatende kopieringsatferden kun er en seremoniell adopsjon, mens den egentlige atferden fortsatt holder fast ved normene fra den sovjetiske planøkonomien. Seremoniell adopsjon refererer til en formell adopsjon av atferd av legitimitetsårsaker, uten å tro på den virkelige verdien for organisasjonen (Kostova & Roth, 2002; Meyer & Rowan, 1977). Enkelte vil påstå at kopieringen ikke nødvendigvis skjer av effektivitetsgrunner, men relateres til en organisasjons streben etter legitimitet, ressurser og overlevelses-evner (DiMaggio & Powell, 1983; Meyer & Roth, 1977). Det seremonielle har på denne måten verdi for en organisasjon fordi det demonstrerer hvordan en organisasjon passer inn sosialt. Inkorporeringen av strukturer med høy seremoniell verdi, som for eksempel de som reflekterer de siste ekspertenes tanker eller de med mest prestige, gjør at en organisasjons kredittposisjon blir gunstigere. Sannsynligheten for å få lån, donasjoner eller investeringer blir da større (Meyer & Rowan, 1977). En slik legitimitet har vært høyst nødvendig for russerne etter Sovjetunionens fall. Russerne skulle plutselig begynne å arbeide mer utenfor Sovjets grenser, og det var et sterkt behov for utenlandsk kapital, spesielt siden deres eget bankvesen ikke fungerte. Da er det viktig at de vestlige aktørene ser at man i Russland har tilpasset seg de nye økonomiske rammene.

Gjennom en rekke intervjuer med russiske forretningsaktører viser det seg at de benytter samme begreper og forklaringer på innovasjon, produktutvikling og markedsfø-

ring, som er vanlig for vestlig oppfatning og forståelse av begrepene. Derved er det intuitivt lett og tro at forståelsen er lik. Men når avtaler skal inngås eller prosjekter i ulike former skal gjennomføres, viser det seg gjerne at forståelsen har vært langt fra lik. Mye tyder på at russerne har adoptert begrepene, men mangler den erfaringen og forståelsen som gir begrepene den samme betydning og verdi som vi har i Vesten.

Som for resten av Europa bruker man begrepet innovasjon også i Russland. Og her, som i Europa, skal innovasjon være en av nøklene til å utløse potensialet for bærekraftig utvikling og flere og bedre arbeidsplasser. Innovasjonsbegrepet har, på lik linje som i Vesten, vært brukt i de fleste programmer og utredninger som et "rednings- eller trylleord" som skal skape lønnsomhet og suksess. Innovasjon er evnen til å bringe ideer til markedet og omgjøre det til penger. Og behovet for mer innovativ virksomhet i Russland blir stresset av myndighetene på alle plan. Men når man snakker med russerne om innovasjon viser det seg at deres definering av begrepet er annet enn hva vi i Vesten vanligvis opererer med. I følge vestlig definisjon er innovasjon, noe forenklet, det å skape fornyelse gjennom å bringe inn nye ideer, metoder, produkter, tjenester og institusjoner. Og omfavner et svært bredt spekter av virksomheter. Russerne bruker gjerne den samme definisjonen når det skrives om innovasjon, men i praksis tillegger de begrepet en mye mer teknisk karakter. Innovasjon er som regel utvikling av et fysisk konkret produkt.

Forretningsforbindelsene mellom Russland og vestlige aktører er stadig økende, og man har mange eksempler på gode og suksessrike prosjekter og transaksjoner. Men, dessverre finner man også en rekke eksempler på mislykkede prosjekter hvor utenlandske partnere har tapt store penge summer. Et eksempel på dette er de mange Joint Venture-avtalene som har blitt opprettet mellom russiske og utenlandske partnere, som har fått fatale utfall for den utenlandske parten. Utenlandske partnere har investert betydelige summer i prosjekter i

Russland, og inngått Joint Venture-avtaler i tro om at det betydde en felles investering med felles muligheter og felles risiko. Mens det fra russernes side har vist seg at avtalene har blitt mer betraktet som et lån – av både penger og kompetanse – enn som et felles prosjekt. Og for den russiske parten har utenlandsk kapital vært høyst nødvendig fordi banksystemet i Russland, som nevnt, ikke har fungert på den måten vi i Vesten er vant med. Da har det vært enklere å inngå en Joint Venture-avtale enn å søke om lån i utlandet.

Industristruktur og næringsorganisering

Den andre faktoren som kan forklare utviklingen er på industrinivå – den eksisterende industrielle strukturen og næringsorganiseringen i Russland. Som nevnt er industristrukturen i dag fremdeles kjennetegnet av et fåtall mastrodonter, som kontrollerer kapitalen og enorme naturressurser, noe som gjør inngangsbarrierene til denne typen virksomhet veldig høye.

Satsingen i Russland på flere mindre og mer kunnskapsbaserte bedrifter, med vektlegging på innovasjon og produktutvikling har virket meget omfattende fra myndighetens side de siste årene. Det virker som en gjengs oppfatning at det er nødvendig med en større andel av små og mellomstore bedrifter som kan gi økonomien i landet flere bein å stå på. En solid vekst i utviklingen av SME har de også lyktes med å få til. Problemet er, som nevnt innledningsvis, at til tross for veksten av SME er deres bidrag til den økonomiske utviklingen heller beskjeden. Selv om antall SME i 2003 lå så høyt som mellom 93 og 96 prosent av det totale antallet bedrifter i Russland, avhengig av om måltallet er 250 eller 500 ansatte (Russian SME Resource Centre, 2003), er det fremdeles de resterende 7 eller 4 prosentene som hovedsaklig står for den økonomiske utviklingen i landet. Disse beskjedne prosentene med store bedrifter er til gjengjeld så store enheter at de sysselsetter over 50

prosent av den russiske arbeidende befolkningen, og kontrollerer så mye av Russlands naturressurser og kapital, at de står for mellom 50 og 60 prosent av de totale salgsinntektene i landet. Salgsinntekt eller "salesrevenue" blir brukt som en indikator for å gi en karakteristikk av ulike bedrifters bidrag til den økonomiske utviklingen.

Disse store bedriftene driver hovedsaklig med virksomhet knyttet til utnyttelse av Russlands enorme naturressurser, spesielt innenfor olje, gass og mineraler. Og den positive utviklingen i den russiske økonomien de siste årene er i stor grad begrunnet i en voksende etterspørsel og gode priser på verdensmarkedet for disse varene. Og dette har resultert i en positiv utvikling i den russiske befolkningens kjøpekraft og levestandard. Men en slik industristruktur og næringsorganisering er svært utsatt for internasjonale konjunkturer og prissvingninger, og det gjør den svært sårbar. Russland mangler et etablert og lønnsomt bedriftsmangfold som kan opptre som en "buffer" i dårlige tider, som for eksempel hvis etterspørselen etter og prisene for olje og gass faller.

Fra vekst i den tidlige fasen av reformprosessen på begynnelsen av 90-tallet, ser trenden nå ut til at dannelsen av vitenskapelige eller teknologiske baserte SME å være nedadgående. Majoriteten av innovative bedrifter ble etablert i et forsøk på å realisere potensialet til den sovjetiske vitenskapelige kunnskaps- og kompetansebasen. Bedrifter og innovasjonsstøttestrukturer ble dannet for å kommersialisere vitenskapelig og teknisk forskning, hovedsakelig innen maskinbygging og utvikling av høyteknologiske produkter. Den langsiktige virkningen av krisen i 1998 har rammet den innovative forretningsvirksomheten hardt. Årene etter krisen har vist seg å være avgjørende for de langsiktige utsiktene for mange innovative SME, og vanskeligere enn selve kriseperioden. Innovasjonsbedrifter som ble etablert i begynnelsen av Perestroika kom til det naturlige punkt for transformasjon (Russian SME Observatory Report, 2002).

Til tross for Russlands store vitenskapelige base, har de en lav teknologibasert markedsandel. Selv om nærmere 12 prosent av verdens vitenskapsmenn og vitenskapelige eksperter, er Russlands markedsandel, selv med optimistiske estimater, cirka 0,5 prosent (Russian SME Observatory Report, 2002). Rettighetene til intellektuell eiendom har vært et betydelig problem i Russland. Disse forholdene har nå bedret seg noe, og det er etablert bedre systemer for patenter, sertifikater og så videre. Når det gjelder eierskapet til teknologisk kapital er staten fremdeles den største eieren – staten er i stor grad eieren av rettighetene til oppfinnelser som allerede er i bruk, så vel som de som er under utvikling. Og det pågår i Russland en stor kamp mot piratkopiering, men fremdeles fungerer ikke det legale rammeverket som sikrer mot at de som kopierer/stjeler ideene overlever og profiterer på det.

Den eksisterende industristrukturen og næringsorganiseringen gjør det svært vanskelig for nye aktører å få innpass, spesielt innenfor virksomhetsområder som innbefatter utnyttelse av naturressursene. De aktørene som allerede driver innen dette virksomhetsområdet er så store og dominerende at de gjør inngangsbarrierene nærmest uoverkommelige for potensielle nye aktører. For det første besitter de enorme mengder verdifulle naturressurser, noe som igjen gjør at de besitter store mengder kapital. For det andre har de også, på grunnlag av sin kapitalmakt, opparbeidet seg en meget gunstig posisjon i systemet for øvrig, som igjen betyr at de har svært god gjennomslagskraft hos nødvendig byråkrati og offentlige kontorer. Dette resulterer i at det er enkelt å få ting ordnet som de vil, og det er mulig å "legge kjepper i hjulene" for eventuelle nye inntredere – potensielle konkurrenter. For det tredje besitter de store aktørene gjerne gode internasjonale kontakter, noe som nok forverrer inngangsbarrierene ytterligere.

Den institusjonelle dimensjonen

Transformasjonsperioden skulle i følge Jeltsin kun vare i 500 dager, og da var det forventet at markedsøkonomien skulle fungere. Men det er i dag, snart 15 år etter, fremdeles en rekke eksempler på at det institusjonelle rammeverket i Russland ikke er tilpasset et markedsbasert fundament. Et eksempel på dette er det fremdeles noe haltende bank- og kredittvesenet i Russland. Forenklet er det fortsatt slik at det russiske bankvesenet i liten grad kan bidra med nødvendig kreditt for næringslivet. Bankene tilbyr kun kortsiktige lån, på 2-3 år, med svært høye rentebetingelser, noe som i stor grad begrenser investeringsmulighetene.

Høyere-ordens institusjoner blir av North 1991:97 definert som:

"...the humanly devised constraints that structure political, economic, and social interaction. They consist both of informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights)."

Disse handlingsrammene inkluderer alle former for menneskelige interaksjoner – og kan være av både formell og uformell karakter. Formelle begrensninger skapes gjennom lover og regler i et samfunn, mens uformelle begrensninger går mer på konvensjoner, skikker og normer for passende atferd.

Institusjonell transformasjon kan defineres som en introduksjon av grunnleggende og omfattende endringer i de formelle og uformelle spillereglene som berører laget og spillerne. Institusjonelle endringer er i noen økonomier svært omfattende, spesielt de som går over fra å være sentralplanlagte til markedsbaserte.

President Putin har selv uttalt at de institusjonelle forholdene i Russland ikke er tilrettelagt for etableringer av nye bedrifter. "De som er modig nok til å overkomme de

byråkratiske hindringene i Russland og starte opp sin egen bedrift, burde få tildelt tapperhetsmedalje", meddelte han i møte med regjeringens medlemmer i april 2005. Både regjeringen og regionale myndigheter fikk kritikk for å ha mislyktes med å skape gunstige betingelser for småskala forretningsmenn. Presidenten uttalte at praksisen i dag rett og slett var et hån mot folket og mot sunn fornuft.

SME lider av en tvungen semi-legalitet fordi det nåværende legale-, administrative- og skattesystem er så komplekst og inkonsistent at det til stadighet setter små bedrifter i en vanskelig situasjon. Reguleringer tar ofte ikke bedriftsmessige hensyn, og det er vanligvis fravær av klare prosedyrer når det gjelder interaksjonen mellom entreprenører og statlige institusjoner (Russian SME Observatory Report, 2002). Det påstås at SME lider av en felles ignoranse av deres aktiviteter. Informasjon om SME sektorens innflytelse på landets økonomiske og sosiale utvikling er ikke tilstrekkelig utbredt, med den konsekvens at entreprenørers image ifølge den offentlige mening fremdeles ikke er så positivt som ønskelig (Russian SME Observatory Report, 2002).

Den generelle byrden representert ved lisensiering og politisk bestemte nyetableringsvansker, spesielt på regionalt nivå, er så tung at det er de firmaene som spesialisierer seg på å hjelpe andre firma å overkomme disse hindringene, som har størst vekst i dag. For å starte opp en egen bedrift er det en rekke offentlige kontorer som må godkjenne ulike deler av registreringen, og hver godkjenning krever sin betaling. Dette gjør at prosessen med å få registrert en bedrift er svært tidkrevende og ikke minst kostbar. I tillegg kreves det lisenser for å drive med ulike virksomheter, og disse må søkes etter og betales for. Når så bankvesenet heller ikke er tilrettelagt for å bistå med kapital til denne typen investeringer, blir disse kostnadene et betydelig hinder for nye aktører. Bankene har ikke hatt tradisjon med å dele ut lån i den forstand vi i Vesten er vant til. Tilbudet har kun vært kortsiktige lån, på kanskje 2-3 år, med en meget høy rente. I

tillegg kreves urealistiske garantier og bankene har svært lang behandlingstid. Dette gir ikke gunstige betingelser for en bedrift i en oppstartsfase. Det kreves startkapital i tillegg til at det naturlig nok tar litt tid før en bedrift begynner å tjene penger. Russiske SME har derfor i stor grad vært avhengig av andre finansieringskilder, som private lån fra venner og slektninger og kommersiell kreditt hos sine leverandører (Russian SME Observatory Report, 2001). Et sviktende bankvesen, som resulterer i mangel på tilstrekkelig kapital, hindrer nye aktører i å starte opp nye bedrifter og det hemmer innovativ virksomhet. Innovasjon krever risikovillig kapital for å kunne realiseres. Lovverket – den lovgivende basisen for reguleringer av entreprenøraktiviteter – har heller ikke vært tilpasset utviklingen av små og mellomstore foretak.

For å kunne starte opp og drive små og mellomstore foretak er det også nødvendig med en velfungerende infrastruktur som muliggjør et forretningsmiljø. Og det er viktig at tiltak som gjøres for å støtte opp om små entreprenørskap blir desentralisert. Men det viser seg at de regionale myndighetene ikke har hatt finansielt grunnlag til å drive slik støtte. Fondsfordelinger og annen støtte til nødvendig infrastruktur er svært ujevnt fordelt i landet. Selv om det har blitt skrevet flere regionale "programmer" hvor etableringer av SME og innovasjon blir fremhevet som kritisk og nødvendig for å få en positiv utvikling i regionene, er de regionale forskjellene med tanke på utvikling av SME og innovativ virksomhet tydelige.

Poenget er at de institusjonelle rammene som vi omgir oss med til daglig fungerer uten at vi i det hele tatt tenker over det, fordi det er godt etablert i det systemet vi har bygget opp gjennom flere årtier og som vi dermed kjenner godt. Når det gjelder veksten av små bedrifter (SE) i Russland er det de individuelle entreprenørene uten legal status som redegjør for den største andelen av SE i så å si alle regionene i Russland. Det er flere ulike årsaker til dette, blant annet fordi etablering og operasjonalisering av små bedrifter med legal status, krever

spesifikke institusjonelle og økonomiske forutsetninger, slik at sektoren blir regulert. I motsetning har de individuelle entreprenørene en mindre komplisert oppstartsprosess, et enklere regnskapssystem og lavere krav til oppstartskapital. Og siden transformeringen av de institusjonelle og økonomiske rammene ikke kan sies å være komplett enda, er betingelsene for individuelle entreprenører best slik at veksten, naturlig nok, er størst her.

Russerne skulle i løpet av en periode på 500 dager bytte ut et helt institusjonelt system som var fullstendig tilpasset et planøkonomisk fundament. Alle samfunnets "begrensninger", det være seg formelle og uformelle, skulle tilpasses et markedsbasert fundament. Med andre ord skulle alt fra lover og regler til normer og skikker byttes ut med noe som for russerne var helt ukjent. Det formelle er nok det enkleste å endre på ved å kopiere lover og regler fra Vesten hvor markedsøkonomien fungerer. Det er verre å endre på iboende normer og skikker. Resultatet blir en slags blanding, hvor de forsøker å tilpasse markedsøkonomien inn i det systemet de er kjent med – sitt planøkonomiske kognitive rammeverk – og får det til å fungere. Det fungerer forbausende bra, men til tider svært fjernt fra det vi er vant med fra vår tradisjon med markedsøkonomi.

SME har behov for vedvarende legale og rettslige reformer. Viktige gap i de legale bestemmelsene har fremdeles en negativ innvirkning på utviklingen av SME. Det sivile rettssystemet er karakterisert av et stort antall unøyaktigheter og rettstomme rom. Dette har spesielt relevans i forhold til SME's legale status som bedriftsenheter (inkludert deres etablering, likvidering og konkurs), saker som går på sunn forretningsdrift og forholdet mellom bedrifter og entreprenører med Staten og dens organer. Det er et kontinuerlig problem med mangel på spesielt forenklede prosedyrer (administrative, skattemessige, voldgiftsdom etc.) tilrettelagt for SME, som gjenspeiler balanse mellom administrative kostnader mellom en stor og en liten bedrift.

Risikokapital spiller en viktig rolle ellers i verden for å kunne kommersialisere forretningsideer (spesielt innovasjonsbasert), og dermed hjelpe eksisterende og nye bedrifter. I Russland er tilgangen til risikokapital svært begrenset, og oftest knyttet til private aktører – heriblant oligarkene som disponerer store verdier. Utviklingen av denne sektorens finansielle service, møter i Russland store, om ikke uoverstigelige, vanskeligheter. For å kunne oppnå en mer suksessfull utvikling i forhold til risikokapital i Russland, er det behov for et mye høyere nivå på de operasjonelle prestasjonene og en mer signifikant integrering inn i verdens finans- og produktmarkeder (Russian SME Observatory Report, 2002).

Gjennom intervjuene i Russland blir det fremmet påstander om at uttalelsene og innrømmelsene fra President Putin om sviktende byråkrati og ønske om endringer, kun er en symbolpolitikk, og noe han fremmer i media for å skaffe seg popularitet. For i det ene øyeblikket fremheves nødvendigheten av flere mindre bedrifter, mens det i realiteten skjer konsolideringer på flere hold. Et eksempel på dette er i fiskeripolitikken. I en ny forordning fremmes det nå en rekke endringer og insentiver som har som mål å få færre, og større enheter i fiskerinæringen. En slik utvikling skjer da på tvers av det så ofte uttalte målet om flere, mindre enheter.

Konklusjon

Til tross for både kognitive hindringer, og institusjonelle og strukturelle problemer, har det likevel vært en betydelig vekst i nyetableringer av små og mellomstore bedrifter – innenfor visse områder. Det som karakteriserer disse områdene er, som nevnt tidligere, service- eller tjenesteytende virksomhet som handel og catering. Dette er forretningsområder som kjennetegnes av at inngangsbarrierene er lave. Men man har også eksempler på at russere lykkes med småskalavirksomhet innenfor andre virksomhetsområder, hvor graden av kompetanse, produktutvikling og innovasjon er stør-

re, som blant annet innen næringsmiddelindustrien. Et eksempel er fiskeindustrien som har klart å frembringe noen mindre småskalaprodusenter, som har satset på kvalitetsprodukter med høy grad av produktutvikling og innovasjon, og som lykkes med dette.

Det har vært en formidabel økning i antall små og mellomstore bedrifter (SME) i Russland de siste 10-15 årene. Antallet SME ligger nå på rundt 95 prosent av det totale antallet bedrifter i Russland, noe som er helt på høyde med hva som er normalt i resten av Europa. Russiske myndigheter har lyktes med sine målsettinger om å få en større vekst i antallet SME, men når vi ser på intensjonen og målsettingen med dette, nemlig at disse bedriftene skulle bidra til en positiv og mer stabil vekst i den russiske økonomien, stiller vi oss mer tvilende. Her viser det seg at det er de resterende 5 prosentene, altså de store bedriftene, som står for rundt 50-60 prosent av salgsinntektene i landet, og sysselsetter mer enn 50 prosent av den arbeidende befolkningen i Russland. Det er med andre ord fortsatt noen få gigantiske bedrifter, som har mest betydning for den økonomiske utviklingen i landet. Og disse mastodontene driver hovedsakelig innen olje-, gass- og mineralutvinning, hvor etterspørselen og prisene er veldig avhengig av hva som skjer på verdensmarkedet.

Så svaret på spørsmålet vi stilte innledningsvis, i hvilken grad det nye markedsbaserte systemet i Russland har maktet å skape ny økonomisk vekst gjennom nyetableringer og nyskaping/innovasjon, er at de ikke har lyktes helt ubetinget. Det er fremdeles industrigigantene fra Sovjettiden som står for det meste av den økonomiske utviklingen i landet. Og årsaken til dette er blant annet russernes kognitive rammeverk som er preget av 70 år med planøkonomi i et mer eller mindre lukket land, noe som vil ta betydelig tid å endre på. I tillegg ser vi at dagens industristruktur og næringsorganisering i Russland i dag skaper hindringer for nye aktører til svært inntektsbringende naturressurser og råvareproduksjon, og at de

institusjonelle rammene i Russland ennå ikke helt er blitt tilpasset det markedsøkonomiske systemet. Likevel er det grunn til å trekke frem at man i Russland faktisk har

lyktes med å få en vekst i antall små og mellomstore bedrifter (SME).



Referanser

- Abalkin, L.I. (1989). The framework for the radical reform of the economic mechanism in the Soviet Union. Economic Reforms in the European Centrally Planned Economies. Economic studies No.1, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, United Nations, New York.
- D'Andrade, R.G. (1984). Cultural Meaning Systems. In Shweder, R.A. & R.A LeVine (eds). *Culture Theory: Essays on Mind, Self, and Emotions*. Ambridge University Press, pp. 88-119.
- DiMaggio, P.J. & W.W. Powell (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality. In Powell, W.W. & P.J. DiMaggio (eds.), *Organizational Analysis*. The University of Chicago Press.
- Fey, C.F. & P.W. Beamish (2000). Joint Venture conflict: the case of Russian international joint ventures. *International Business Review*, **9**: 2, pp. 139-162.
- Goskomstat (2004) Russia in figures, official publication, federal service of state statistics, Moskva 2004.
- Klapper, L., L. Leaven & R. Raguram (2005). Barriers to entrepreneurship. *Beyond Transition*, **16**: 1.
- Kolodko, G.W. (1998). Transition, Policy Reforms and Sustainable Growth. Economic Development in the Baltic Region: the Path ahead. Yale University.
- Kontorovich, V.(1999). Has new business creation in Russia come to halt? *Journal of Business Venturing*, **14**, pp. 451-460.
- Kostova, T. & K. Roth (2002) Adoption of an organizational practise by subsidiaries of multinational corporations: institutional and relational effects. *Academy of Management Journal*, **45**: 1, pp. 215-233.
- Meyer, J.W. & B. Rowan (1977). Institutionalized Organisations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*, **83**, pp. 340-363.
- North, D.C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, **5**: 1, pp. 97-112.
- Olsen P.J. (2005). Snever innovasjonspolitik. *Marginalia* 5, Forskningspolitikk 2/2005.
- Peng, M.W. (2003). Institutional transitions and strategic choices. *Academy of Management Review*, **28**: 2, pp. 275-296.
- Powell, W., & P. DiMaggio (1991). *The new institutionalism in organisational analysis*. Chicago: University of Chicago press.
- Russian SME Observatory Report (2002). Developed under Tacis SMERUS9803, the beneficiary is the Ministry of the Russian Federation for Antimonopoly Policy and Support and Entrepreneurship.
- Scott, R.W. (1995). *Institutions and Organisations*. London: Sage Publications.
- United States Agency for International Development og Russian Resource Centre (2003). Analysis of the Role and Place of Small and Medium-Sized Entreprises in Russia. Moskva 2003.
- Yakovlev, A. (1996). Industrial Enterprises in the Markets: New Marketing Relations, Status and Prospects of Competition. *Communist Economies & Economic Transformation*, **8**: 4, pp. 501-515.
- Zamulin, O. (2005). Russia's small business climate continues to improve. *Beyond Transition*, **16**: 1. p. 18.

Noter

- 1) Denne artikkelen er en del av prosjektet "Fra forskning til faktura," finansiert av Interreg IIIA Nord og Troms Fylkeskommune.
- 2) I følge EU's definisjon av SME er øvre grense 250 ansatte. EU har i tillegg en øvre grense for omsetning og balanse på henholdsvis 50 og 43 millioner euro. Russland har en øvre grense for antall ansatte i SME på både 250 og 500 ansatte, men opererer ikke med noen omsetningsgrense.
- 3) Små bedrifter (SE) inkluderer inntil 100 ansatte i industri, bygningsarbeid og transport, inntil 60 ansatte i landbruks og/eller vitenskapelig-tekniske bedrifter, inntil 30 ansatte i detaljsalg og service rettet mot private husholdninger, og inntil 50 ansatte i engrossalg og andre bransjer/virksomheter (Goskomstat, 2004).
- 4) 46,8 prosent i 2003 (Goskomstat, 2004).
- 5) Fra 1061.0 i 1995 til 866.2 i 2003 (tall i 1000).