



Forschungsstelle Osteuropa Bremen
Arbeitspapiere und Materialien

Nr. 46 – Juni 2003

**Globale Einflüsse und die corporate governance
des russischen Erdöl- und Erdgassektors**

Von Andreas Heinrich

Arbeitspapiere und Materialien – Forschungsstelle Osteuropa, Bremen

Nr. 46: Andreas Heinrich:

Globale Einflüsse und die corporate governance des russischen Erdöl- und Erdgassektors

Juni 2003

ISSN: 1616-7384

Über den Autoren:

Der Autor schließt derzeit sein Promotionsverfahren zum Thema „Globale Einflussfaktoren auf das Unternehmensverhalten. Die corporate governance des russischen Erdöl- und Erdgassektors“ an der Freien Universität Berlin ab. Er veröffentlichte zahlreiche Publikationen zum russischen Erdöl- und Erdgassektor.

Technische Redaktion: Matthias Neumann

Umschlag nach einem Kunstwerk von Nicholas Bodde

Die Meinungen, die in den von der Forschungsstelle Osteuropa herausgegebenen Veröffentlichungen geäußert werden, geben ausschließlich die Auffassung der Autoren wieder.

Abdruck und sonstige publizistische Nutzung – auch auszugsweise – nur mit vorheriger Zustimmung der Forschungsstelle sowie mit Angabe des Verfassers und der Quelle gestattet.

© 2003 by Forschungsstelle Osteuropa, Bremen

Forschungsstelle Osteuropa

Publikationsreferat

Klagenfurter Str. 3

28359 Bremen

Telefon: +49 421-218-3687

Telefax: +49 421-218-3269

e-mail: publikationsreferat@osteuropa.uni-bremen.de

Internet-Adresse: <http://www.forschungsstelle.uni-bremen.de>

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	5
Corporate governance	6
Globale Einflüsse auf das Unternehmensverhalten.....	10
Hypothesenbildung	18
Operationalisierung	20
Hypothesentest	30
Resümee: Internationalisierung und corporate governance	36
Statistischer Anhang.....	37
 Publikationen der Forschungsstelle Osteuropa	 45

Einleitung

Mit dem Zusammenbruch der Sowjetunion löste sich auch das System der Zentralverwaltungswirtschaft auf, das um Autarkie und eine weitgehende Abschottung von den Weltmärkten bemüht war. Seitdem sieht sich die Russische Föderation¹ zunehmend globalen Einflüssen ausgesetzt und zu einer fortschreitenden Weltmarktintegration gezwungen. Mit der vorliegenden Fallstudie sollen am Beispiel eines russischen Industriesektors, des Erdöl- und Erdgassektors, die globalen Einflüsse auf das Verhalten von Unternehmen für den Zeitraum von 1994 bis 2001 analysiert werden.

Die wirtschaftliche Transformation der Russischen Föderation hin zu einer Marktwirtschaft ist auch mehr als ein Jahrzehnt nach ihrer Initiierung nur unvollkommen gelungen. Gemessen an der Entwicklung der formellen Institutionen ist zwar der Aufbau einer marktwirtschaftlichen Ordnung vorangeschritten. Erhebliche Teile der Wirtschaft sind – zumindest nominell – privatisiert und Russland verfügt über eine Wirtschaftsgesetzgebung, die zumindest teilweise internationalen Ordnungsstandards gerecht wird. Allein, bislang mangelt es an der praktischen Umsetzung dieser Gesetzgebung, marktwirtschaftliche Institutionen haben sich bei den Akteuren noch nicht vollständig durchsetzen können. Aufgrund lückenhafter oder nicht durchsetzbarer bzw. durchgesetzter staatlicher Rahmenvorgaben ist rent seeking eine weit verbreitete Aktionsform im russischen Wirtschaftsleben. Kosten werden zu Lasten der Allgemeinheit oder von Geschäftspartnern externalisiert. Wirtschaftliche Transaktionen bleiben meist – wie im Rahmen der großen Privatisierungswelle – undurchsichtig. So fehlte mit verlässlichen und gesellschaftlich akzeptierten institutionellen Spielregeln für den Untersuchungszeitraum eine wesentliche Voraussetzung marktwirtschaftlichen Handelns in Russland. Die Durchsetzung von einflussreichen Partikularinteressen führte zudem zu einer Blockade der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Restrukturierungsmaßnahmen scheiterten und die internationale Konkurrenzfähigkeit großer Bereiche der russischen Wirtschaft ist auch weiterhin sehr schlecht.

Der hier vorgenommenen Untersuchung liegt die Fragestellung zugrunde, welchen Einfluss globale Faktoren auf das Unternehmensverhalten haben. Einflüsse der Globalisierung² werden hier anhand der Einbindung eines Unternehmens in internationale Wirtschaftsaktivitäten untersucht, wobei dieser Indikator als Internationalisierung bezeichnet werden soll. Die Internationalisierung meint unter anderem die Entwicklung grenzüberschreitender Aktivitäten zwischen und innerhalb von Unternehmen durch eine Ausweitung der Absatzmärkte und Investitionen auf die internationale Ebene über einen längeren Zeitraum hinweg.³ Als Indikator für das zu untersuchende Unternehmensverhalten soll der Aspekt der corporate governance dienen, hier verstanden als Verhalten eines Unternehmens gegenüber seinen Kapitalgebern (Finanzkapital). In diesem Zusammenhang wird untersucht, ob globale Einflüsse dazu führen, dass internationale Normen und Standards sowie ein internationales Geschäftsgebaren übernommen werden und zu einer Veränderung der corporate governance eines Unternehmens führen. Dabei sollen die Wirkungszusammenhänge der Beeinflussung von Unternehmensverhalten auf globaler Ebene herausgearbeitet werden.

¹ Der Einfachheit halber wird auf die Verwendung der Bezeichnung Russländische Föderation verzichtet.

² Globalisierung soll hier allgemein als die aktive Verbreitung und Weitergabe von Praktiken, Regeln, Wertvorstellungen und Technologie auf globaler Ebene verstanden werden.

³ Der Begriff Internationalisierung wird auch aufgrund der Industriespezifität gewählt. Der in dieser Untersuchung analysierte Erdöl- und Erdgassektor zählt zu den extrahierenden Industrien, welche nach wie vor ortsgebunden sind. Eine in der Globalisierungsthese enthaltene Freizügigkeit und Ortsungebundenheit, die für viele Industrien einen nahezu beliebigen Wechsel des Produktionsstandortes ermöglicht, lässt sich nicht auf die extrahierenden Industrien anwenden. Aus diesem Grunde sind extrahierende Industrien stärker von institutionellen Rahmenbedingungen auf nationaler Ebene abhängig.

Der Erdöl- und Erdgassektor besaß und besitzt große Bedeutung für die russische Volkswirtschaft. Schon zu Zeiten der Sowjetunion waren die Exporte dieses Sektors von großer gesamtwirtschaftlicher Relevanz. So konnte bereits der sowjetische Erdöl- und Erdgassektor begrenzte Erfahrung mit Wettbewerb und internationalen Geschäftsbeziehungen sammeln. Die starke Exportorientierung des Sektors blieb auch nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion und der Teilprivatisierung erhalten. Durch sein Exportpotential und relativ gute Anlagemöglichkeiten für ausländische Investitionen ist er verstärkt in internationale Geschäftstätigkeiten eingebunden. Globale Einflüsse dürften daher in diesem Sektor besonders deutlich zu beobachten sein. Die globalen Einflüsse, denen sich der Erdöl- und Erdgassektor ausgesetzt sieht, können so möglicherweise zu einer Änderung der Unternehmens- und Wirtschaftskultur in diesem Sektor führen. Aufgrund der volkswirtschaftlichen Bedeutung kann der Erdöl- und Erdgassektor unter Umständen Vorbildfunktion für die gesamte russische Wirtschaft im Bereich der Entwicklung international anerkannter corporate governance-Regelungen erlangen und somit zur wirtschaftlichen Belebung und Stabilisierung des Landes beitragen.

Corporate governance

Zu Beginn soll der Begriff der “corporate governance” definiert werden. Es lassen sich zwei Gruppen von Definitionen und somit auch Ansätzen zur Untersuchung von corporate governance unterscheiden. Während sich der so genannte Stakeholder-Ansatz auch mit den Beziehungen eines Unternehmens zu Angestellten, Zulieferern, Kreditgebern und Kunden beschäftigt,⁴ konzentriert sich der Shareholder-Ansatz ausschließlich auf die Inhaber von property rights.⁵

Der Shareholder-Ansatz definiert corporate governance folgendermaßen:

*Corporate governance deals with the ways in which suppliers of finance to corporations assure themselves of getting a return on their investment.*⁶

*Much of the subject of corporate governance deals with constraints that managers put on themselves, or that investors put on managers, to reduce the ex post misallocation and thus to induce investors to provide more funds ex ante. Even with these constraints, the outcome is in general less than would occur if the manager financed the firm with his own funds.*⁷

In dieser Untersuchung wird ein erweiterter Shareholder-Ansatz von corporate governance angewandt. Bezug nehmend auf die Definition von Shleifer/Vishny (1997) werden hier alle “suppliers of finance”⁸ berücksichtigt, nicht nur solche, die Anteile an einem Unternehmen halten. Dadurch können auch Kreditgeber, Geschäftspartner, zum Beispiel bei der Gründung von Joint-ventures, und strategische Partnerschaften erfasst werden,⁹ ohne dass damit auch die Be-

⁴ Der Begriff umfaßt alle Wirtschaftssubjekte, die einen expliziten oder impliziten Anspruch gegenüber einem Unternehmen haben. Schoppe, Siegfried G./Wass von Czege, Andreas/Münchow, Malte-Maria/Stein, Ingo/Zimmer, Klaus: Moderne Theorie der Unternehmung. München 1995, S. 199.

⁵ Vertreter dieses Ansatzes sind der Ansicht, daß Aktionäre eines besonderen Schutzes bedürfen, während die Rechte von Stakeholdern über Verträge ausreichend abgesichert sind. Die Ansprüche der Stakeholder würden in einer Marktwirtschaft durch die herrschende Rechtsordnung und das Funktionieren des Preissystems geschützt. Shleifer, Andrei/Vishny, Robert W.: A Survey of Corporate governance. In: Journal of Finance, Vol. 52, No. 2, 1997, S. 737–783, hier S. 751–752; Wenger, Ekkehart/Knoll, Leonhard: Shareholder Value. In: Korff, Wilhelm (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftsethik. Bd. 4: Ausgewählte Handlungsfelder. Gütersloh 1999, S. 433–454, hier S. 437.

⁶ Shleifer, Andrei/Vishny, Robert W.: A Survey of Corporate governance. In: Journal of Finance, Vol. 52, No. 2, 1997, S. 737–783, hier S. 737.

⁷ Shleifer, Andrei/Vishny, Robert W.: A Survey of Corporate governance. In: Journal of Finance, Vol. 52, No. 2, 1997, S. 737–783, hier S. 743.

⁸ Shleifer, Andrei/Vishny, Robert W.: A Survey of Corporate governance. In: Journal of Finance, Vol. 52, No. 2, 1997, S. 737–783, hier S. 737.

⁹ Tirole, Jean: Corporate governance. In: Econometrica, Vol. 69, No. 1, 2001, S. 1–35, hier S. 29.

ziehungen etwa zu Angestellten erfasst werden müssten, die über andere Interessen verfügen und die anderen rechtlichen Regelungen unterliegen.¹⁰ Dementsprechend soll corporate governance als Verhalten eines Unternehmens gegenüber seinen Kapitalgebern (Finanzkapital) verstanden werden.

Das klassische corporate governance-Paradigma

In modernen Großunternehmen, in denen nicht alle property rights¹¹ spezifiziert sind und in einer Hand zusammenfallen, kommt es zu einer Trennung von Eigentum und Leitungsmacht bzw. Kontrolle.¹² Ein Grund für die Trennung von Eigentum und Kontrolle, von Risikoträgerschaft und Entscheidungsgewalt liegt in den Vorteilen der Spezialisierung des Managements begründet. Die so zu Stande kommende Agentur-Beziehung ermöglicht es dem Prinzipal seine begrenzte zeitliche und intellektuelle Kapazität zu erweitern.¹³

Die Trennung von Eigentum und Leitungsmacht in US-amerikanischen Aktiengesellschaften wurde richtungsweisend von Berle/Means (1932/1968) analysiert.¹⁴ Die Anteile an diesen Unternehmen sind demnach meistens über eine große Anzahl von Aktionären verteilt, was zu einer passiven Rolle der Eigentümer führt. Die Verfügungsmacht über die Unternehmensressourcen wird auf eine Gruppe von Managern übertragen, die in der Regel nur geringe Anteile am Unternehmen halten. Sie nehmen somit eine aktive Eigentümerfunktion wahr, ohne selbst Eigentümer zu sein. Die Kontrolle des Managerverhaltens durch die Kleinaktionäre/Minderheitenaktionäre¹⁵

¹⁰ Zu den Problemen des Stakeholder-Ansatzes siehe Wenger, Ekkehart/Knoll, Leonhard: Shareholder Value. In: Korff, Wilhelm (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftsethik. Bd. 4: Ausgewählte Handlungsfelder. Gütersloh 1999, S. 433–454, hier S. 443–448.

¹¹ Der Begriff "property rights" hat im Deutschen keine Übersetzung, die den gemeinten Sachverhalt hinreichend korrekt wiedergibt. Begriffe wie Eigentumsrechte, Verfügungsrechte etc. sind juristisch vorbelastet und daher ungeeignet. Keck (1994) weist auf die mißverständliche deutsche Übersetzung des Begriffs hin, denn der Property Rights-Ansatz geht davon aus, daß die Befugnisse zur Ressourcennutzung eben nicht allein durch formal gesetztes Recht erteilt werden. Daher soll im folgenden der englische Begriff verwendet werden. Vgl. Keck, Otto: Die Bedeutung der rationalen Institutionentheorie für die Politikwissenschaft. In: Göhler, Gerhard (Hrsg.): Die Eigenart der Institutionen. Zum Profil politischer Institutionentheorie. Baden-Baden 1994, S. 187–220, hier S. 195.

Der Property Rights-Ansatz begreift Güter als ein Bündel von Rechten. Der Tausch von Gütern ist somit ein Tausch von Rechtsbündeln. "Zuordnung und Spezifikation der Einzelrechte bilden ein System von property rights, das für jedes Gut die Rechte Dritter und die eigenen Ansprüche gegenüber anderen Personen definiert." Schoppe, Siegfried G./Wass von Czege, Andreas/Münchow, Malte-Maria/Stein, Ingo/Zimmer, Klaus: Moderne Theorie der Unternehmung. München 1995, S. 135–137, Zitat S. 139; Furubotn, Erik G./Pejovich, Svetozar: Introduction. In: Furubotn, Erik G./Pejovich, Svetozar (eds): The Economics of Property Rights. Cambridge, MA, 1974, S. 1–10.

¹² Berle, Adolf A./Means, Gardiner C.: The Modern Corporation and Private Property. New York 1932, überarbeiteter Nachdruck 1968; Schoppe, Siegfried G./Wass von Czege, Andreas/Münchow, Malte-Maria/Stein, Ingo/Zimmer, Klaus: Moderne Theorie der Unternehmung. München 1995, S. 52–55, 142–143; Monsen, R. Joseph/Downs, Anthony: A Theory of Large Managerial Firms. In: Journal of Political Economy, Vol. 73, No. 3, 1965, S. 221–236, hier S. 221.

¹³ Fama, Eugene F./Jensen, Michael C.: Separation of Ownership and Control. In: Journal of Law and Economics, Vol. 26, No. 2, 1983, S. 301–325, hier S. 301–302.

¹⁴ Berle/Means (1932/1968) entwickelten damit das klassische corporate governance-Paradigma. Das Problem der Trennung von Eigentum und Kontrolle bzw. Leitungsmacht wurde bereits von Adam Smith gesehen und zu Beginn des 20. Jahrhunderts auch von Thorstein Veblen (1923) behandelt. Aber erst Berle/Means gelang es, das Problem in das Bewußtsein einer breiteren Öffentlichkeit zu rücken. Berle, Adolf A./Means, Gardiner C.: The Modern Corporation and Private Property. New York 1932, überarbeiteter Nachdruck 1968. Zu den Vorläufern vgl. Anderson, Gary M./Tollison, Robert D.: Adam Smith's Analysis of Joint Stock Companies. In: Journal of Political Economy, Vol. 92, No. 6, 1982, S. 1237–1256; Veblen, Thorstein: Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times. New York 1923.

¹⁵ Als Klein- oder Minderheitenaktionäre sollen hier Aktionäre verstanden werden, die bis zu 10% der Unternehmensanteile halten. La Porta/Lopez-de-Silanes/Shleifer/Vishny (1998) betrachten dies als geeignete Obergrenze des benötigten Kapitalanteils zur Einberufung einer außerordentlichen Aktionärsversammlung, die dem Schutz von Akti-

ist schwierig und erfordert hohe Kontrollkosten, welche proportional zur Streuung der Aktien steigen. Daher ist die Situation von Minderheitenaktionären durch Einflusslosigkeit gekennzeichnet. Ihnen fehlen meist die Macht und der Einfluss, um benötigte Informationen zu erhalten.¹⁶ An dieser Einflusslosigkeit ändert auch die Übertragung des Stimmrechts auf Banken oder Stimmrechtsvereinigungen nichts, da sich daraus ebenfalls ein Agentur-Problem ergibt. Kleinaktionären bleibt allerdings die exit-Option, der Verkauf ihrer Anteile, was weniger kostenintensiv ist als der Versuch der Einflussnahme (voice-Option). „Dies bewirkt, dass die Kleinaktionäre im Grunde kein dauerhaftes Interesse an dem Unternehmen haben.“¹⁷ Die Trennung von Eigentum und Leitungsmacht verschafft den Managern diskretionären Spielraum, der es ihnen ermöglicht, persönliche Ziele zu verfolgen. Dadurch kann es zu Zielkonflikten zwischen den Aktionären und dem Management kommen.¹⁸

Das klassische corporate governance-Paradigma setzt dabei stark auf die regulierende Kraft des Marktes zur Überwindung von Agentur-Problemen. Diese und andere Annahmen, wie zum Beispiel die Verbreitung von Streubesitz, gehen auf die Fokussierung auf den angloamerikanischen Kontext zurück. Ein wichtiges Disziplinierungsinstrument des klassischen Paradigmas ist der „market for corporate control“.

Der market for corporate control bezeichnet einen Disziplinierungs- und Kontrollmechanismus, der mit Hilfe des Kapitalmarktes auf Unternehmensübernahmen basiert.¹⁹ Gemäß diesem Kontrollmechanismus würde das Management die Kontrollrechte über das Unternehmen in dem Maße verlieren, wie sich die Agentur-Kosten erhöhen. Dies soll dem Management Anreize zur Verbesserung der corporate governance liefern, um zu demonstrieren, dass es im Sinne der Aktionäre handelt.²⁰ Die Effizienz des market for corporate control und damit die Reduzierung der Agentur-Kosten erfordert einen ausgesprochen liquiden Kapitalmarkt. Diese Voraussetzungen werden allenfalls in den USA erfüllt. Aber selbst dort wurden Unternehmensübernahmen meist nicht zur Disziplinierung des Managements und ohne den Widerstand des alten Managements oder anderer Aktionäre durchgeführt. Dies gilt noch weniger für Kontinentaleuropa.²¹

Aufgrund der Tatsache, dass es sich bei der Russischen Föderation um eine Transformationsökonomie handelt, sind die Marktstrukturen nur unzureichend entwickelt. Zum anderen sind die Finanzmärkte in Russland stark unterkapitalisiert. „Poor investor protection and concentration of ownership also undermine the liquidity of equity markets.“ Daher zeichnet sich der market for corporate control durch Illiquidität aus und kann somit seiner Funktion als Disziplinierungs-

onärsrechten dient. La Porta, Rafael/Lopez-de-Silanes, Florencio/Shleifer, Andrei/Vishny, Robert: Law and Finance. In: Journal of Political Economy, Vol. 106, No. 6, 1998, S. 1113–1155, hier S. 1122–1125, 1130.

¹⁶ Turnbull, Shann: Corporate Governance: Theories, Challenges and Paradigms. Sydney 2000, mimeo (Macquarie University, Graduate School of Management), S. 25.

¹⁷ Beyer, Jürgen: Managerherrschaft in Deutschland? Corporate governance unter Verflechtungsbedingungen. Opladen 1998, S. 34; zur exit- und voice-Option vgl. Hirschman, Albert O.: Exit, Voice and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations and States. Cambridge, MA, 1970, speziell S. 1–43.

¹⁸ Berle, Adolf A./Means, Gardiner C.: The Modern Corporation and Private Property. New York 1932, überarbeiteter Nachdruck 1968, S. 5–6, 112–116, 293. „The separation of ownership from control produces a condition where the interests of owner and of ultimate manager may, and often do, diverge, and where many of the checks which formerly operated to limit the use of power disappear.“ Ebd., S. 7.

¹⁹ Manne, Henry G.: Mergers and the Market for Corporate Control. In: Journal of Political Economy, Vol. 73, No. 2, 1965, S. 110–120; Jensen, Michael C./Rubach, Richard: The Market for Corporate Control. The Scientific Evidence. In: Journal of Financial Economics, Vol. 11, No. 1, 1983, S. 5–50; Schoppe, Siegfried G./Wass von Czege, Andreas/Münchow, Malte-Maria/Stein, Ingo/Zimmer, Klaus: Moderne Theorie der Unternehmung. München 1995, S. 220–222.

²⁰ Schütte, Clemens: Privatization and Corporate Control in the Czech Republic. Cheltenham 2000 (Studies in Comparative Economic Systems), S. 22.

²¹ Schütte, Clemens: Privatization and Corporate Control in the Czech Republic. Cheltenham 2000 (Studies in Comparative Economic Systems), S. 23; Beyer, Jürgen: Managerherrschaft in Deutschland? Corporate governance unter Verflechtungsbedingungen. Opladen 1998, S. 70, 77, 83.

instrument nicht nachkommen.²² Aufgrund der Enge des Aktienmarktes ist der Kauf von Aktien für outsiders schwierig, größere Aktienpakete können so kaum erworben werden. Die Enge des Marktes erhöht gleichzeitig die Volatilität der Kursentwicklung und somit das Risiko für den Investor. „Politische Faktoren haben in der Regel einen größeren Einfluss auf den börsennotierten Wert eines Unternehmens als die eigentliche Unternehmensentwicklung.“²³ Die Überwachung des Managements durch Marktkräfte greift also in Russland zu kurz. Daher erweisen sich auch passive Überwachungsmaßnahmen durch Investoren, die keinen direkten Einfluss auf die Geschäftstätigkeit nehmen, als unzureichend, da solche Maßnahmen über die Kapitalmärkte stattfinden. „The passive or speculative monitors are many in practice: stock market analysts, investors at initial public offerings, banks that purchase and roll over short-term debt and monitor the firm so as to be able to get out on time. Some passive monitors do not even invest in claims issued by the firm, as in the case of rating agencies who put their reputations rather than their capital at stake.“²⁴

Trotz der Massenprivatisierung in der Russischen Föderation durch Voucher entwickelte sich dort kein Streubesitz.²⁵ „For political reasons, the Russian privatization has led to controlling ownership by the management of many companies. The management has almost complete control and substantial cash flow rights, which can in principle lead to dramatically improved incentives.“²⁶ Somit ist für Russland von einer generellen Existenz von Großaktionären auszugehen. Großaktionäre und Großgläubiger können eine aktive Rolle in der Überwachung der corporate governance übernehmen. Die corporate governance-Theorie rekurriert hierbei allerdings auf outsiders, während die Privatisierung in Russland meist insider – und hier vor allem das Management – mit Kontrollrechten über die jeweiligen Unternehmen ausgestattet hat. Außenstehende Großaktionäre oder Großgläubiger sind in russischen Unternehmen eher die Ausnahme. Untersuchungen haben zudem ergeben, dass russische Banken und Investmentfonds keine aktive Rolle bei der Überwachung des Managements einnehmen. Dies liegt zum einen in der mangelnden Transparenz und der schlechten Informationslage in den Unternehmen begründet, zum anderen sind russische Finanzintermediäre selbst schlecht reguliert und überwacht. Infolge der Finanzkrise im August 1998 waren zudem viele russische Banken von der Insolvenz bedroht, darunter auch solche Banken, die eine aktive Rolle im Monitoring übernommen hatten.²⁷

Im russischen Erdöl- und Erdgassektor bietet sich eher ein umgekehrtes Bild: Zwar ist auch der Erdöl- und Erdgassektor durch konzentrierte Besitzverhältnisse gekennzeichnet, allerdings handelt es sich bei den Inhabern von property rights weniger um insider aus dem Management, als vielmehr um sektorfremde Großaktionäre und Großgläubiger. Trotz der Dominanz von outsiders war und ist der Sektor aber durch die Verletzung von Aktionärsrechten in Erscheinung getreten. Die Großaktionäre und Großgläubiger strebten eine Kontrolle des Unternehmens und

²² Sondhof, Harald/Mezger, Markus: Corporate governance in Rußland – Probleme und Entwicklungstendenzen. In: Osteuropa Wirtschaft, Nr. 4, 1998, S. 338–356, hier S. 348; Berglöf, Erik/Thadden, Ernst-Ludwig von: The Changing Corporate Governance Paradigm. Implications for Transition and Developing Countries. Stockholm 1999 (SITE Staff Paper No. 99–03), S. 16, 25, Zitat S. 25.

²³ Sondhof, Harald/Mezger, Markus: Corporate governance in Rußland – Probleme und Entwicklungstendenzen. In: Osteuropa Wirtschaft, Nr. 4, 1998, S. 338–356, hier S. 349. Vgl. auch Mirkin, J.: Rossijskij fondovoj rynek. Čto dal'she? In: ÉKO, Nr. 4, 1996, S. 36–49.

²⁴ Tirole, Jean: Corporate governance. In: Econometrica, Vol. 69, No. 1, 2001, S. 1–35, hier S. 9–10.

²⁵ Berglöf, Erik/Thadden, Ernst-Ludwig von: The Changing Corporate governance Paradigm. Implications for Transition and Developing Countries. Stockholm 1999 (SITE Staff Paper No. 99–03), S. 3–4, 13.

²⁶ Shleifer, Andrei/Vishny, Robert W.: A Survey of Corporate governance. In: Journal of Finance, Vol. 52, No. 2, 1997, S. 737–783, hier S. 768–769, Zitat S. 768. Zu den politischen Gründen bei der Wahl der Privatisierungsmethode siehe Shleifer, Andrei/Treisman, Daniel: The Economics and Politics of Transition to an Open Market Economy: Russia. Paris 1998 (OECD Development Centre Studies).

²⁷ Estrin, Saul/Wright, Mike: Corporate governance in the Former Soviet Union: An Overview. In: Journal of Comparative Economics, Vol. 27, No. 3, 1999, S. 398–421, hier S. 414–415.

eine Übernahme der Leitungsfunktionen an, wobei sie die Rechte von Kleinaktionären häufig missachteten.

Auch für den russischen Erdöl- und Erdgassektor gilt, dass Finanzintermediäre und Investmentfonds keine aktive Rolle bei der Überwachung des Managements einnehmen. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass derartige russische Institutionen häufig von den Erdöl- und Erdgasunternehmen selbst kontrolliert werden, zum Teil um ihre tatsächliche Eigentümerstruktur zu verschleiern und den insider-Anteil gering erscheinen zu lassen. Ausländische Finanzintermediäre konnten keinen Einfluss auf die Unternehmensleistung im russischen Erdöl- und Erdgassektor erlangen.

Wie andere als strategisch eingestufte Wirtschaftssektoren in Russland auch, war der Erdöl- und Erdgassektor lange Zeit durch einen hohen Staatsanteil – sei es auf föderaler oder regionaler Ebene – gekennzeichnet. Dieses Charakteristikum hat sich im gesamten Untersuchungszeitraum nur teilweise geändert. Diese Besonderheiten des russischen Erdöl- und Erdgassektors müssen bei der weiteren Analyse beachtet werden.

Globale Einflüsse auf das Unternehmensverhalten

Globalisierung ist multidimensional und besitzt politische, ökonomische und kulturelle Aspekte, die sich oft gegenseitig verstärken. Daher soll Globalisierung hier allgemein als die aktive Verbreitung und Weitergabe von Praktiken, Regeln, Wertvorstellungen und Technologie auf globaler Ebene verstanden werden.²⁸ Die Globalisierung wird hier anhand des Indikators der Internationalisierung untersucht. Die Internationalisierung von Unternehmungen bedeutet unter anderem eine Ausweitung der Absatzmärkte und Investitionen auf die internationale Ebene über einen längeren Zeitraum hinweg. Internationalisierung bezeichnet die Strategie eines Unternehmens, mittels Ausnutzung von Standortvorteilen und der Erzielung von Größenvorteilen (economics of scale) weltweit Wettbewerbsvorteile aufzubauen. Der Begriff umfasst das Entstehen eines Geflechts grenzüberschreitender Aktivitäten zwischen und innerhalb von Unternehmen, wobei sämtliche Funktionsbereiche eines Unternehmens involviert sein können.²⁹

Theoretisch fußt die Globalisierungsthese auf der Konvergenztheorie, wonach sich unterschiedliche Gesellschaften aufgrund der technischen und wirtschaftlichen Entwicklung immer weiter angleichen und somit auch kulturelle Differenzen zunehmend obsolet würden. Internationalisierung führe somit nicht nur zu einer Konvergenz der nationalen Volkswirtschaften,³⁰ sondern auch zu einer Angleichung des Unternehmensverhaltens bei multinationalen Konzernen. Dies ginge einher mit dem Verlust des nationalen Charakters und der Konvergenz in Bezug auf fundamentale Unternehmensstrategien und -operationen.³¹ Levitt (1983) geht davon aus, dass damit das Ende multinationaler Unternehmen gekommen wäre. Vielfach wird von einer "stateless firm" gesprochen.³² Danach seien viele Unternehmen in der Lage, aufgrund der informationstechnologischen Negierung von Entfernung Staaten oder einzelne Produktionsstandorte gegen-

²⁸ Albrow, Martin: *The Global Age. State and Society beyond Modernity*. Cambridge 1996, S. 88.

²⁹ Vgl. Eiteman, David K./Stonehill, Arthur I./Moffett, Michael H.: *Multinational Business Finance*. Eighth Edition. Reading, MA, 1997, reprinted with corrections 1999 (Addison-Wesley Series in Finance), S. 3; Leontiades, James C.: *Multinational Corporate Strategy. Planning for World Markets*. Lexington, MA, 1985, dritte Auflage 1987, S. 95.

³⁰ "Economic globalization denationalizes national economies [...]." Sassen, Saskia: *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization*. New York 1996 (Leonard Hastings Schoff Memorial Lectures), S. 59.

³¹ Pauly, Louis W./Reich, Simon: *National Structures and Multinational Corporate Behavior. Enduring Differences in the Age of Globalization*. In: *International Organization*, Vol. 51, No. 1, 1997, S. 1–30.

³² Levitt, Theodore: *The Globalization of Markets*. In: *Harvard Business Review*, Vol. 61, No. 3, 1983, S. 92–102; Grant, Wyn: *Perspectives on Globalizational and Economic Coordination*. In: Hollingsworth, J. Rogers/Boyer, Robert (eds): *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge 1997 (Cambridge Studies in Comparative Politics), S. 319–336, hier S. 322–325.

einander auszuspielen. Dies würde zu einer weltweiten innerbetrieblichen Arbeitsteilung und zu dezentralen Entscheidungsstrukturen führen, womit jede territoriale Bindung der Unternehmen beseitigt sei.³³ Der in dieser Untersuchung analysierte Erdöl- und Erdgassektor zählt zu den extrahierenden Industrien, welche nach wie vor ortsgebunden sind. Eine in der Globalisierungstheorie enthaltene Freizügigkeit und Ortsungebundenheit, die für viele Industrien einen nahezu beliebigen Wechsel des Produktionsstandortes ermöglicht, lässt sich nicht auf die extrahierenden Industrien anwenden. Aus diesem Grunde sind extrahierende Industrien stärker von institutionellen Rahmenbedingungen auf nationaler Ebene abhängig.

Die Annahme einer zunehmenden Konvergenz ist kritisch zu hinterfragen. Aufgrund mangelnder Standardisierbarkeit von Unternehmensaktivitäten hinsichtlich unterschiedlicher sozioökonomischer, soziokultureller und politischer Länderspezifika ist zu Recht auf auch weiterhin vorherrschende, länderspezifische Unterschiede in der Art des Wirtschaftens hingewiesen worden.³⁴ Wirtschaftliches Handeln wird nicht nur durch Märkte und Eigentumsverhältnisse bedingt, sondern auch durch vielfältige nicht-ökonomische Institutionen einer Gesellschaft, in denen die ökonomischen Institutionen eingebettet sind. "While private property rights and free market exchanges make for the common elements of capitalism as an economic system, the social and political institutions surrounding them are the source of differences among empirical capitalist economies."³⁵ Diese nationalen Unterschiede der jeweiligen Volkswirtschaften haben auch Einfluss auf das Verhalten der einzelnen Unternehmen. "The persistence of national traits in multinational enterprises thus tends to confirm the idea that purely economically driven economic behaviour is underdetermined, leaving fundamental gaps in the orientations of actors that must be filled by rules generated and enforced by more-than-economic social institutions."³⁶

In ihrer Untersuchung über das Unternehmensverhalten multinationaler Konzerne kommen Pauly/Reich (1997) zu dem Ergebnis, dass sich in den untersuchten Unternehmen aus den USA, Japan und Deutschland keine Belege für die Konvergenz-These finden lassen. Vielmehr stellen die Autoren fest, dass Unterschiede vor allem in den Bereichen interner Organisation (internal governance), langfristiger Finanzstrukturen, Forschung und Entwicklung, Investitionspolitik und innerbetrieblicher Austauschbeziehungen (intra-firm trade) fortbestehen. Nationale Institutionen und ideologische Traditionen spielen dabei die entscheidende Rolle. Zwar wirken globale Einflüsse auf das Unternehmensverhalten, Pauly/Reich stellen aber keine Konvergenz in den führenden Staaten der so genannten "Triade" fest.³⁷

Higgott/Reich (1998) sprechen von "glokaliserten" Unternehmen, welche eine Strategie entwickeln, ihre Produktion in einigen Regionen zu konzentrieren und eine geographisch beschränkte

³³ Wendt, Henry: *Global Enbrace. Corporate Challenges in a Transnational World*. New York 1993, S. 3–13; Beck, Ulrich: *Wie wird Demokratie im Zeitalter der Globalisierung möglich? Eine Einleitung*. In: Beck, Ulrich (Hrsg.): *Politik der Globalisierung*. Frankfurt/Main 1998 (Suhrkamp Edition Zweite Moderne), S. 7–66, hier S. 18.

³⁴ Hollingsworth, J. Rogers/Schmitter, Philippe C./Streeck, Wolfgang: *Capitalism, Sectors, Institutions, and Performance*. In: Hollingsworth, J. Rogers/Schmitter, Philippe C./Streeck, Wolfgang (eds): *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*. New York 1994, S. 3–16; Hirst, Paul/Thompson, Grahame: *Globalization in Question: International Economic Relations and Governance*. In: Hollingsworth, J. Rogers/Boyer, Robert (eds): *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge 1997 (Cambridge Studies in Comparative Politics), S. 337–360, hier S. 351.

³⁵ Hollingsworth, J. Rogers/Schmitter, Philippe C./Streeck, Wolfgang: *Capitalism, Sectors, Institutions, and Performance*. In: Hollingsworth, J. Rogers/Schmitter, Philippe C./Streeck, Wolfgang (eds): *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*. New York 1994, S. 3–16, hier S. 3.

³⁶ Hollingsworth, J. Rogers/Streeck, Wolfgang: *Countries and Sectors. Concluding Remarks on Performance, Convergence, and Competitiveness*. In: Hollingsworth, J. Rogers/Schmitter, Philippe C./Streeck, Wolfgang (eds): *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*. New York 1994, S. 270–300, hier S. 279.

³⁷ Pauly, Louis W./Reich, Simon: *National Structures and Multinational Corporate Behavior. Enduring Differences in the Age of Globalization*. In: *International Organization*, Vol. 51, No. 1, 1997, S. 1–30. "The global corporation [...] is a myth." Doremus, Paul N./Keller, William W./Pauly, Louis W./Reich, Simon: *The Myth of the Global Corporation*. Princeton, NJ, 1998, hier S. 3, 23, Zitat S. 3.

Form der innerbetrieblichen Arbeitsteilung durchzuführen. Dies, der Abschluss strategischer Allianzen und die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen sind Maßnahmen zur Umgehung von Handelshemmnissen und der Diskriminierung ausländischer Unternehmen sowie Maßnahmen zur Nutzung der Marktkennntnisse des ausländischen Partners; Maßnahmen, die bei einer Vereinheitlichung der Märkte nicht notwendig wären.³⁸

Trotz der Kritik an einer zu pauschalen Unterstellung von Konvergenztendenzen auf der Ebene von Volkswirtschaften und Unternehmen darf nicht übersehen werden, dass es in bestimmten Unternehmensbereichen zu Angleichungsprozessen gekommen ist und diese Prozesse anhalten.³⁹ Die in bestimmten Unternehmensbereichen zu beobachtende Konvergenz soll am Beispiel der corporate governance nun eingehender untersucht werden.

Globale Einflüsse und corporate governance

Altwater/Mahnkopf (1996) betrachten Globalisierung als eine "Vereinheitlichung von Standards, Normen, Werten und Regulationsmustern", welche die Unterschiede zwischen den national-staatlich verfassten Gesellschaften – und somit auch ihrer Subsysteme – zunehmend auflösen würden.⁴⁰ Bezogen auf das zu untersuchende Unternehmensverhalten würde dies die Übernahme von internationalen corporate governance-Standards und -Normen bedeuten.

Die Konvergenz von corporate governance-Systemen infolge der Internationalisierung führe nach Ansicht von Globalisierungsvertretern zu einer effektiveren Allokation von Kapital. Zentrales Element sei dabei der Aktienmarkt.⁴¹ Wer also von der Mobilität der Kapitalströme – oder generell von den Vorteilen der Globalisierung – profitieren will, müsse sich zur Einhaltung der "basic principles of good corporate governance" verpflichten. Was unter guter corporate governance zu verstehen, ist unter Vertretern der Konvergenz-These ebenfalls unstrittig: "it is the Anglo-American model of corporate governance that generates pressures on corporate enterprises to maximize shareholder value as their primary objective."⁴²

La Porta/Lopez-de-Silanes/Shleifer/Vishny (1998) kommen in ihrer Untersuchung über den Schutz von Aktionärs- und Gläubigerrechten⁴³ im internationalen Vergleich zu dem Ergebnis,

³⁸ "In a globalised world in which tastes are increasingly homogenised and barriers rendered irrelevant, the demand for strategic alliances and joint ventures would be significantly reduced." Higgott, Richard/Reich, Simon: Globalisation and Sites of Conflict: Towards Definition and Taxonomy. Coventry 1998 (University of Warwick, Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, Working Paper No. 1), S. 27, 34–35, Zitat S. 35; Ruigok, Winfried/van Tulder, Rob: The Logic of International Restructuring. London 1995, S. 9–10, 179.

³⁹ Vgl. z. B. Rubach, Michael J./Sebora, Terrence C.: Comparative Corporate governance: Competitive Implications of an Emerging Convergence. In: Journal of World Business, Vol. 33, No. 2, 1998, S. 167–184.

⁴⁰ Altwater, Elmar/Mahnkopf, Birgit: Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. Münster 1996, S. 45.

⁴¹ O'Sullivan (2000) stellt allerdings fest: "In none of the leading industrial economies of the twentieth century has the provision of capital through the stock market been a central element in the process of economic development." O'Sullivan, Mary: Corporate governance and Globalization. In: The Annales of the American Academy of Political and Social Science, Vol. 570, July, 2000, S. 153–172, hier S. 169.

⁴² O'Sullivan, Mary: Corporate governance and Globalization. In: The Annales of the American Academy of Political and Social Science, Vol. 570, July, 2000, S. 153–172, hier S. 154, 168, Zitate S. 154.

⁴³ Die Rechte der Gläubiger bestehen vorwiegend in den vereinbarten Zinszahlungen und in der Aneignung von Sicherheiten im Falle von Zahlungsschwierigkeiten des Schuldners. Der Index von La Porta/Lopez-de-Silanes/Shleifer/Vishny (1998) zum Schutz der Gläubigerrechte besteht aus folgendem: (1) kein automatischer Abzug von Unternehmenswerten durch Gläubiger mit Sicherheiten; (2) Gläubiger mit Sicherheiten werden zuerst ausbezahlt; (3) Beschränkungen für eine Unternehmensrestrukturierung (kein automatisches Konkursverfahren); (4) das alte Management wird bei einer Unternehmensrestrukturierung ausgetauscht; und (5) Anteil des legal reserve requirement am Gesamtkapital. "This [legal reserve] requirement forces firms to maintain a certain level of capital to avoid automatic liquidation. It protects creditors who have few other powers by forcing an automatic liquidation before all the capital is stolen or wasted by insiders." La Porta, Rafael/Lopez-de-Silanes, Florencio/Shleifer, And-

dass die angloamerikanischen corporate governance-Regelungen die Rechte von Aktionären und Gläubigern im internationalen Vergleich am besten schützen. Das bedeutendste Recht für den Aktionär stellt das Stimmrecht auf der jährlichen Hauptversammlung dar. Daneben besitzen Eigentümer das Recht auf Dividende und auf Information über die Unternehmenspolitik, zum anderen steht ihnen im Falle der Liquidation des Unternehmens ein Anteil aus dem Vermögen zu.⁴⁴ “Here we focus only on some of the most basic rules that observers of corporate governance around the world believe to be critical to the quality of shareholder and creditor legal rights.”⁴⁵ Die Autoren entwickeln in ihrer Untersuchung einen Index zum Schutz von Aktionärsrechten: (1) one share – one vote (einheitliches Stimmrecht für Stammaktien)⁴⁶; (2) Briefwahlmöglichkeit bei der Hauptversammlung; (3) Verbot der Blockierung des Verkaufsrechtes vor einer Hauptversammlung; (4) kumulatives Stimmrecht oder proportionale Vertretung von Minderheitenaktionären im Aufsichtsrat; (5) rechtliches Vorgehen gegen Unternehmensentscheidungen möglich; (6) Vorkaufsrecht der Aktionäre bei der Neuemission von Aktien; und (7) die Obergrenze des benötigten Kapitalanteils zur Einberufung einer außerordentlichen Aktionärsversammlung liegt bei 10% der Unternehmensanteile.⁴⁷

Ein wesentliches Argument gegen eine vollständige Konvergenz von corporate governance-Systemen ist die Pfadabhängigkeit. Hoskisson/Yiu/Kim (2000) betonen dies ausdrücklich. “We argue [...] that such institutional path dependency creates a significant barrier to transferring national corporate governance systems across borders.”⁴⁸ Jedes corporate governance-System konzentriert sich auf einen bestimmten Aspekt und sucht somit die Schwächen der nationalen Wirtschaftsverfassung zu kompensieren.⁴⁹ Beim Vergleich des US-amerikanischen und des japanischen corporate governance-Modells kommt Kester (1996) zu dem Ergebnis, dass beide Modelle einen ökonomisch rationalen Versuch darstellen, mit den jeweiligen Koordinations- und Kontrollproblemen umzugehen. Jedes System muss aufgrund der landestypischen Spezifika andere Schwerpunkte setzen.⁵⁰ Daher sei die Erreichung von Effizienz durch eine Übertragung von corporate governance-Systemen unwahrscheinlich.⁵¹

rei/Vishny, Robert: Law and Finance. In: Journal of Political Economy, Vol. 106, No. 6, 1998, S. 1113–1155, hier S. 1113, 1135–1136, Zitat S. 1135.

⁴⁴ Beyer, Jürgen: Managerherrschaft in Deutschland? Corporate governance unter Verflechtungsbedingungen. Opladen 1998, S. 32; La Porta, Rafael/Lopez-de-Silanes, Florencio/Shleifer, Andrei/Vishny, Robert: Law and Finance. In: Journal of Political Economy, Vol. 106, No. 6, 1998, S. 1113–1155, hier S. 1113–1114.

⁴⁵ La Porta, Rafael/Lopez-de-Silanes, Florencio/Shleifer, Andrei/Vishny, Robert: Law and Finance. In: Journal of Political Economy, Vol. 106, No. 6, 1998, S. 1113–1155, hier S. 1121.

⁴⁶ “[...], investors may be better protected when dividend rights are tightly linked to voting rights, that is, when companies in a country are subject to one-share-one-vote rules.” La Porta, Rafael/Lopez-de-Silanes, Florencio/Shleifer, Andrei/Vishny, Robert: Law and Finance. In: Journal of Political Economy, Vol. 106, No. 6, 1998, S. 1113–1155, hier S. 1126.

⁴⁷ Auf den Aspekt der verpflichtenden Dividendenausschüttung soll hier allerdings verzichtet werden, da er von den Autoren nicht in den ansonsten additiven Index integriert, sondern separat ermittelt wurde. La Porta, Rafael/Lopez-de-Silanes, Florencio/Shleifer, Andrei/Vishny, Robert: Law and Finance. In: Journal of Political Economy, Vol. 106, No. 6, 1998, S. 1113–1155, hier S. 1122–1125, 1130.

⁴⁸ Hoskisson, Robert E./Yiu, Daphne/Kim, Hicheon: National Corporate governance Systems. Effects of Capital and Labor Market Congruency on Corporate Innovation and Global Competitiveness. Seoul 2000, mimeo (Hanyang University, College of Business and Economics), S. 31.

⁴⁹ Guillén, Mauro F.: Corporate governance and Globalization. Is There Convergence across Countries? Philadelphia, PA, 2000, mimeo (University of Philadelphia, Wharton School), S. 11.

⁵⁰ “[...] I argue that both the American and Japanese systems of governance are economically rational attempts to resolve universally typical problems of coordination and control among corporate stakeholders.” Kester, W. Carl: American and Japanese Corporate governance. Convergence to Best Practice. In: Berger, Suzanne/Dore, Ronald (eds): National Diversity and Global Capitalism. Ithaca, NY, 1996 (Cornell Studies in Political Economy), S. 107–137, hier S. 108, 124, Zitat S. 108.

⁵¹ Hoskisson, Robert E./Yiu, Daphne/Kim, Hicheon: National Corporate governance Systems. Effects of Capital and Labor Market Congruency on Corporate Innovation and Global Competitiveness. Seoul 2000, mimeo (Hanyang University, College of Business and Economics), S. 4; Gispert, Carles/Kabir, Rezaul/Renneboog, Luc: International

Trotz aller Kritik an einer behaupteten weitreichenden und vollständigen Konvergenz von corporate governance-Systemen in der Welt lässt sich eine Angleichung in Teilbereichen nicht übersehen. Rubach/Sebora (1998) gehen von einer Konvergenzbewegung bedingt durch die Globalisierung bei Teilaspekten von corporate governance-Systemen auf Unternehmensebene aus. Dafür liefern sie Beispiele aus den USA, Deutschland und Japan. So lässt sich eine Adaption von bestimmten Strukturen und Mechanismen anderer als der landesüblichen corporate governance-Systeme feststellen. "Corporate governance systems are dynamic. Corporations that compete globally are generally free to alter their governance conventions." Eine Kombination der verschiedenen corporate governance-Systeme bietet Unternehmen zumindest kurzfristig Wettbewerbsvorteile in der globalen Wirtschaft. Aufgrund von Pfadabhängigkeiten ist aber eine einfache Übernahme anderer, landesuntypischer corporate governance-Systeme nicht möglich.⁵²

Diese Pfadabhängigkeiten lassen eine vollständige Konvergenz der corporate governance-Systeme als unwahrscheinlich erscheinen. Vielmehr kam es seit den 1980er Jahren lediglich zu einer Übernahme und somit Angleichung einzelner Teilaspekte von corporate governance-Systemen.⁵³ Gilson (2000) kommt in seiner Untersuchung zu folgendem Ergebnis: "Recent empirical research concerning the German, Japanese and American corporate governance systems illustrates the occurrence of functional but not formal convergence."⁵⁴

Ein wichtiger Auslöser dieser Teilkonvergenz ist die Internationalisierung, die Ausweitung der Unternehmensaktivitäten auf internationaler Ebene, welche im Folgenden behandelt wird.

Internationalisierung

Milner/Keohane (1996) gehen davon aus, dass die Internationalisierung inländische Institutionen durch Signale der relativen Preise beeinflusst und somit auch Auswirkungen auf das Unternehmensverhalten hat.⁵⁵ "[...] [I]nternational competitive pressures, which may well constitute one of the most important and independent source of institutional change in the contemporary world of high interdependent national capitalism."⁵⁶

Corporate governance and Firm Performance. An Empirical Analysis. Tilburg 2001, mimeo (Tilburg University, Department of Finance). Selbst der Versuch der Harmonisierung von corporate governance-Regelungen in der EU – bekannt für eine starke Harmonisierung der nationalen Gesetzgebungen und Normen – ist weitestgehend gescheitert. Branson, Douglas M.: The Very Uncertain Prospect of 'Global' Convergence in Corporate governance. Pittsburgh, PA, 2000, mimeo (University of Pittsburgh, School of Law), S. 32.

⁵² Rubach, Michael J./Sebora, Terrence C.: Comparative Corporate governance: Competitive Implications of an Emerging Convergence. In: Journal of World Business, Vol. 33, No. 2, 1998, S. 167–184, hier S. 168, 178–180, Zitat S. 180.

⁵³ Guillén, Mauro F.: Corporate governance and Globalization. Is There Convergence across Countries? Philadelphia, PA, 2000, mimeo (University of Philadelphia, Wharton School), speziell S. 6, 9–12.

⁵⁴ Gilson, Ronald J.: Globalizing Corporate governance. Convergence of Form or Function. New York 2000 (Columbia Law School Working Paper No. 174), S. 11. In ihrer Untersuchung kommen Khanna/Kogan/Palepu (2001) zu anderen Ergebnissen: Es kommt zwar zu einer formalen Konvergenz von corporate governance-Systemen auf der Staatsebene, es findet aber keine Konvergenz hin zu US-amerikanischen Standards statt. Hingegen finden die Autoren keine Hinweise für eine funktionale Konvergenz, weder auf Staats-, noch auf Industrie- oder Unternehmensebene. "We conclude that globalization may have induced the adaption of some common corporate governance standards but that there is little evidence that these standards have been implemented." Khanna, Tarun/Kogan, Joe/Palepu, Krishna: Globalization and Corporate governance Convergence? A Cross-Country Analysis. New York 2001, mimeo (New York University, Leonard N. Stern School of Business), Zitat S. 26.

⁵⁵ Milner, Helen V./Keohane, Robert O.: Internationalization and Domestic Politics: An Introduction. In: Keohane, Robert O./Milner, Helen V. (eds): Internationalization and Domestic Politics. Cambridge 1996 (Cambridge Studies in Comparative Politics), S. 3–24, hier S. 4–5. Die Exportaktivitäten eines Unternehmens sind der einzige Indikator für den Grad der Internationalisierung auf der Unternehmensebene, den Milner/Keohane (1996) anführen.

⁵⁶ Hollingsworth, J. Rogers/Schmitter, Philippe C./Streeck, Wolfgang: Capitalism, Sectors, Institutions, and Performance. In: Hollingsworth, J. Rogers/Schmitter, Philippe C./Streeck, Wolfgang (eds): Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors. New York 1994, S. 3–16, hier S. 10.

In der Vergangenheit wurde vor allem der Internationalisierungsprozess großer Fertigungsunternehmen unter Zuhilfenahme jeweils eines einzelnen theoretischen Ansatzes untersucht und diskutiert. Johanson/Vahlne (1990) verweisen auf drei große Forschungsrichtungen in der Literatur zum Internationalisierungsprozess: (1) die Theorie der Auslandsdirektinvestitionen in Kombination mit einem Transaktionskosten-Ansatz (FDI theory); (2) Phasen-Modelle (stage models); und (3) Netzwerkansätze (network perspectives).⁵⁷

(1) Das allgemeine Gerüst der Theorie der Auslandsdirektinvestitionen entwickelte sich aus verschiedenen theoretischen Ansätzen.⁵⁸ Eine Gemeinsamkeit aller investitionstheoretischen Ansätze ist die Annahmen, dass Auslandsdirektinvestitionen die Reaktion eines Unternehmens auf verschiedene Arten des Marktversagens sind. Die Grundidee besteht darin, dass unvollständige Verträge und fehlende Märkte die Möglichkeiten opportunistischen Verhaltens beim Agieren auf Auslandsmärkten aus der Distanz ("arms-length exchange") erhöhen. Deshalb bevorzugen es Unternehmen, die externen Verträge durch eine direkte Eigentümerschaft und interne Hierarchien zu ersetzen.⁵⁹

(2) Phasen-Modelle beschreiben die Internationalisierung als einen graduellen Prozess, welcher durch die Vermehrung der Marktkenntnisse in einem zunehmenden, schrittweisen Lernprozess durch Erfahrung bestimmt wird.⁶⁰ Unternehmen haben nur einen unvollständigen Zugang zu Informationen über Auslandsmärkte, was eine kulturelle oder psychische Distanz ("psychic distance") zu den Auslandsmärkten erzeugt. Das Modell geht davon aus, dass diese Distanz wächst, je schwieriger es für die Unternehmen wird, die notwendigen Informationen zu beschaffen und adäquat auszuwerten. Daher würden Unternehmen Aktivitäten in Auslandsmärkten mit geringer psychischer Distanz vorziehen. Internationalisierung beginnt so nach dem Ursprungsmodell mit dem Export in Auslandsmärkte, die dem heimischen Markt ähnlich sind. Über die Zeit und durch neu gewonnene Erfahrungen weiten die Unternehmen ihr Auslandsengagement aus und expandieren auch in unähnlichere Auslandsmärkte. Aktivitäten in dem heimischen Markt ähnlichen Auslandsmärkten erhöhen die Marktkenntnisse des Unternehmens und führen zu einem weiteren Auslandsengagement, einschließlich Kapitalinvestitionen in Verkaufs- und Produktionseinheiten im Ausland.⁶¹

(3) Der Netzwerkansatz betrachtet die Internationalisierung als einen Prozess, in dem Geschäftsbeziehungen kontinuierlich mit der Absicht aufgebaut, entwickelt, aufrechterhalten und

⁵⁷ Johanson, Jan/Vahlne, Jan-Erik: The Mechanism of Internationalization. In: *International Marketing Review*, Vol. 7, No. 4, 1990, S. 11–24.

⁵⁸ Vgl. hierzu Hymer, Stephen H.: *The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*, Cambridge, MA, 1976; Dunning, John H.: *The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and some Possible Extensions*. In: *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, No. 1, 1988, S. 1–31; Rugman, Alan M.: *Inside the Multinationals. The Economics of Internal Markets*. New York 1981.

⁵⁹ Dunning, John H.: Towards an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. In: *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, No. 1, 1980, S. 9–31; Dunning, John H.: Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism. In: *Journal of International Business Studies*, Vol. 26, No. 3, 1995, S. 461–492.

⁶⁰ Das ursprüngliche Phasen-Modell wird auch, nach seinem Entstehungsort in Schweden, Uppsala-Modell (U-Modell) genannt. Es wurde Mitte der 1970er Jahre von den Forschern Johanson, Wiedersheim-Paul und Vahlne entwickelt. Das Ausgangsmodell dieser Theorierichtung wird im folgenden beschrieben, bevor auf die in der Folgezeit vorgenommenen Modifikationen eingegangen wird. Siehe Johanson, Jan/Wiedersheim-Paul, Finn: *The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases*. In: *Journal of Management Studies*, Vol. 12, No. 3, 1975, S. 305–322, hier zitiert nach Buckley, Peter J./Ghauri, Pervez N. (eds): *The Internationalization of the Firm: A Reader*. London 1993, S. 16–31; Johanson, Jan/Vahlne, Jan-Erik: *The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment*. In: *Journal of International Business Studies*, Vol. 8, No. 1, 1977, S. 23–32.

⁶¹ Johanson, Jan/Vahlne, Jan-Erik: *The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment*. In: *Journal of International Business Studies*, Vol. 8, No. 1, 1977, S. 23–32; Johanson, Jan/Wiedersheim-Paul, Finn: *The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases*. In: *Journal of Management Studies*, Vol. 12, No. 3, 1975, S. 305–322, hier zitiert nach Buckley, Peter J./Ghauri, Pervez N. (eds): *The Internationalization of the Firm: A Reader*. London 1993, S. 16–31.

aufgelöst werden, die Unternehmensziele auf der Basis von Vertrauen und wechselseitigen, langfristigen Interessen zu erreichen. Nach Johanson/Mattsson (1988/1993) beginnt die Internationalisierung eines Unternehmens damit, dass das sich international engagierende Unternehmen in ein Netzwerk, welches vornehmlich auf dem heimischen Markt agiert, involviert ist. Die Geschäftsbeziehungen eines Unternehmens können Brückenfunktion zu anderen Netzwerken haben. Ein Unternehmen, das über internationale Geschäftsbeziehungen verfügt, kann diese nutzen, um in Netzwerke im Ausland zu gelangen.⁶²

Basierend auf ihren empirischen Befunden argumentieren Coviello/Martin (1999), dass die Internationalisierung ein zu breit angelegter und dynamischer Prozess sei, um allein mit einem Theorieansatz beschrieben und erklärt zu werden. Sie halten es für angemessener, die Theorieansätze zu integrieren und kombiniert zu nutzen.⁶³ In dieser Untersuchung soll dem holistischen Ansatz von Coviello/Martin gefolgt und versucht werden, die drei Theorieansätze zur Internationalisierung kombiniert anzuwenden. Dabei sollen aber die Besonderheiten des Internationalisierungsprozesses russischer Unternehmen berücksichtigt werden, wie dies von Pchounetlev (2000) gefordert wird.⁶⁴

Das Auseinanderbrechen des sowjetischen Wirtschaftsraumes führte für den Erdöl- und Erdgassektor zu einer erzwungenen Internationalisierung. Eine Besonderheit russischer/post-sowjetischer Internationalisierung ist die sozialistische Hinterlassenschaft der Arbeitsteilung und der bewussten Schaffung gegenseitiger wirtschaftlicher Abhängigkeiten zwischen den ehemaligen Sowjetrepubliken. Vor allem in der Erdölindustrie befinden sich seit dem Zusammenbruch der Sowjetunion Teile der Produktions- und Verarbeitungskette im Ausland. Somit ist bereits die Beibehaltung bestehender Produktionsroutinen aus sowjetischer Zeit unter dem Aspekt der Internationalisierung zu betrachten, ohne dass man hier von einer Erschließung neuer Märkte sprechen könnte. Nichtsdestoweniger erfordert auch diese Form der Internationalisierung Lernprozesse.

Die Autarkiebestrebungen der Sowjetunion und eine nachlassende Investitionstätigkeit gerade in den 1980er Jahren führte zu einer gravierenden Rückständigkeit im Technologiebereich des Erdöl- und Erdgassektors. Selbst die neusten sowjetischen/russischen Technologieprodukte wurden und werden dem internationalen technologischen Standard nicht gerecht und bleiben hinter dem technisch Möglichen zurück. Daher spielt die Internationalisierung durch Importe (up-stream internationalisation) im Bereich Ausrüstung und Technologie für russische Unternehmen eine bedeutende Rolle.⁶⁵

Auch muss bei russischen Unternehmen berücksichtigt werden, dass diese sich in einem internen Wandlungs- und Anpassungsprozeß befinden. Marktwirtschaftliche Strukturen sind teilwei-

⁶² Johanson, Jan/Mattsson, Lars-Gunnar: Internationalization in Industrial Systems: A Network Approach. In: Buckley, Peter J./Ghauri, Pervez N. (eds): *The Internationalization of the Firm: A Reader*. London 1993, S. 303–321; Johanson, Jan/Vahlne, Jan-Erik: *Management of Foreign Market Entry*. In: *Scandinavian International Business Review*, Vol. 1, No. 3, 1992, S. 9–27; Laine, Annika/Kock, Sören: *A Process Model of Internationalization – New Times Demands New Patterns*. Paper presented at the 16th IMP Conference, Bath, UK, 7–9 September 2000. Siehe auch Ford, David: *Two Decades of Interaction, Relationship and Networks*. In: Naudé, Pete/Turnbull, Peter (eds): *Network Dynamics in International Marketing*. Oxford 1998, S. 3–15.

⁶³ Coviello, Nicole E./Martin, Kristina A.-M.: *Internationalization of Service SMEs: An Integrated Perspective from the Engineering Consulting Sector*. In: *Journal of International Marketing*, Vol. 7, No. 4, 1999, S. 42–66.

⁶⁴ Pchounetlev, Victor: *Internationalisation Strategies of Russian Companies*. Paper presented at the Second International Conference “Transition and Enterprise Restructuring in Eastern Europe”, Hellerød, Denmark, 17–19 August 2000.

⁶⁵ Den Importaspekt bei der Internationalisierung betont Fletcher, Richard: *A Holistic Approach to Internationalisation*. In: *International Business Review*, Vol. 10, 2001, S. 25–49. Zu sowjetischen Technologieimporten vgl. Crawford, Beverly: *Economic Vulnerability in International Relations: The Case of East-West Trade, Investment, and Finance*. New York 1993; Nykryn, Jaroslav: *Combining Import Deals with Export Activities*. In: Saunders, Christopher T. (ed.): *East-West Trade and Finance in the World Economy. A New Look for the 1980s*. London 1985 (*East-West European Economic Interaction*, Vol. 8), S. 253–264.

se nur sehr unvollkommen ausgeprägt und können dadurch ebenfalls den Internationalisierungsprozess beeinflussen, sprich verlangsamen. Auf der Unternehmensebene benötigt die Transformation zu einem marktorientierten Unternehmen einen aktiven Ansatz zur Aneignung und Erschließung ergänzender Kenntnisse und Ressourcen sowohl durch Investitionen als auch durch Lernprozesse.⁶⁶ Speziell in den Bereichen Marketing, Organisationskultur und im Umgang mit den Beschäftigten (human resources management) müssen die Unternehmen ihre Grundkompetenz verbessern.⁶⁷ Meyer (2000) gruppiert die zu erwerbenden Kenntnisse auf drei Ebenen:

- *At the technical level, new and specific techniques have to be acquired such as methods for quality measurement, scientific and engineering techniques or the construction of samples for market research.*
- *At the systemic level, new systems and procedures have to be adopted, which requires integrative learning emphasising co-ordination, relationships and links. Already at this level, the learner not only has to unlearn acquired routines and replace them by new ones, but to reassess attitudes and value systems underlying behaviour within the organisation under the old and the new regimes.*
- *At the strategic level, senior managers have to change their cognitive framework for doing business and conducting the tasks of management. They need to reassess their criteria of business success and factors contributing to that success. This requires understanding of technological and managerial processes in such depth that they can engage in innovation, select and adapt technology and take strategic decisions.*⁶⁸

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass beide Phänomene – Internationalisierung und die Einführung marktwirtschaftlicher Institutionen – die Unternehmen in Russland zu Lernprozessen zwingen. Eine Möglichkeit für Unternehmen, die benötigten Kenntnisse und Erfahrungen zu erlangen, ist die Nutzung so genannter strategischer Allianzen, um Zugang zu neuen Technologien und Wissen jenseits der Unternehmensgrenzen zu erhalten (Internationalisierung durch Partnerschaften). “Strategic alliances can be defined as purposive strategic relationships between independent firms that share compatible goals, strive for mutual benefits, and acknowledge a high level of mutual dependence.”⁶⁹ Die gegenseitige Abhängigkeit in den Beziehungen zwischen Lieferanten und Konsumenten lässt kaum oder keine Alternativen zu dieser bestehenden Bindung zu. Diese Abhängigkeit führt dazu, dass die Unternehmen gemeinsame Wirtschaftsaktivitäten entwickeln und sich die Verantwortung für die Entwicklung dieser Aktivitäten teilen. Je mehr die Unternehmen voneinander abhängig sind, desto mehr engagieren sie sich in der Beziehung und suchen nach Möglichkeiten, Auslandsmärkte zu erschließen.⁷⁰

⁶⁶ Meyer, Klaus E.: International Business Research on Transition Economies. Copenhagen 2000 (CEES Working Paper No. 32), S. 12.

⁶⁷ Batra, Rajeev: Marketing Issues and Challenges in Transitional Economies. In: Journal of International Marketing, Vol. 5, No. 4, 1997, S. 95–114; Martin, Roderick: Transforming Management in Central and Eastern Europe. Oxford 1999.

⁶⁸ Meyer, Klaus E.: International Business Research on Transition Economies. Copenhagen 2000 (CEES Working Paper No. 32), S. 25.

⁶⁹ Kale, Prashant/Singh, Harbir/Perlmutter, Howard: Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances: Building Rational Capital. In: Strategic Management Journal, Vol. 21, 2000, S. 217–237, hier S. 218. Gulati/Nohria/Zaheer (2000) betonen den Aspekt, daß strategische Allianzen – welche sie als strategische Netzwerke bezeichnen – einem Unternehmen potentiell Zugang zu Informationen, Ressourcen, Märkten und Technologie verschaffen, was Vorteile für die Lernprozesse, die Erzielung von Skaleneffekten und die Ausweitung der Absatzmärkte (scale and scope economics) hat und es dem Unternehmen erlaubt, strategische Ziele zu erreichen, wie z. B. die Risikoteilung und die Auslagerung von Unternehmens- und Produktionsprozessen. Gulati, Ranjay/Nohria, Nitin/Zaheer, Akbar: Strategic Networks. In: Strategic Management Journal, Vol. 21, 2000, S. 203–215.

⁷⁰ Blankenburg-Holm, Desiree/Erikson, Kent: The Character of Bridgehead Relationships. In: International Business Review, Vol. 9, 2000, S. 191–210, hier S. 196.

Für einen Lieferanten bedeutet eine solche strategische Allianz einen größeren Zugang zu Marktkennntnissen; das Unternehmen macht sich die Beziehungen des Konsumenten für die Erschließung des Auslandsmarktes zunutze. Eine solche Partnerschaft kann als Brückenkopf (bridgehead) für eine weitere Durchdringung des Auslandsmarktes genutzt werden. Blankenburg-Holm/Erikson (2000) zeigen, dass solche Brückenkopf-Partnerschaften durch persönliche Beziehungen zwischen den beiden Unternehmen gebildet werden, die Erfahrungswissen (experiential knowledge) schaffen.⁷¹ Dieses Erfahrungswissen setzt sich zusammen aus Kenntnissen der Kultur, der Gebräuche/Gepflogenheiten, der Geschäfts- und Marktstrukturen etc. des jeweiligen Marktes. Erfahrungswissen entwickelt sich innerhalb der gemeinsamen Partnerschaft und nicht innerhalb des einzelnen Unternehmens. Es wird innerhalb der Partnerschaft entwickelt und geht ein in die Prozeduren und Routinen des einzelnen Unternehmens.⁷²

Hypothesenbildung

Es sollen nun zusammenfassend die Wirkungszusammenhänge der Beeinflussung von Unternehmensverhalten dargestellt werden. Als Indikator für eine zu untersuchende Verhaltensänderung von Unternehmen dient der Aspekt der corporate governance.

Entgegen der in der Konvergenztheorie entwickelten Ansicht ist es bisher nicht zu einer vollständigen Angleichung von corporate governance-Systemen gekommen. Es kam lediglich zu einer Konvergenz einzelner Teilaspekte von corporate governance-Systemen. In Osteuropa liegt dies vor allem darin begründet, dass globale Vernetzungstendenzen auf der Ebene des Güter- und Dienstleistungsaustausches beschränkt blieben.⁷³ Als Auslöser für diese Teilkonvergenz sind sicherlich globale Einflüsse zu betrachten. Daraus leitet sich die erste Hypothese ab:

Hypothese 1 Globale Einflüsse in Form der Einbindung eines Unternehmens in internationale Wirtschaftsaktivitäten – hier Internationalisierung genannt (unabhängige Variable) – wirken auf das Unternehmensverhalten am Beispiel der corporate governance der Unternehmen der Erdöl- und Erdgasindustrie in Russland (abhängige Variable).

Der Erdöl- und Erdgassektor konnte bereits zu Zeiten der Sowjetunion begrenzte Erfahrung mit Wettbewerb und internationalen Geschäftsbeziehungen vor allem aufgrund von Exporttätigkeiten sammeln. Die starke Exportorientierung des Sektors blieb auch nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion und der Teilprivatisierung erhalten. Die Erdölexporte machten im Untersuchungszeitraum von 1994 bis 2001 rund 42% der Gesamtproduktion aus, bei Erdgas lag der Anteil bei rund 33%. Nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion setzten im Westen wie auch in Russland selbst eine weitgehende Liberalisierung in den Handelsbeziehungen ein. Im Westen wurden die während des Kalten Krieges erlassenen Beschränkungen für den Export von Technologiegütern in Staaten des ehemaligen Warschauer Paktes aufgehoben und auch Russland gab seine auf Autarkie bedachte Abschottungspolitik auf. Die Unternehmen des Erdöl- und Erdgassektors nutzten diese Liberalisierung sehr unterschiedlich für die Ausweitung ihrer Internationalisierungsbemühungen. Während sich alle Unternehmen im Exportbereich engagieren, verzich-

⁷¹ Blankenburg-Holm, Desiree/Erikson, Kent: The Character of Bridgehead Relationships. In: *International Business Review*, Vol. 9, 2000, S. 191–210, hier S. 192, 198.

⁷² Clark, Timothy/Pugh, Derek S./Mallory, Geoff: The Process of Internationalization in the Operating Firm. In: *International Business Review*, Vol. 6, No. 6, 1997, S. 605–623, hier S. 607; siehe auch Chetty, Sylvie/Erikson, Kent: Mutual Commitment and Experiential Knowledge in International Business Relationships. Uppsala 1998 (Department of Business Studies, Working Paper No. 3).

⁷³ Martin, Roderick: Central and Eastern Europe in the International Economy. The Limits to Globalisation. In: *Europe-Asia Studies*, Vol. 50, No. 1, 1998, S. 7–26.

ten einige Unternehmen weitestgehend auf die Nutzung internationaler Kapitalmärkte und auf Auslandsdirektinvestitionen.

In internationalen Wirtschaftstransaktionen haben sich im Laufe der Zeit Normen und Standards in gegenseitigem Einvernehmen oder aufgrund der Durchsetzungsmacht einzelner Akteure entwickelt. Sie beruhen auf dem Vertrauen in die regulierende Wirkung der Marktkräfte. Eine Missachtung dieser Normen und Standards wird im Extremfall mit dem Abbruch der Geschäftstätigkeit geahndet und führt unter anderem zu einer schlechten Reputation für das Unternehmen. Langfristig ist eine Missachtung dieser Normen und Standards somit kostenintensiv.⁷⁴ Die Internationalisierung eines Unternehmens ist aufgrund meist hoher Markteintrittskosten auf ein längerfristiges internationales Engagement ausgerichtet. Eine Anerkennung und Befolgung dieser internationalen Normen und Standards sowie die Entwicklung eines internationalen Geschäftsgebarens erscheint deshalb vorteilhaft. Die Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf internationaler Ebene erfordert daher von den Unternehmen des russischen Erdöl- und Erdgassektors diverse Anpassungs- und Lernprozesse, die sich nach der Art ihres internationalen Engagements richten. Die Nutzung internationaler Kapitalmärkte beispielsweise erfordert zum einen die Aneignung der erforderlichen Kenntnisse und zum anderen die Erfüllung damit verbundener internationaler Anforderungen unter anderem bezüglich der Buchführung eines Unternehmens. Die Anwendung dieses internationalen Geschäftsgebarens – der erworbenen Kenntnisse und übernommenen Verhaltensweisen – auf dem Binnenmarkt führt zu einer Verbesserung der corporate governance der Unternehmen.

Im Rahmen der Internationalisierung wirken somit internationale Normen und Standards in vielfältiger Weise auf das Verhalten des einzelnen Unternehmens. Die Stärke dieser globalen Einflüsse wird bedingt durch den Grad der Internationalisierung eines Unternehmens. Daraus ergibt sich folgende Hypothese:

- Hypothese 2 Je fortgeschrittener die Internationalisierung eines Unternehmens und je höher somit der Grad der Internationalisierung, desto stärker wird das Unternehmensverhalten in Richtung auf die Übernahme internationaler corporate governance-Standards beeinflusst. Ein hoher Grad der Internationalisierung resultiert in einer stärker internationalen Standards entsprechenden corporate governance.

Zusammenfassend lassen sich folgende, zu verifizierende Wirkungszusammenhänge ableiten: Die Globalisierung wirkt über die Ausweitung internationaler Wirtschaftsaktivitäten auf die Unternehmen des russischen Erdöl- und Erdgassektors. Diese Internationalisierung führt zu einer Übernahme internationaler Normen und Standards und somit zu einer Änderung des corporate governance-Verhaltens. Es kommt zu einer partiellen Angleichung an internationale corporate governance-Standards.

Die Angleichung an internationale corporate governance-Standards wurde mittels der Qualität der corporate governance, das heißt eine Verbesserung der corporate governance, gemessen. In Fall der Russischen Föderation scheint dies gerechtfertigt, da hier eine Angleichung an internationale Standards eine Verbesserung der nur schwach oder gar nicht entwickelten corporate governance-Regelungen darstellt.

⁷⁴ Ledgerwood (1998) beschreibt einen solchen Vorgang am Beispiel des britisch-niederländischen Erdölunternehmens Royal Dutch/Shell und den internationalen Protesten gegen die Unternehmenspolitik, z. B. gegen die Versenkung der Bohrplattform Brent Spar im Ozean. Internationale Proteste führten zu einem deutlichen Nachfragerückgang bei den Konsumenten und lösten ein Einlenken der Unternehmensleitung aus. Ledgerwood, Grant: New Corporate governance Paradigms for Transnational Enterprises. Shell and Strategic Futures for Big Oil. In: Corporate governance. An International Review, Vol. 6, No. 4, 1998, S. 269–277.

Die hier entwickelten Hypothesen werden nun im folgenden Kapitel operationalisiert und messbar gemacht.

Operationalisierung

Die hier untersuchten Unternehmen der russischen Erdöl- und Erdgasindustrie wurden zu einem Industriesektor zusammengefasst und gemeinsam behandelt. Ein Industriesektor soll hier als eine Anzahl von Unternehmen verstanden werden, welche ein spezifisches Spektrum von Produkten herstellen, die potentiell oder tatsächlich in Konkurrenz zueinander stehen.⁷⁵ Der russische Erdöl- und Erdgassektor kann nach dieser Definition zusammen betrachtet werden, weil aufgrund der geologischen Gegebenheiten Unternehmen dieses Sektors zwangsläufig sowohl Erdöl als auch Erdgas produzieren.⁷⁶ Die vorliegende Untersuchung konzentriert sich auf die größten, vertikal integrierten⁷⁷ Erdöl- und Erdgasproduzenten, welche auch zu den größten Exporteuren Russlands zählen. Im Erdölsektor der Russischen Föderation sind dies die vertikal integrierten Unternehmen, deren Anzahl sich im Zeitraum von 1994 bis 2001 von 13 auf 10 reduziert hat und die 2001 für 86,7% der russischen Erdölproduktion verantwortlich waren. Im Einzelnen sind dies die folgenden Unternehmen: Bashneft; Lukoil, in das 1999 Komitek eingegliedert wurde; Rosneft; Sibneft; Sidanco; Slavneft; Surgutneftegas; Tatneft; Tjumenskaja Neftjanaja Kompanija (TNK), welche 2001 die Kontrolle über Onako übernahm; und Yukos, das seit 1997 Hauptaktionär bei Vostočnaja Neftjanaja Kompanija (VНК) ist. Im Erdgassektor konzentriert sich die Untersuchung aufgrund der monopolartigen Strukturen auf das Unternehmen Gazprom, das im Jahre 2001 88,0% des russischen Erdgases produzierte.⁷⁸

Für die Analyse der globalen Einflüsse auf das corporate governance-Verhalten der Unternehmen des russischen Erdöl- und Erdgassektors wird der Untersuchungszeitraum von 1994 bis 2001 gewählt. Ab 1993 wurden aus der staatlichen Holdinggesellschaft Rosneft insgesamt 13 vertikal integrierte Erdölunternehmen geschaffen, die dann zum Großteil ab 1994 operieren konnten. Mit dem Rücktritt von Staatspräsident Boris Jelzin zum Jahresende 1999 begann eine Neuformierung der staatlichen Machtverhältnisse und eine Neuorientierung der Politik bezüglich des corporate governance-Verhaltens von Unternehmen,⁷⁹ die in dieser Untersuchung mit erfasst werden soll. Der Untersuchungszeitraum soll mit dem Jahr 2001 schließen, da dies sowohl die Gesundungsphase der Unternehmen nach der Finanzkrise 1998, verbunden mit dem

⁷⁵ Hollingsworth, J. Rogers/Schmitter, Philippe C./Streeck, Wolfgang: Capitalism, Sectors, Institutions, and Performance. In: Hollingsworth, J. Rogers/Schmitter, Philippe C./Streeck, Wolfgang (eds): *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*. New York 1994, S. 3–16, hier S. 8.

⁷⁶ In der russischen Forschung und Wirtschaftsstatistik werden mit dem Begriff Energiesektor (Toplino-energetičeskij kompleks, ТЭК) zusätzlich noch die Unternehmen des Kohle- und Stromsektors erfasst. Diese beiden Sektoren werden aber in dieser Untersuchung – bedingt durch ihr geringes Exportpotential – ausgeklammert. Während nach Angaben der International Energy Agency (IEA) für 1999 der Erdöl- und Erdgassektor 183,8 bzw. 165,8 Mio. t Erdöleinheiten exportierten, waren es beim Kohle- und Stromsektor lediglich 17,3 bzw. 1,9 Mio. t Erdöleinheiten. Die Einbeziehung des Kohle- und Stromsektors würde zudem eine weitgefasste Auslegung der obigen Definition bedeuten. Landes, Adam/Metnev, Vladislav: *Russia Oil & Gas Yearbook: Data Mining*. Moskau 2002 (Renaissance Capital), S. 13, 15; International Energy Agency (IEA): *Energetičeskaja politika Rossii. Obzor 2002*. Paris 2002, S. 339.

⁷⁷ Vertikale Integration bedeutet die Ausweitung auf vor- und nachgelagerte Produktionsstufen, so daß Betriebe der verschiedenen Stufen der Verarbeitungskette des Rohstoffs – von der Förderung über die Verarbeitung bis hin zur Vermarktung – in einem Unternehmen zusammengefaßt werden. Russische Erdölunternehmen umfaßten in der Regel sowohl Produktionseinheiten (Förderbetriebe) als auch Raffinerien und Vertriebsstrukturen. Teilweise verfügen die Unternehmen auch über Betriebe zur geologischen Erkundung. Vgl. auch Williamson, Oliver E.: *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. New York 1985, S. 85–130.

⁷⁸ Eigene Berechnungen nach Landes, Adam/Metnev, Vladislav: *Russia Oil & Gas Yearbook: Data Mining*. Moskau 2002 (Renaissance Capital), S. 13, 15.

⁷⁹ Die Neuorientierung der Politik unter Präsident Vladimir Putin zeitigte allerdings bis zum Ende des Untersuchungszeitraumes noch keine Wirkung, die verabschiedeten rechtlichen Regelungen traten erst später in Kraft.

sehr deutlichen Wiederanstieg der Erdölpreise auf den Weltmärkten, als auch den neuerlichen Rückgang der Erdölpreise umfasst.

Die untersuchten Sachverhalte werden für die Stichjahre 1997, 1999 und 2001 gemessen. Diese drei Stichjahre wurden ausgewählt, weil 1997 zum einen die Konsolidierungsphase der untersuchten Unternehmen abgeschlossen war und zum anderen die Unternehmenszahlen für das Jahr 1997 noch nicht von den Auswirkungen der Finanzkrise 1998 verzerrt wurden. Die Daten für das Stichjahr 1999 unterliegen zwar durch die Auswirkungen der Finanzkrise vor allem im Bereich der Umsätze noch einer deutlichen Verzerrung, trotzdem kann dieses Stichjahr wichtige Informationen für die hier untersuchte Fragestellung liefern. Es berücksichtigt sowohl die einsetzende Gesundungsphase der Unternehmen nach der Finanzkrise, als auch den Wiederanstieg der Erdölpreise auf den Weltmärkten nach dem drastischen Einbruch 1998. Die Wahl des Stichjahres 2001 berücksichtigt den Abschwung der Erdölpreise nach dem Höhepunkt im Jahr 2000, der bei den russischen Erdölunternehmen und, über die Kopplung des Erdgaspreises und den Erdölpreis, auch Gazprom zu einem deutlichen Einnahmezuwachs führte. Damit könnte allein der extrem hohe Erdölpreis des Jahres 2000 die Unternehmen zu einem verstärkten Engagement auf den internationalen Märkten veranlassen und somit den Grad der Internationalisierung übermäßig beeinflusst haben. Mit der Wahl des Stichjahres 2001 kann die Wirkung dieses externen Faktors auf die hier untersuchte Fragestellung minimiert werden. Auswirkungen auf die Unternehmensentwicklung können so nicht allein auf den Anstieg der Erdölpreise zurückgeführt werden.

Zur Messung des Ausmaßes, in dem die hier bezeichneten Sachverhalte in der Realität vorliegen, werden zwei Indizes zum Grad der Internationalisierung und zur Qualität der corporate governance gebildet, die im weiteren Verlauf der Untersuchung abgeprüft werden.

Index zum Grad der Internationalisierung

Im Rahmen der Internationalisierung wirken internationale Normen und Standards in vielfältiger Weise auf das Verhalten des einzelnen Unternehmens. Die Stärke dieser globalen Einflüsse wird bedingt durch den Grad der Internationalisierung eines Unternehmens. Es wird in dieser Untersuchung davon ausgegangen, dass ein hoher Internationalisierungsgrad in einer internationalen Standards entsprechenden corporate governance der Unternehmen des russischen Erdöl- und Erdgassektors resultiert.

Die Internationalisierung einer Unternehmung soll hier als das Entstehen eines Geflechts grenzüberschreitender Aktivitäten zwischen und innerhalb von Unternehmen bezeichnet werden, wobei sämtliche Funktionsbereiche eines Unternehmens involviert sein können. Die Internationalisierung eines Unternehmens ist ein breit angelegter und dynamischer Prozess. Deshalb wurde zu seiner Untersuchung ein holistischer Ansatz gewählt, der die bisher gebräuchlichen Theorieansätze kombiniert. Dies ist auch der Grund, weshalb sich die Messung des Internationalisierungsgrades nicht auf einen eindimensionalen Index stützen kann. Es soll daher ein multidimensionaler Index verwendet werden.⁸⁰

⁸⁰ "Indices, or composite indicators, are formed by combining individual indicators. Despite the fact that numerous studies are based on individual indicators, there is a broad consensus that composite indicators are more suitable to measure corporate internationalisation. Firstly, given the multidimensionality of internationalisation, restricting the measurement to one single item inevitably means that only a part of the whole phenomenon of corporate internationalisation is represented. Secondly, the multidimensionality of the phenomenon means that, depending on what indicator is used, single transactions could lead to contradictory results concerning the degree of internationalisation. For instance, modernising a plant abroad might lead to an increase in the proportion of foreign assets, but due to the labour saving effects of modernisation, the proportion of foreign employees might at the same time decrease. Thirdly, using individual indicators does not allow systematic control of measurement errors, contingent influences and transfer pricing manipulations." Dörrenbächer, Christoph: Measuring Corporate Internationalisation. A Review of Measurement Concepts and Their Use. Berlin 2000 (WZB Discussion Paper FS I 00-101), S. 7.

In der Literatur finden sich lediglich vier multidimensionale Indizes: (1) der “Transnationality Index” der UNCTAD⁸¹; (2) der “Transnationality Spread Index” von Ietto-Gillies (1998)⁸²; (3) der “Degree of Internationalization”-Index von Sullivan (1994)⁸³; und (4) der Zwei-Dimensionen-Index von Hassel/Höpner/Kurdelbach/Rehder/Zugehör (2001)⁸⁴.

Die Internationalisierung soll in dieser Untersuchung anhand der Indikatoren Exporte, Technologieimporte, internationale Kreditaufnahmen, Ausgabe von Global bzw. American Depository Receipts (GDRs/ADRs), Auslandsdirektinvestitionen und strategische Partnerschaften der Unternehmen untersucht werden.

Die Auswahl der Indikatoren greift dabei teilweise auf die Internationalisierungsliteratur zurück. Die klassischen Indikatoren für die Internationalisierung sind die Exporte und die Auslandsdirektinvestitionen eines Unternehmens. Aber bereits Wiedersheim-Paul/Erland (1979) machten auf weitere Dimensionen der Internationalisierung aufmerksam. Sie führten zusätzlich den Import von Technologie und die Eigentümerstruktur und somit die Beteiligungen ausländischer Konzerne an dem Unternehmen an.⁸⁵ Pchounetlev (2000) nennt ferner die Bildung strategischer

⁸¹ Die UNCTAD ermittelt in ihrem jährlichen “World Investment Reports” einen Index zur Internationalisierung der weltweit 100 größten multinationalen Unternehmen auf Grundlage des Anteils der Auslandsumsätze sowie der Mitarbeiter und der Unternehmenswerte im Ausland. Vgl. United Nations (UNCTAD): World Investment Report 2001. Promoting Linkages. New York 2001, S. 96–103.

⁸² Der Index von Ietto-Gillies (1998) legt den UNCTAD-Index zugrunde und multipliziert ihn mit der Anzahl der Länder, in denen Auslandsaktivitäten stattfinden. Ietto-Gillies, Grazia: Different Conceptual Frameworks for the Assessment of the Degree of Internationalization: An Empirical Analysis of the Various Indices for the Top 100 Transnational Corporations. In: Transnational Corporations, Vol. 7, No. 1, 1998, S. 17–39. Siehe auch Ietto-Gillies, Grazia/Seccombe-Hett, Tannis: What Do Internationalization Indices Measure? London 1997 (South Bank University, Centre for International Business Studies, Research Papers in International Business No. 6–97).

⁸³ Der Index von Sullivan (1994) berücksichtigt den Anteil der Auslandsumsätze, der Unternehmenswerte im Ausland, die Anzahl der Auslandsfilialen (overseas subsidiaries), die internationale Erfahrung des Topmanagements und die “psychische Distanz” – in Anlehnung an Ronen/Shenkar (1985) – zu den einzelnen Auslandsmärkten. Sullivan, Daniel: Measuring the Degree of Internationalization of a Firm. In: Journal of International Business Studies, Vol. 25, No. 2, 1994, S. 325–342; Ronen, Simcha/Shenkar, Oded: Clustering Countries on Attitudinal Dimensions: A Review and Synthesis. In: Academy of Management Review, Vol. 10, No. 3, 1985, S. 435–454.

Sullivan (1994) wurde dafür kritisiert, verschiedene Untersuchungsebenen zur Unternehmensstruktur und -leistung sowie zu Werthaltungen in einem Index vereinigt zu haben. Ramaswamy, Kannan/Kroeck, K. Galen/Renforth, William: Measuring the Degree of Internationalization of a Firm: A Comment. In: Journal of International Business Studies, Vol. 27, No. 1, 1996, S. 167–177; Sullivan, Daniel: Measuring the Degree of Internationalization of a Firm: A Reply. In: Journal of International Business Studies, Vol. 27, No. 1, 1996, S. 179–192.

⁸⁴ Hassel/Höpner/Kurdelbach/Rehder/Zugehör (2001) unterscheiden bei ihrem Index zwei Dimensionen von Indikatoren, die reale Dimension, die die Auslandsaktivitäten eines Unternehmens umfaßt, und die finanzielle Dimension der Orientierung an ausländischen Finanzmärkten: “The financial dimension of internationalization also implies a whole range of changes with regard to management practices, strategic business restructuring, and business goals. These practices and strategies are often more directed at the business operations in the home country than at its foreign activities.” Die Autoren wählen für die reale Dimension der Internationalisierung drei Variablen: (1) den Anteil der Auslandsumsätze an den Gesamtumsätzen eines Unternehmens; (2) den Anteil der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter; und (3) die geographische Verbreitung der Auslandsaktivitäten gemessen an der Anzahl der Länder, in denen das Unternehmen aktiv ist. Bei der geographischen Verbreitung nehmen die Autoren eine Dreiteilung vor. Unternehmen, die in mehr als 16 Ländern aktiv sind, wird eine hohe Verbreitung zugeordnet, eine mittlere Verbreitung wird Unternehmen zugerechnet, die in sieben bis 16 Ländern aktiv sind, während Unternehmen, die in bis zu sieben Ländern einer Geschäftstätigkeit nachgehen, als schwach verbreitet eingestuft werden. Die finanzielle Dimension wird ebenfalls mit drei Variablen untersucht: (1) dem Anteil der ausländischen Anteilseigner an den Gesamtbesitzverhältnissen; (2) die Anzahl der Notierungen an ausländischen Börsen; und (3) die Nutzung internationaler Accounting-Standards (US GAAP oder IAS). Hassel, Anke/Höpner, Martin/Kurdelbach, Antje/Rehder, Britta/Zugehör, Rainer: Two Dimensions of the Internationalization of Firms. Köln 2001 (MPIfG Discussion Paper No. 01/3), S. 6, 9–10, Zitat S. 7.

⁸⁵ Wiedersheim-Paul, Finn/Erland, Olof: Technological Strategies and Internationalization. In: Mattson, Lars-Gunnar/Wiedersheim-Paul, Finn (eds): Recent Research on the Internationalization of Business. Proceedings from the Annual Meeting of the European International Business Association, Uppsala, Sweden, 14–17 December 1977. Uppsala 1979 (Acta Universitatis Upsaliensis. Symposia Universitatis Upsaliensis, Annum Quingentesimum Celebrantis 13), S. 134–147, hier S. 134.

Partnerschaften als Aspekt der Internationalisierung.⁸⁶ Zusätzlich soll auch die internationale Kreditaufnahme und die Ausgabe von Global bzw. American Depositary Receipts (GDRs/ADRs) als Indikatoren herangezogen werden, da die Finanzierung von Großprojekten durch internationale Kapitalmärkte zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Die Gewichtung der Indikatoren erfolgt nach dem Grad ihrer Spezifität, das heißt der Grad ihrer Spezifität bildet den Faktor, mit dem der jeweilige Indikator multipliziert wird. Spezifische Investitionen – auch idiosynkratische Investitionen oder Einzweckinvestitionen genannt – zeichnen sich dadurch aus, dass keine alternativen Verwendungsmöglichkeiten bestehen (sunk costs) bzw. ihr Wert in alternativen Verwendungen deutlich geringer ist. Im Vergleich zu unspezifischen Investitionen weisen sie allerdings eine höhere Produktivität auf.⁸⁷ Die Spezifität eines Engagements von Unternehmen nimmt in dem Maße zu, in dem der Handlungsspielraum des Unternehmens durch das Engagement eingeengt und die offene Wettbewerbssituation vor Vertragsabschluß in ein Abhängigkeitsverhältnis nach Vertragsabschluß verwandelt wird. Opportunistisches Verhalten wird deshalb mit zunehmender Spezifität des Engagements eines Unternehmens zu einer immer größeren Gefahr. Daher erfordern weitergehende Schritte im Prozess der Internationalisierung neben der Aneignung von zusätzlichen Kenntnissen auch die Herausbildung von Vertrauen zwischen den Interaktionspartnern.⁸⁸ Die durch den Index gebildete Summe der Produkte der Indikatoren wird durch die Anzahl der im konkreten Fall zugrunde gelegten Indikatoren dividiert. Für börsennotierte Unternehmen sind dies sechs Indikatoren, für nicht-börsennotierte Unternehmen hingegen sind es lediglich fünf Indikatoren, da der Indikator „Ausgabe von GDRs/ADRs“ entfällt.

Exportaktivitäten bilden den klassischen Ausgangspunkt des Internationalisierungsprozesses eines Unternehmens.⁸⁹ Zur Durchführung dieses ersten Internationalisierungsschrittes sind vergleichsweise geringe Marktkennntnisse erforderlich. In der Theorie (vgl. die Ausführungen zum Phasen-Modell) wird dabei zwischen anfänglich unregelmäßigen Exportaktivitäten unterschieden, die sich mit wachsenden Marktkennntnissen verstetigen und zu dauerhaften Exportaktivitäten ausgebaut werden. Diese Unterscheidung lässt sich im Fall dieser Untersuchung allerdings nur auf den Export von Erdöl anwenden, da Erdöl neben dem Transport in Pipelines auch per Schiff oder Bahn transportiert werden kann. Diese Möglichkeiten des unregelmäßigen Exports entfallen für vorwiegend pipelinegebundene Rohstoffe wie Erdgas. Aufgrund der hohen Investitionskosten beim Bau von Pipelines ist eine regelmäßige und langfristige Exporttätigkeit zur Amortisation der getätigten Investitionen notwendig.⁹⁰ Für den hier betrachteten Untersu-

⁸⁶ Pchounetlev, Victor: Internationalisation Strategies of Russian Companies. Paper presented at the Second International Conference “Transition and Enterprise Restructuring in Eastern Europe”, Hellerød, Denmark, 17–19 August 2000.

⁸⁷ Schoppe, Siegfried G./Wass von Czege, Andreas/Münchow, Malte-Maria/Stein, Ingo/Zimmer, Klaus: *Moderne Theorie der Unternehmung*. München 1995, S. 154.

⁸⁸ Vgl. Schoppe, Siegfried G./Wass von Czege, Andreas/Münchow, Malte-Maria/Stein, Ingo/Zimmer, Klaus: *Moderne Theorie der Unternehmung*. München 1995, S. 155, 159, Abbildung IV, 1.6.

⁸⁹ Aus Gründen der Vergleichbarkeit zwischen den beiden Rohstoffen Erdgas und Erdöl bleiben Exporte von Erdölverarbeitungsprodukten bei der Indexerstellung unberücksichtigt, da die Weiterverarbeitung von Erdgas von der chemischen Industrie vorgenommen wird.

⁹⁰ Während die ersten Exporte von Erdöl in den 1950er Jahren per Bahn und Schiff erfolgten und ab 1963 für die Staaten des Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) auf Pipelinetransport umgestellt wurden, begannen nennenswerte Erdgasexporte erst zu Beginn der 1970er Jahre mit dem Ausbau des Erdgaspipelinetzes in den Staaten des RGW. Bereits 1967 erreichte dieses Pipelinetz die Tschechoslowakei, worauf kurze Zeit später auch die ersten Erdgasexporte nach Westeuropa folgten. Estrada, Javier/Bergesen, Helge Ole/Moe, Arild/Sydnæs, Anne Kristin: *Natural Gas in Europe. Markets, Organisation and Politics*. London 1988, S. 48, 173–175; Hardt, John P.: *Soviet Energy Policy in Eastern Europe*. In: Meiklejohn-Terry, Sarah (ed.): *Soviet Policy in Eastern Europe*. New Haven, CT, 1984 (Council on Foreign Relations), S. 189–220, hier S. 193–194, 198–199, 204–205; Stern, Jonathan P.: *Soviet Oil and Gas Exports to the West: Commercial Transaction or Security Threat?* Aldershot 1989 (Energy Paper No. 21), S. 31.

chungszeitraum kann diese Unterscheidung entfallen, da sowohl der Erdöl- als auch der Erdgassektor dauerhafte Exportaktivitäten betreiben.

Als nächster Indikator für den Grad der Internationalisierung wurden Technologieimporte gewählt. Die Importseite bei der Internationalisierung eines Unternehmens wird in der Literatur meist vernachlässigt. Gerade aber für ehemalige Zentralverwaltungswirtschaften ist dieser Aspekt von besonderer Bedeutung, da veraltete und unzureichende Technologie ein wesentliches Kennzeichen der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation in diesen Ländern ist. Darauf weist Pchouletnev (2000) zu Recht hin.⁹¹

Dabei soll zwischen nicht-signifikanten und signifikanten Technologieimporten unterschieden werden. Während ein nicht-signifikanter Technologieimport lediglich einen Erwerb von Know-how in Form von Investitionsmitteln meint, stellt der signifikante Technologieimport weitreichende Anforderungen an ein Unternehmen (Know-why). Hierbei kommt es zu einem Transfer von Kenntnissen, die sich das jeweilige Unternehmen aneignet und auch an seine speziellen Bedürfnisse anpasst.⁹² Signifikante Technologieimporte haben somit weitergehende Auswirkungen auf ein Unternehmen und seine Geschäftspolitik. Als Beispiel sei hier die Einführung einer neuen Buchführungssoftware genannt, die zu einer Änderung der Buchführungspraxis führt.

Bei der Gewichtung der beiden Indikatoren Exporte und Technologieimporte im Index sollen beide das gleiche Spezifitätsniveau von 1 erhalten. Dass nicht-signifikante Importe ein etwas geringeres Spezifitätsniveau als dauerhafte Exporte und signifikante Technologieimporte haben, soll hier nicht weiter berücksichtigt werden.

Die internationale Kreditaufnahme eines Unternehmens bildet den nächsten Indikator. Aufgrund des nur schwach entwickelten russischen Finanzmarktes sind die Unternehmen des Erdöl- und Erdgassektors gezwungen, ihren hohen Kapitalbedarf auf den internationalen Kapitalmärkten zu decken. Um Kredite an den internationalen Finanzplätzen zu akquirieren, müssen die russischen Unternehmen sich mit den dort üblichen Geschäftsgebräuchen vertraut machen und sich als verlässliche und kreditwürdige Partner darstellen.

Dem Indikator wird das Spezifitätsniveau 2 zugewiesen. Einer internationalen Kreditaufnahme wird deshalb eine höhere Spezifität als Exporten und Technologieimporten zugerechnet, da sie eine langfristige Verpflichtung mit der Möglichkeit darstellt, dass Großgläubiger bei Rückzahlungsproblemen von Krediten Einfluss auf die Unternehmensführung nehmen können. Die Schulden eines Unternehmens bei Finanzintermediären werden auch als "inside debt" bezeichnet, da sie dem Gläubiger Zugang zu internen Unternehmensinformationen gestatten.⁹³ Dies

Bis heute findet in Russland keine Herstellung von Flüssiggas (LNG) statt, die auch den Transport per Bahn oder Schiff erlauben würde. Derartige Versuche scheiterten in den 1970er Jahren. Gegenwärtig werden Überlegungen zur Errichtung einer Fabrik zur Herstellung von Flüssiggas im Rahmen des Sachalin 2-Projektes zur Versorgung des fernöstlichen Marktes erwogen, allerdings mit begrenzten Erfolgsaussichten. Estrada, Javier/Bergesen, Helge Ole/Moe, Arild/Sydes, Anne Kristin: *Natural Gas in Europe. Markets, Organisation and Politics*. London 1988, S. 174; Stern, Jonathan P.: *International Gas Trade in Europe. The Politics of Exporting and Importing Countries*. Aldershot 1984, Nachdruck 1986 (Energy Papers No. 8), S. 48–49; Zhuravlev, Mikhail: *Sakhalin-2 LNG Finds no Buyers. Will the Project Be Revised?* In: *The Russian Energy*, No. 29, 26. August 2002.

⁹¹ Pchouletnev, Victor: *Internationalisation Strategies of Russian Companies*. Paper presented at the Second International Conference "Transition and Enterprise Restructuring in Eastern Europe", Hellerød, Denmark, 17–19 August 2000.

⁹² Lall (1987) unterscheidet zwischen Know-how und Know-why. Beim Transfer von Know-how kommt es zu einem Technologiegewinn, während es beim Transfer von Know-why auch zu einem Zugewinn von Kenntnissen kommt. Lall, Sanjaya: *Multinationals and Technology Development in Host LDCs*. In: Dunning, John H./Usui, Mikoto (eds): *Structural Change, Economic Interdependence and World Development. Proceedings of the Seventh World Congress of the International Economic Association*, Madrid, Spain. Vol. 4: *Economic Interdependence*. Houndsmill 1987, S. 193–209, hier S. 205.

⁹³ Vgl. Fama, Eugen F.: *What's Different about Banks?* In: *Journal of Monetary Economics*, Vol. 15, No.1, 1985, S. 29–39.

kann für ein Unternehmen weitreichende Folgen haben, wenn zum Beispiel ein Finanzintermediär die Übernahme des Unternehmens plant oder an einer Zerschlagung des Unternehmens interessiert ist (z. B. eine feindliche Übernahme durch Banken).

Der Indikator der Ausgabe von Global bzw. American Depositary Receipts (GDRs/ADRs) untersucht die Aktienemission des Holdingunternehmens an ausländischen Börsen. Aktien der russischen Erdöl- und Erdgasunternehmen können im Ausland nicht direkt erworben werden, vielmehr werden sie an westlichen Börsen als GDRs bzw. ADRs gehandelt.

Depository Receipts sind handelbare Aktienzertifikate, die seinem Inhaber einen Anteil an einer ausländischen Aktiengesellschaft verbrieft. Die Ausgabe und Dividendenausschüttung erfolgt auf US-Dollar-Basis. Die Original-Aktienurkunde muss der Emittent bei einer US-amerikanischen bzw. internationalen Bank (Depotbank) hinterlegen, im Falle der russischen Aktiengesellschaften häufig bei der Bank of New York. Der Unterschied zwischen GDRs und ADRs besteht darin, dass GDRs dem Emittenten die Möglichkeit bieten, Depository Receipts gleichzeitig auf zwei oder mehr internationalen Finanzmärkten zu platzieren. GDRs unterliegen denselben Bestimmungen wie ADRs. Im Folgenden wird der Einfachheit halber nur von ADRs gesprochen. In einem ADR können mehrere Aktien eines Unternehmens zusammengefasst sein. Der Kurs eines ADRs weicht in diesem Fall vom Kurs der eigentlichen Aktie – umgerechnet in US-Dollar – ab. ADRs werden auch immer dann genutzt, wenn der Handel einer Aktie auf dem Heimatmarkt des Emittenten schwierig ist. So muss ein Aktienkäufer in Russland viele Teile des Geschäfts persönlich und vor Ort abwickeln. ADRs auf russische Aktien, die an westlichen Börsen gehandelt werden, erleichtern den An- und Verkauf. Im Falle des Erdgasmonopolisten Gazprom war es ausländischen Investoren untersagt, Aktien des Unternehmens auf dem russischen Markt zu erwerben.⁹⁴

Grundsätzlich sind alle Emissionen von ADRs bei der US-amerikanischen Wertpapierbehörde (SEC) zu registrieren. An US-Börsen registrierte ausländische Unternehmen unterliegen gesetzlich geregelten Auflagen, die sie zur Einhaltung und Befolgung internationaler Standards und Gepflogenheiten im Bereich Buchführung und Offenlegung von Finanzinformationen anhalten. Daher müssen sich die russischen Unternehmen, wie auch bei der internationalen Kreditaufnahme, mit den dort üblichen Geschäftsgebaren vertraut machen und sich als vertrauenswürdige und lukrative Emittenten darstellen. ADRs sind je nach Ausgabebetyp an das restriktive US-amerikanische Wertpapierrecht gebunden und unterliegen der Aufsicht durch die SEC.⁹⁵

Es lassen sich drei Typen von ADRs unterscheiden: (1) ADRs des Typs I verursachen die geringsten Kosten und haben die geringsten Anforderungen an die corporate governance eines Unternehmens. So können Finanzinformationen den Investoren auch in der jeweiligen Landessprache des Emittenten zur Verfügung gestellt werden. "The program can gain exemption from the registration and reporting requirements of the SEC Exchange Act [...], which basically requires the disclosure of that which has already been disclosed in the issuer's home country." ADRs dieses Typs werden allerdings nur auf dem OTC-Markt (over-the-counter) gehandelt, sie sind nicht an den US-Börsen notiert und können nur von bereits emittierten Aktien gebildet werden. Allerdings können sie in ADRs der Typen II und III umgewandelt werden.

(2) ADRs des Typs II können ebenfalls nur von bereits emittierten Aktien gebildet werden. Sie erschließen dem Emittenten aber liquide Märkte, da ADRs dieses Typs an den drei großen US-Börsen New York Stock Exchange (NYSE), American Stock Exchange (AMEX) und National Association of Securities Dealers Automated Quotation (NASDAQ) notiert sind. Der Emit-

⁹⁴ Sondhof, Harald/Mezger, Markus: Corporate governance in Rußland – Probleme und Entwicklungstendenzen. In: Osteuropa Wirtschaft, Nr. 4, 1998, S. 338–356, hier S. 349; Die Woche, 5. März 1999, S. 18.

⁹⁵ Sondhof, Harald/Mezger, Markus: Corporate governance in Rußland – Probleme und Entwicklungstendenzen. In: Osteuropa Wirtschaft, Nr. 4, 1998, S. 338–356, hier S. 349.

tent muss Jahresberichte gemäß dem US GAAP-Standard vorlegen, mit speziellen Aufschlüsselungen in der Bilanzaufstellung.

(3) ADRs des Typs III unterliegen noch restriktiveren Offenlegungspflichten als ADRs des Typs II, die auch die Vergütung des Managements umfasst und die Finanzergebnisse nach Aktivitäten und den jeweiligen Auslandsmärkten aufschlüsselt. Der wesentliche Unterschied zwischen diesen beiden Typen besteht aber darin, dass ADRs dieses Typs eine Neuemission von Aktien darstellen. Bereits eine Platzierung stellt somit eine Ausweitung des Unternehmenskapitals dar. "Once the initial public offering has been completed, the program is maintained as a listed Level II program."⁹⁶

Eine Aktienemission weist gegenüber einer Kreditaufnahme eine höhere Spezifität auf, da die Emission von Aktien zeitlich unbegrenzt erfolgt, Kredite aber eine feste Laufzeit haben. Zudem besteht die Möglichkeit, dass Käufer von ADRs ihre Anteilscheine nicht als Portfolio-Investition⁹⁷ nutzen, sondern zu Großaktionären werden und aktiv Einfluss auf die Unternehmensführung nehmen. Daher soll diesem Indikator das Spezifitätsniveau 3 zugewiesen werden.

Unter Auslandsdirektinvestitionen, dem nächsten Indikator, sind langfristige Kapitalanlagen im Ausland zu verstehen, die im Rahmen unternehmerischer Zielsetzungen, wie zum Beispiel der Einflussnahme auf die Geschäftsführung, vorgenommen werden. Diese Untersuchung beschränkt sich dabei auf Auslandsdirektinvestitionen im Kernbereich der jeweiligen Unternehmen. Berücksichtigt werden dabei Investitionen im upstream- und downstream-Bereich, nicht aber zum Beispiel Investitionen in Unternehmen der Metallindustrie. Ebenso wenig werden Unternehmensbeteiligungen oder -neugründungen, die nur dem Export des Rohstoffes oder dem Bau bzw. dem Betrieb von Exportpipelines dienen, erfasst, da diese kaum über eine reine Exporttätigkeit hinausgehen. Die russischen Unternehmen fungierten hier lediglich als Lieferanten der zu vermarktenden bzw. zu transportierenden Rohstoffe. Für den Indikator Auslandsdirektinvestitionen können fünf Möglichkeiten der Investitionen im Ausland mit zunehmender Spezifität unterschieden werden: (1) Joint-ventures (einschließlich PSA-Abkommen); (2) Minderheitsbeteiligungen; (3) Mehrheitsbeteiligungen; (4) Übernahmen; und (5) die Neugründung 100%-er Tochterunternehmen.

Ein Joint-venture (Gemeinschaftsunternehmen) bezeichnet eine projektbezogene Zusammenarbeit mit oder auch Beteiligung eines Partnerunternehmens an einer Unternehmung im Gastland.⁹⁸ Gründe für ein solches Vorgehen liegen in der Nutzung von Förderprogrammen, den Ausweichmöglichkeiten bei Beschränkungen von Direktinvestitionen des Gastlandes, der Erschließung von Auslandsmärkten, Wettbewerbsvorteilen durch gleichzeitige Nutzung des technischen bzw. Marketing-Know-hows des marktfremden Unternehmens sowie den Markt-, Mentalitäts- und Landeskenntnissen des heimischen Unternehmens.⁹⁹ Aufgrund ihrer Projektbezo-

⁹⁶ Wise, Travis A.: American Depositary Receipts. Im Internet veröffentlicht unter <http://www.twise.com/lawschool/adr.htm>, keine Seitenangaben.

⁹⁷ Portfolio-Investitionen sind im Gegensatz zu Direktinvestitionen Kapitalanlagen in langfristigen Wertpapieren (Aktien, Investmentzertifikaten, Renten), die von der erwarteten Rendite und/oder der Aussicht auf Kursgewinn bestimmt sind. Sie verfolgen keine unternehmerischen Zielsetzungen.

⁹⁸ Erfaßt werden unter Joint-ventures auch sogenannte production-sharing agreements (PSAs) im Ausland, da auch sie nur projektbezogen sind: "A production sharing agreement (PSA) is a contractual agreement under which the state awards an investor for a certain period of time an exclusive right to search, prospect and extract mineral resources from a specific acreage. The investor undertakes the obligation to carry out these works for the stated period of time, at its own expense and bearing all the risks. Thus the foreign oil or gas company acts as a contractor for the host country in developing its oil or gas resources and receives a share of the production at rates specified in a contract to recoup its costs and make a profit." Heinrich, Andreas/Kusznir, Julia/Pleines, Heiko: Foreign Investment and National Interests in the Russian Oil and Gas Industry. In: Post-Communist Economies, Vol. 14, No. 4, 2002, S. 495–507, hier S. 498.

⁹⁹ Vgl. Eiteman, David K./Stonehill, Arthur I./Moffett, Michael H.: Multinational Business Finance. Eighth Edition. Reading, MA, 1997, reprinted with corrections 1999 (Addison-Wesley Series in Finance), S. 493–494.

genheit haben Joint-ventures die geringste Spezifität bei den Auslandsdirektinvestitionen, ihnen wird der Wert 1 zugewiesen.

Alle anderen Formen von Unternehmensbeteiligungen im Ausland – angefangen bei der Minderheitenbeteiligung über Mehrheitsbeteiligungen bis hin zur vollständigen Übernahme eines ausländischen Unternehmens – weisen eine höhere Spezifität auf, da diese Arten von Beteiligungen eine nicht nur projektbezogene Zusammenarbeit, sondern eine grundsätzliche Beteiligung an der gesamten Geschäftspolitik des ausländischen Unternehmens darstellen. Mit steigendem Grad der Beteiligung erhöht sich die Kontrolle über die Geschäftspolitik des ausländischen Unternehmens und damit auch die Abhängigkeit vom Auslandsengagement, da die Kosten der exit-Option bei einer höheren Beteiligung steigen. Somit erhöht sich mit steigendem Grad der Auslandsbeteiligung auch deren Spezifität.

Die höchste Spezifität bei Auslandsdirektinvestitionen weisen die Neugründungen von 100-prozentigen Tochterunternehmen auf. Das investierende Unternehmen verzichtet hierbei auf lokale Partner und damit auf deren Marktkennntnisse, was das Risiko der Investition stark erhöht. Dieser Form der Auslandsdirektinvestitionen wird der Wert 5 zugewiesen.

Dem gesamten Indikator Auslandsdirektinvestitionen wird im Index das Spezifitätsniveau 4 zugewiesen.

Als letzter Indikator werden strategische Partnerschaften gewählt. Eine strategische Partnerschaft kann definiert werden als eine zielgerichtete Beziehung zwischen zwei unabhängigen Unternehmen, die gemeinsame Ziele verfolgen, beidseitige Vorteile anstreben und sich ihrer hohen gegenseitigen Abhängigkeit bewusst sind.¹⁰⁰ Diese beiden Unternehmen stimmen langfristig ihre Geschäftspolitik aufeinander ab. Dies bedeutet zwangsläufig auch den Austausch von internen Geschäftsinformationen.

Der Indikator Strategische Partnerschaften weist das höchste Spezifitätsniveau auf, da es hier zu einem Austausch von internen Geschäftsinformationen zwischen zwei unabhängigen Unternehmen kommt.

Der Übersichtlichkeit halber soll der Index zum Grad der Internationalisierung in einer Formel wiedergegeben werden.

Börsennotierte Unternehmen:

$$I_{\text{intern}} = \sum_{n=1}^6 \frac{x \cdot i_n}{n}$$

Nicht-börsennotierte Unternehmen:

$$I_{\text{intern}} = \sum_{n=1}^5 \frac{x \cdot i_n}{n}$$

Für nicht-börsennotierte Unternehmen entfällt der Indikator “Ausgabe von GDRs/ADRs”.

Index zur Qualität von corporate governance

Zur Entwicklung dieses Indexes zur Qualität von corporate governance wurde auf den vom World Economic Forum entwickelten Index sowie den CORE-Index des Institute of Corporate

¹⁰⁰ Kale, Prashant/Singh, Harbir/Perlmutter, Howard: Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances: Building Rational Capital. In: Strategic Management Journal, Vol. 21, 2000, S. 217–237, hier S. 218.

Law and Corporate governance (ICLG) und den Index von Standard & Poors zurückgegriffen.¹⁰¹ Corporate governance soll anhand der Indikatoren Offenlegung von Finanzinformationen, Offenlegung der Eigentümerstruktur, Struktur des Managements und des Aufsichtsrates, Dividendenzahlungen sowie unter Berücksichtigung des früheren corporate governance-Verhaltens der Unternehmen untersucht werden. Die durch den Index gebildete Summe der Indikatoren wird durch die Anzahl der im konkreten Fall zugrunde gelegten Indikatoren dividiert. Für börsennotierte Unternehmen sind dies fünf Indikatoren, für nicht-börsennotierte Unternehmen hingegen sind es lediglich vier Indikatoren, da der Indikator "Dividendenzahlungen" entfällt.

Ein wesentliches Kriterium für die Qualität von corporate governance ist die Offenlegung der Finanzinformationen des jeweiligen Unternehmens. Jeder Investor eines Unternehmens hat ein Anrecht auf wichtige Unternehmensinformationen, von denen die Finanzinformationen die wichtigsten sind. Sie bilden meist die einzige Informationsgrundlage für Anleger, auf denen ihre Entscheidungen beruhen. Neben der grundsätzlichen Bereitstellung dieser Finanzinformationen ist für den Investor ebenfalls von großer Bedeutung, in welchem Accounting-Standard die Informationen abgefasst sind. Es soll hierbei davon ausgegangen werden, dass alle zur Verfügung gestellten Finanzinformationen von einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer begutachtet wurden. Grundsätzlich waren während des gesamten Untersuchungszeitraumes die Finanzinformationen russischer Unternehmen im Russischen Accounting-Standard (RAS) vorzulegen, da er die Grundlage für die Besteuerung der Unternehmen bildete. Der RAS weist gegenüber westlichen bzw. internationalen Accounting-Standards wesentliche Schwächen auf und ist mit diesen auch nicht ohne weiteres vergleichbar.¹⁰²

Bei diesem Indikator ist – ähnlich wie bei der Dividendenausschüttung – zu beachten, dass bei der Bildung des Indexes die Unternehmensberichte für die Jahre 1996, 1998 und 2000 zu betrachten sind, da die Veröffentlichung der Unternehmensberichte in den in dieser Untersuchung herangezogenen Stichjahren 1997, 1999 und 2001 erfolgte. Eine Beurteilung des Unternehmensverhaltens in den Stichjahren muss bei diesem Indikator somit die Ergebnisse der Vorjahresperiode berücksichtigen.

Als zweiter Indikator wurde die Offenlegung der Eigentümerstruktur des Unternehmens gewählt. Die Offenlegung der Eigentümerstruktur signalisiert die Bereitschaft des Unternehmens, dem Investor keine wichtigen Informationen vorzuenthalten. Die Eigentümerstruktur kann Einfluss auf die Investitionsentscheidung eines Anlegers haben, da er nur so in Erfahrung bringen kann, ob es sich um ein insider-dominiertes Unternehmen handelt, ob sich die Anteile in Streubesitz befinden, oder ob ein oder mehrere Großaktionäre vorhanden sind. All diese Informationen beeinflussen die Einschätzung des Anlegers bezüglich der Durchsetzung seiner Interessen. Gerade insider-dominierte Unternehmen stehen in dem Ruf, eine schlechte corporate governance zu betreiben.

Die Struktur des Managements und des Aufsichtsrates ist ein weiterer wichtiger Indikator für die Qualität von corporate governance. Es soll geprüft werden, ob unabhängige/externe Direktoren im Aufsichtsrat vertreten sind. Externe Direktoren werden als unabhängige Stimmen und als Vertreter der outsider-Investoren im Aufsichtsrat betrachtet. Des Weiteren ist für die Qualität der corporate governance eines Unternehmens von Bedeutung, ob die Interessen der Minderheitenaktionäre Beachtung finden. Daher soll überprüft werden, ob die Minderheitenaktionäre im Aufsichtsrat vertreten sind. Dieser Indikator entfällt allerdings vollständig, wenn es sich um ein

¹⁰¹ Vgl. dazu World Economic Forum (2001), S. 26 sowie <http://www.iclg.ru> und http://www.ricd.ru/db.php?db_id=201&l=en.

¹⁰² Die russischen Buchhaltungsvorschriften weichen deutlich von internationalen Standards ab. Gewinne werden dabei zum einen in der Regel überschätzt, da Kosten nicht voll erfasst werden und Risikoabschreibungen nur sehr begrenzt möglich sind. Zum anderen haben die Unternehmen erhebliche Möglichkeiten, die ausgewiesenen Gewinne zu manipulieren. Ivanov, Andrei: Accounting. In: Troika Dialog, Russia Market Weekly, 29. Mai 2000, S. 13–14.

Unternehmen handelt, dass sich zu 100% in staatlichem Besitz befindet, weil dort definitionsgemäß keinen Minderheitenaktionäre und outsider vorhanden sind.

Das Recht auf Dividendenzahlungen stellt ein weiteres, verbrieftes Recht des Investors dar. Die alljährliche, allgemeine Hauptversammlung entscheidet über die Auszahlung und über die Höhe der Dividende. Für eine Beurteilung der Qualität von corporate governance ist von Bedeutung, ob ein Unternehmen diese Dividendenzahlungen illegal zurückhält – das heißt sich über Entscheidungen der allgemeinen Hauptversammlung hinwegsetzt und die Auszahlung von Dividenden verweigert. Eine weitere Verletzung des Rechtes auf Dividendenzahlungen stellt die Manipulation bzw. Minderung der Zahlungen dar. Die Manipulation der Dividendenzahlungen durch Unternehmen kann verschiedene Formen annehmen. Neben einer Nichtzahlung der angekündigten Dividende und Verzögerungen bei der Auszahlung können auch die Angaben über den Reingewinn des Unternehmens manipuliert werden. Da es in der russischen Gesetzgebung keine Definition des Begriffes Reingewinn (*čistaja pribyl'*) gibt, bleiben den Unternehmen zahlreiche Schlupflöcher, um die Gewinne niedriger auszuweisen, zum Beispiel durch die Abrechnung von Investitionsaufwendungen. Dies ist von Bedeutung, da sich die Höhe der Dividenden am Gewinn orientieren. Die meisten Unternehmensverfassungen in Russland legen fest, dass 10% des Reingewinns als Dividende an die Aktionäre ausgezahlt werden sollen.¹⁰³

In wirtschaftlichen Krisenzeiten kann die alljährliche, allgemeine Hauptversammlung beschließen, den Investoren keine Dividende auszuzahlen. Daher soll es nicht als Verletzung des Rechts auf Dividendenzahlungen betrachtet werden, wenn in einem Geschäftsjahr, in dem das Unternehmen einen Verlust (negativen Reingewinn) ausweist, keine Dividenden ausgezahlt werden.

Bei diesem Indikator ist – ähnlich wie bei der Offenlegung von Finanzinformationen – zu beachten, dass bei der Bildung des Indexes die in den Jahren 1996, 1998 und 2000 ausgeschütteten Dividenden zu betrachten sind, da die Entscheidung über Dividendenausschüttung für diese Jahre auf den Aktionärsversammlungen in den in dieser Untersuchung herangezogenen Stichjahren 1997, 1999 und 2001 erfolgte. Eine Beurteilung des Unternehmensverhaltens in den Stichjahren muss bei diesem Indikator somit die Ergebnisse der Vorjahresperiode berücksichtigen.

Als letzter Indikator für die Qualität von corporate governance soll die Berücksichtigung des früheren corporate governance-Verhaltens eines Unternehmens – vor den Stichjahren 1997, 1999 und 2001 – dienen. Dabei soll die Summe der Indikatorenwerte zu Regelverletzungen – gemeint sind die Offenlegung von Finanzinformationen, Offenlegung der Eigentümerstruktur, Dividendenzahlungen – gebildet werden. Bei der Offenlegung von Finanzinformationen soll lediglich zwischen einer erfolgten und einer nicht erfolgten Offenlegung unterschieden werden, da bis zum Stichjahr 2001 eine Buchführung ausschließlich im RAS keinen Regelverstoß darstellte. Neu hinzu kommt der Punkt Enteignungsrisiko (*dilution*)/Kapitalabzüge (*asset stripping*). Durch die illegale Vergrößerung des Volumens der Unternehmensanteile und den Verkauf an insider des Unternehmens oder dem Unternehmen nahe stehende juristische oder natürliche Personen wurde wiederholt versucht, den Unternehmensanteil von Minderheitenaktionären zu verringern. Durch Kapitalabzüge aus den Unternehmen verringert sich der Wert des Unternehmens und so werden die Aktionäre geschädigt. Beim Punkt Enteignungsrisiko/Kapitalabzüge wird auch das Verhalten des Holdingunternehmens gegenüber seinen Tochterunternehmen berücksichtigt, da diese von erheblicher Bedeutung für eine angemessene Bewertung der corporate governance der Unternehmen des russischen Erdöl- und Erdgassektors ist. Durch die *dilution* von Aktionären bei Tochterunternehmen versuchten Holdingunternehmen wiederholt, ihre Kontrollposition über diese Unternehmen zu erhöhen. Bei Analyse des

¹⁰³ Willer, Dirk: Corporate governance and Shareholder Rights in Russia. London 1997 (LSE, Centre for Economic Performance, Discussion Paper No. 343), S. 4; Moskauer Börsenblatt, Nr. 4, 23. Februar 2001, S. 13. Siehe auch <http://www.corp-gov.org>.

früheren corporate governance-Verhaltens reicht bereits ein Verstoß in einem der untersuchten Jahre, um die ganze Periode als Verstoß auszuweisen.

Der Übersichtlichkeit halber soll der Index zur Qualität von corporate governance in einer Formel wiedergegeben werden.

Börsennotierte Unternehmen:

$$I_{\text{corp.gov}} = \sum_{n=1}^5 \frac{c_n}{n}$$

Nicht-börsennotierte Unternehmen:

$$I_{\text{corp.gov}} = \sum_{n=1}^4 \frac{c_n}{n}$$

Für nicht-börsennotierte Unternehmen entfällt der Indikator "Dividendenzahlungen".

Hypothesentest

Die in dieser Untersuchung ermittelten Indexwerte zum Grad der Internationalisierung und zur Qualität der corporate governance sind in Tabelle 1 zusammengefasst. Sie bilden die Grundlage für die durchzuführenden statistischen Tests, mit deren Hilfe die Beziehung zwischen den beiden Variablen überprüft werden soll.

Wenn unterstellt wird, dass die Veränderung eines Einflussfaktors (unabhängige Variable) in einem bestimmten Sinne auf die abhängige Variable einwirkt, so kann mit Hilfe der Korrelationsanalyse eine Aussage über die Art und Stärke dieses Zusammenhangs gemacht werden. Der Korrelationskoeffizient (r) drückt dabei den Grad und die Richtung einer linearen Beziehung zwischen den beiden Variablen aus, indem diese Beziehung durch einen Zahlenwert dargestellt wird. Die Zahlenwerte variieren dabei zwischen -1 und $+1$, wobei der Wert -1 eine perfekte negative und $+1$ eine perfekte positive Beziehung zwischen den Variablen bezeichnet. Nimmt der Koeffizient den Wert Null an, besteht keine Beziehung zwischen den Variablen.¹⁰⁴

Die graphische Darstellung der untersuchten Beziehung zwischen den beiden Variablen kann durch ein Streudiagramm erfolgen. Bei einem Streudiagramm werden die für die einzelnen Unternehmen ermittelten Werte bezüglich des Grades der Internationalisierung und der Qualität der corporate governance (siehe Tabelle 1) als Punkte in diesem Streudiagramm repräsentiert. Auf der horizontalen X-Achse wird die unabhängige Variable und auf der vertikalen Y-Achse die abhängige Variable abgebildet. Die Aufmerksamkeit gilt dabei dem Verteilungsmuster: Eine positive lineare Beziehung ist durch ein sich von links unten nach rechts oben erstreckendes Muster gekennzeichnet. Zur Verdeutlichung des Verteilungsverlaufes wurden in den einzelnen Abbildungen Trendlinien eingezeichnet.

Für die in dieser Untersuchung gewählten Stichjahre 1997, 1999 und 2001 wurden daher zuerst Korrelationskoeffizienten gebildet, um die grundsätzliche Beziehung zwischen der Internationalisierung und der corporate governance-Qualität der Unternehmen der russischen Erdöl- und Erdgasindustrie statistisch zu überprüfen (detaillierte Angaben zum statistischen Verfahren finden sich im Anhang). Der Korrelationskoeffizient für das Stichjahr 1997 geht mit einem Wert von $-0,03$ stark gegen Null. Es kann daher davon ausgegangen werden, dass für das Stichjahr

¹⁰⁴ Benninghaus, Hans: Statistik für Soziologen. Bd. 1: Deskriptive Statistik. Stuttgart ⁶1989 (Teubner Studienskripten Bd. 22: Studienskripten zur Soziologie), S. 60; Scharnbacher, Kurt: Statistik im Betrieb. Lehrbuch mit praktischen Beispielen. Wiesbaden, 8., überarbeitete Auflage 1991, S. 159.

1997 keine Beziehung zwischen globalen Einflüssen in Form einer Internationalisierung und der Qualität von corporate governance bestanden hat. Das zeigt sich auch im Streudiagramm für die ermittelten Werte (siehe Abbildung 1).

Tabelle 1: Indexwerte zum Grad der Internationalisierung und zur corporate governance-Qualität im russischen Erdöl- und Erdgassektor

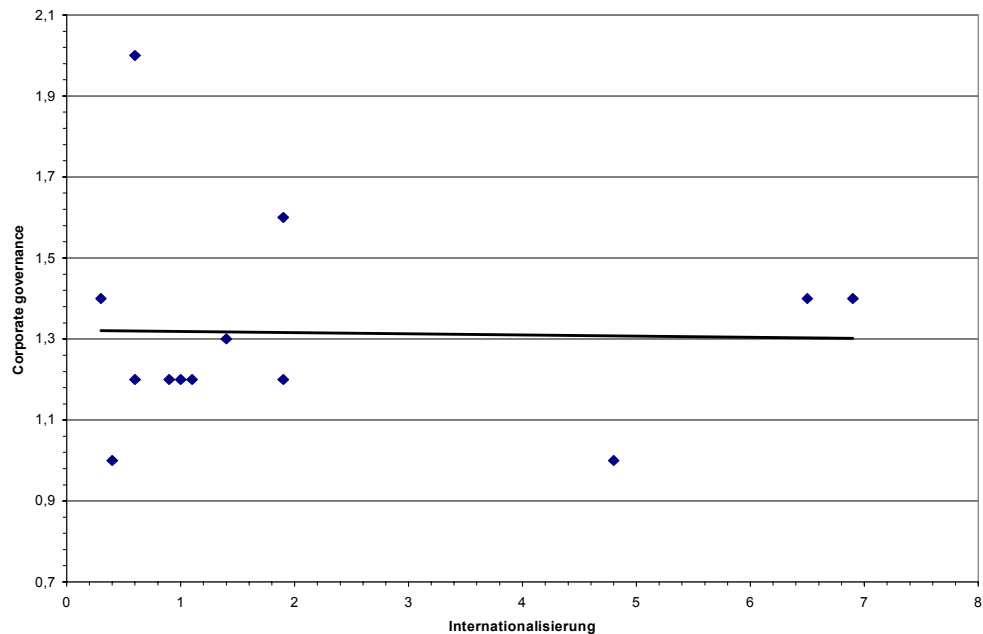
		1997	1999	2001
Bashneft	Internationalisierung	0,3	0,4	0,4
	Corporate governance	1,4	0,8	0,8
Gazprom	Internationalisierung	6,5	7,2	6,8
	Corporate governance	1,4	1,8	2,2
Komitek	Internationalisierung	1,4	1,6	—
	Corporate governance	1,3	1,3	—
Lukoil	Internationalisierung	6,9	7,8	7,3
	Corporate governance	1,4	1,8	2,4
Onako ¹	Internationalisierung	0,4	0,4	0,3
	Corporate governance	1,0	1,2	1,2
Rosneft ²	Internationalisierung	1,3	1,4	2,2
	Corporate governance	2,0	1,5	1,5
Sibneft	Internationalisierung	0,6	6,3	6,5
	Corporate governance	1,2	1,6	1,8
Sidanco	Internationalisierung	4,8	5,9	5,1
	Corporate governance	1,0	1,4	1,4
Slavneft	Internationalisierung	1,1	1,8	2,0
	Corporate governance	1,2	1,3	1,2
Surgutneftegas	Internationalisierung	1,0	1,2	1,2
	Corporate governance	1,2	1,4	1,4
Tatneft	Internationalisierung	1,9	4,2	3,7
	Corporate governance	1,6	1,8	1,6
TNK	Internationalisierung	0,6	7,6	6,3
	Corporate governance	2,0	2,3	2,3
VNK	Internationalisierung	1,9	—	—
	Corporate governance	1,2	—	—
Yukos	Internationalisierung	0,9	6,5	6,8
	Corporate governance	1,2	1,3	2,0

Anmerkungen:

(1) Onako wurde im Jahr 2001 in das Erdölunternehmen TNK eingegliedert. Für Onako wurde ein Indexwert für das Jahr 2000 erstellt, um die Entwicklungstendenz des Internationalisierungsprozesses des Unternehmens zu extrapolieren.

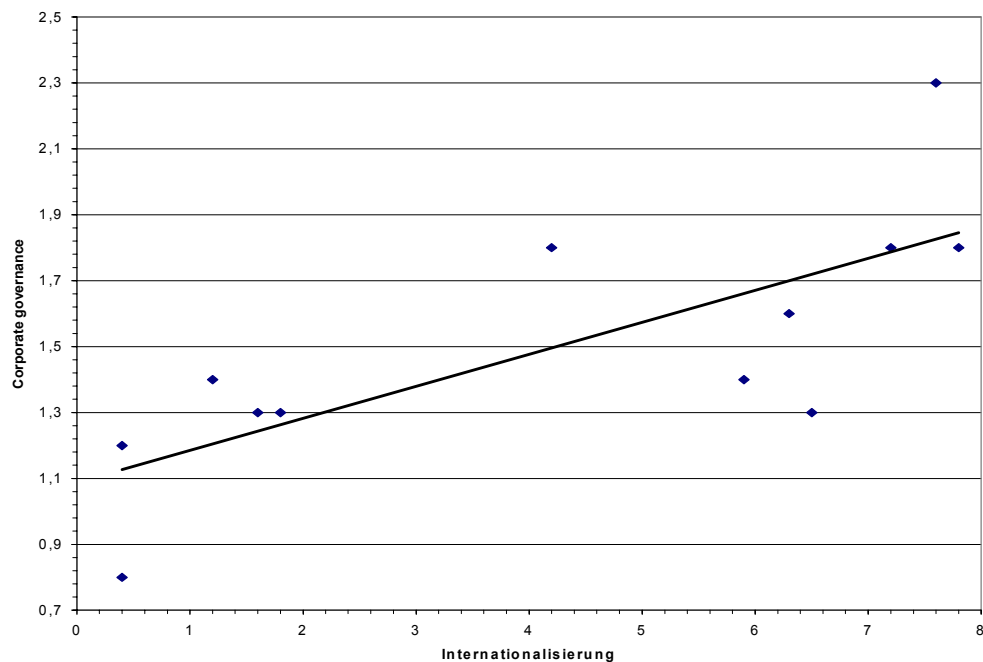
(2) Für alle Stichjahre konnten bei Rosneft aufgrund der Unternehmensstruktur – Rosneft befand sich während des gesamten Untersuchungszeitraumes vollständig in staatlichem Besitz – nur zwei der Indikatoren für die Qualität der corporate governance Anwendung finden, weshalb die Aussagekraft der Indexwerte gering ist. Aufgrund dieser nur sehr eingeschränkten Aussagefähigkeit sollen diese Ergebnisse nicht zum Test der Hypothesen herangezogen werden.

Abbildung 1: Streudiagramm für das Stichjahr 1997



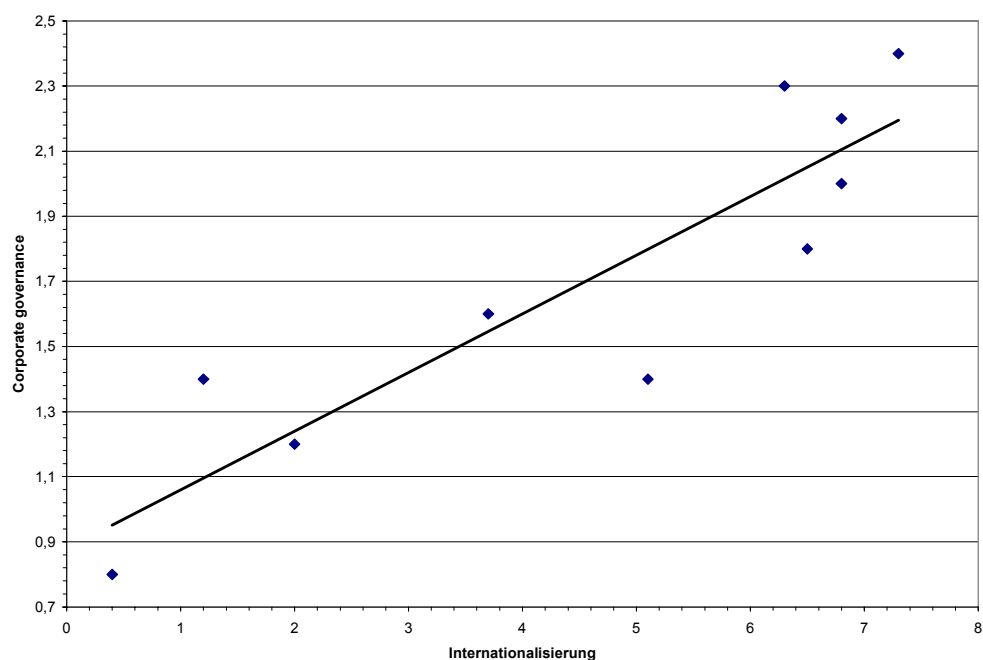
Für das Stichjahr 1999 jedoch lässt sich eine relativ starke, positive lineare Beziehung zwischen den beiden Variablen feststellen; der Korrelationskoeffizient liegt bei +0,75. Dies lässt sich auch am Streudiagramm in Abbildung 2 deutlich ablesen.

Abbildung 2: Streudiagramm für das Stichjahr 1999



Für das Stichjahr 2001 lässt sich mit einem Korrelationskoeffizienten von +0,62 ebenfalls eine positive lineare Beziehung zwischen den beiden Variablen feststellen. Das macht auch das Streudiagramm (siehe Abbildung 3) deutlich.

Abbildung 3: Streudiagramm für das Stichjahr 2001



Die statistische Auswertung der gewonnenen Daten ergab, dass im Stichjahr 1997 noch keine Beziehung zwischen dem Grad der Internationalisierung und der Qualität der corporate governance bei Unternehmen des russischen Erdöl- und Erdgassektors festzustellen ist. Für die Stichjahre 1999 und 2001 hingegen lässt sich eine positive lineare Beziehung nachweisen. Dies lässt den Schluss zu, dass im Jahr 1998 einige wichtige Änderungen erfolgten, die dazu führten, dass sich eine statistische Beziehung zwischen den beiden Variablen herstellen lässt. Mit der Korrelationsanalyse ist allerdings keine Aussage über die Kausalität des Zusammenhanges möglich, weshalb zur weiteren Erklärung sachliche Gesichtspunkte herangezogen werden müssen.¹⁰⁵

Dass für das Stichjahr 1997 noch keine statistische Beziehung zwischen der abhängigen und unabhängigen Variable besteht, lässt sich durch zwei Aspekte erklären: (1) Das fehlende Interesse an der corporate governance bei den internationalen Kapitalgebern und (2) die Zeitverzögerung bei der Wirkung von Internationalisierung.

(1) Das Interesse an der corporate governance war bei den Kapitalgebern lange Zeit nur schwach ausgeprägt. Während die internationalen Kapitalmärkte bei russischen Erdöl- und Erdgasunternehmen vor der Finanzkrise im August 1998 eher auf die Rohstoffreserven als auf die tatsächliche Disposition eines Unternehmens schauten,¹⁰⁶ rückte nach 1998 zunehmend auch die corporate governance eines Unternehmens in den Blickpunkt der Investoren. Kreditvergaben wurden mit Forderungen nach mehr Offenheit verknüpft.

Auffällige Beispiele hierfür sind Gazprom und Lukoil. Während beide Unternehmen – und hier vor allem Gazprom – vor der Finanzkrise 1998 über eine gute Reputation auf den internationalen Kapitalmärkten verfügten und größere Summen an Finanzkapital akquirieren konnten, wurden nach der Finanzkrise Forderungen nach einer Verbesserung der corporate governance laut. Die EBRD knüpfte ganz explizit Kreditvergaben an eine größere Offenlegung von Informatio-

¹⁰⁵ Scharnbacher, Kurt: Statistik im Betrieb. Lehrbuch mit praktischen Beispielen. Wiesbaden, 8., überarbeitete Auflage 1991, S. 160.

¹⁰⁶ Troschke, Manuela: Die Energiewirtschaft Rußlands im Transformationsprozeß. Eine ökonomische und politische Analyse. München 1999 (Transformationsökonomie Bd. 13), S. 147–148, 155.

nen über das Finanzgebaren und die Eigentümerstruktur der Unternehmen. Dies führte sogar zu einer Zurückhaltung bereits bewilligter Kredite an Gazprom und Lukoil.¹⁰⁷

(2) Die Literatur zur Internationalisierung geht im Allgemeinen davon aus, dass die durch die Internationalisierung hervorgerufenen organisatorischen Lernprozesse erst mit einer Zeitverzögerung auf das Verhalten eines Unternehmens wirken.¹⁰⁸ 1997 scheint diese Lernphase der russischen Unternehmen des Erdöl- und Erdgassektors noch nicht abgeschlossen gewesen zu sein, nicht zuletzt deshalb, weil viele der Unternehmen erst 1994 oder später gegründet wurden. Um die Lernprozesse zu beschleunigen und neue Kenntnisse zu erlangen, bietet sich Unternehmen die Möglichkeit, Joint-ventures und/oder strategische Allianzen mit bereits weitgehender internationalisierten Unternehmen abzuschließen. Dafür lassen sich einige Beispiele finden (Sibneft, TNK).¹⁰⁹

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass es im Stichjahr 1997 noch nicht zu einer Korrelation zwischen den beiden Variablen gekommen ist. Zum einen waren die internationalen Kapitalgeber an einer substantiellen Verbesserung der corporate governance-Qualität russischer Unternehmen des Erdöl- und Erdgassektors noch nicht nachhaltig interessiert. Zum anderen unterlagen die durch die Internationalisierung ausgelösten Lernprozesse einer Zeitverzögerung, weshalb sie im Stichjahr 1997 noch keine Wirkung entfalten konnten.

Der für das Stichjahr 1999 gebildete Korrelationskoeffizient weist mit einem Wert von +0,75 eine positive lineare Beziehung zwischen dem Grad der Internationalisierung und der Qualität der corporate governance auf. Daher sollen die gewonnenen Ergebnisse eingehender betrachtet werden.

Zu diesem Zweck wurden die arithmetischen Mittelwerte für den Grad der Internationalisierung und die Qualität der corporate governance gebildet und die einzelnen Unternehmen entsprechend gruppiert (siehe Tabelle 2). Unternehmen, die von dem unterstellten Wirkungszusammenhang abweichen, sind dabei graphisch hervorgehoben. Detaillierte Informationen zu den berechneten Werten und den Berechnungsverfahren finden sich im statistischen Anhang.

Im Stichjahr 1999 lassen sich nur bei Sidanco und Yukos Abweichungen vom unterstellten Wirkungszusammenhang feststellen. Sidanco und Yukos weisen trotz einer überdurchschnittlichen Internationalisierung nur eine unterdurchschnittliche corporate governance-Qualität auf. Tatneft weist mit einer durchschnittlichen Internationalisierung eine überdurchschnittliche corporate governance-Qualität auf, soll hier allerdings aufgrund rechnerischer Verzerrungen nicht als vom unterstellten Wirkungszusammenhang abweichend betrachtet werden.

Der für das Stichjahr 2001 gebildete Korrelationskoeffizient weist mit einem Wert von +0,62 ebenfalls eine positive lineare Beziehung zwischen dem Grad der Internationalisierung und der Qualität der corporate governance auf. Die einzelnen Unternehmen wurden auch hier zur weiteren Betrachtung um die arithmetischen Mittelwerte für den Grad der Internationalisierung und die Qualität der corporate governance gruppiert (siehe Tabelle 3).

¹⁰⁷ Aris, Ben: Lukoil's Capital Expansion Program for Timan-Pechora Marks a New Era for the Russian Oil Industry. In: NewsBase, FSU Oil & Gas Monitor, No. 20, 23. Mai 2000; Heath, Michael: Gazprom's Intentions Could Be Transparent. In: Inside-News, 14. August 2000; Kovalyova, Svetlana: EBRD to Raise Investment in Russia to \$1 Bln/Year. In: Inside-News, 20. Februar 2001.

¹⁰⁸ Casson, Mark: The Internationalization of the Firm as a Learning Process. In: Casson, Mark: Entrepreneurship and Business Culture. Studies in the Economics of Trust. Vol. 2. Aldershot 1995, S. 89–121, hier S. 93.

¹⁰⁹ Segelod, Esbjörn: Learning Through Grafting in Ventures in New Areas. In: Scandinavian Journal of Management, Vol. 17, 2001, S. 305–328, hier S. 313; siehe auch Inkpen, Andrew C.: Learning Through Joint Ventures: A Framework of Knowledge Acquisition. In: Journal of Management Studies, Vol. 37, No. 7, 2000, S. 1219–1043 und Inkpen, Andrew C.: Learning, Knowledge Acquisition, and Strategic Alliances. In: European Management Journal, Vol. 16, No. 2, 1998, S. 223–229.

Tabelle 2: Ergebnisse für das Stichjahr 1999

<i>Überdurchschnittliche Internationalisierung</i>	<i>Überdurchschnittliche corporate governance-Qualität</i>
Gazprom	Gazprom
Lukoil	Lukoil
Sibneft	Sibneft
Sidanco	Tatneft
TNK	TNK
Yukos	
<i>Durchschnittliche Internationalisierung</i>	<i>Durchschnittliche corporate governance-Qualität</i>
Tatneft	—
<i>Unterdurchschnittliche Internationalisierung</i>	<i>Unterdurchschnittliche corporate governance-Qualität</i>
Bashneft	Bashneft
Komitek	Komitek
Onako	Onako
Slavneft	Sidanco
Surgutneftegas	Slavneft
	Surgutneftegas
	Yukos

Tabelle 3: Ergebnisse für das Stichjahr 2001

<i>Überdurchschnittliche Internationalisierung</i>	<i>Überdurchschnittliche corporate governance-Qualität</i>
Gazprom	Gazprom
Lukoil	Lukoil
Sibneft	Sibneft
Sidanco	TNK
TNK	Yukos
Yukos	
<i>Unterdurchschnittliche Internationalisierung</i>	<i>Unterdurchschnittliche corporate governance-Qualität</i>
Bashneft	Bashneft
Slavneft	Sidanco
Surgutneftegas	Slavneft
Tatneft	Surgutneftegas
	Tatneft

Im Stichjahr 2001 lässt sich nur bei Sidanco eine Abweichung vom unterstellten Wirkungszusammenhang feststellen. Sidanco weist wie schon 1999 trotz einer überdurchschnittlichen Internationalisierung nur eine unterdurchschnittliche corporate governance-Qualität auf.

Diese Abweichungen zeigen allerdings, dass ein “condition variable” benötigt wird. Eine condition variable verändert den Einfluss der unabhängigen Variable (globale Einflüsse in Form der Internationalisierung) auf die abhängige Variable (Unternehmensverhalten am Beispiel der corporate governance). Die condition variable bestimmt den Einfluss, den die unabhängige Variable auf die abhängige Variable nehmen kann, indem sie diesen abschwächt oder verstärkt.¹¹⁰ Für diese Untersuchung sind die Interessen der Inhaber von property rights die condition variable. Verfügen die Inhaber von property rights nur über kurzfristige Interessen – wollen sie nur Kapitalwerte aus dem Unternehmen abziehen (z. B. durch asset stripping) –, dann erweist sich eine Verhaltensänderung als zu kostenintensiv. Die kurzfristigen Interessen der Inhaber von property rights schwächen den Einfluss der Internationalisierung ab, der eine Verbesserung der corporate governance-Qualität herbeiführen würde.

Resümee: Internationalisierung und corporate governance

Die in dieser Untersuchung entwickelten Hypothesen, dass globale Einflüsse das Verhalten der Unternehmen des russischen Erdöl- und Erdgassektors beeinflussen und ein hoher Grad der Internationalisierung in einer stärker internationalen Standards entsprechenden corporate governance resultiert, müssen eingeschränkt werden.

Für das Stichjahr 1997 müssen die Hypothesen vollständig zurückgewiesen werden. Statistisch lässt sich kein Zusammenhang zwischen dem Grad der Internationalisierung und der Qualität der corporate governance bei Unternehmen des russischen Erdöl- und Erdgassektors nachweisen.

Für die Stichjahre 1999 und 2001 hingegen konnten die Hypothesen bestätigt werden, es bestand ein positiver linearer Zusammenhang zwischen den Variablen. Lediglich die Entwicklung von zwei der untersuchten Unternehmen (Sidanco und Yukos im Stichjahr 1999 sowie Sidanco im Stichjahr 2001) entsprach nicht dem unterstellten Wirkungszusammenhang. Diese Abweichungen können mit der Einführung einer condition variable (“Interessen der Inhaber von property rights”), die die Wirkung der unabhängigen Variable abschwächt, erklärt werden.

In ihrer allgemeinen Formulierung haben sich die Hypothesen für den russischen Erdöl- und Erdgassektor im Untersuchungszeitraum von 1994 bis 2001 als zu generalisierend erwiesen, da sie nicht die durch die Lernprozesse hervorgerufene Zeitverzögerung der Wirkung globaler Einflüsse berücksichtigen. Wenn diese globalen Einflüsse ihre Wirkung entfalten, kann diese zudem immer noch durch die Interessen der Inhaber von property rights abgeschwächt werden. Daher müssen diese Interessen als condition variable in die Überlegungen mit einbezogen werden.

Die vorliegende Untersuchung hat das Ergebnis erbracht, dass globale Einflüsse in Form der Internationalisierung mit einer Zeitverzögerung auf die Qualität von corporate governance von Unternehmen des russischen Erdöl- und Erdgassektors wirkten. Diese globalen Einflüsse konnten aber teilweise durch die Interessen der Inhaber von property rights abgeschwächt werden.

¹¹⁰ Van Evera, Stephan: Guide to Methods for Students of Political Science. Ithaca, NY, 1997, S. 11.

Statistischer Anhang

Korrelation

Der Korrelationskoeffizient drückt den Grad der Beziehung zwischen den beiden Variablen aus, indem diese Beziehung durch einen Zahlenwert dargestellt wird. Die Zahlenwerte variieren dabei zwischen -1 und $+1$, wobei der Wert -1 eine perfekte negative und $+1$ eine perfekte positive Beziehung zwischen den Variablen bezeichnet. Nimmt der Koeffizient den Wert Null an, besteht keine Beziehung zwischen den Variablen.¹¹¹

Korrelationskoeffizient (r):

$$r = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - \sum_{i=1}^n x_i \sum_{i=1}^n y_i}{\sqrt{[n \sum_{i=1}^n x_i^2 - (\sum_{i=1}^n x_i)^2][n \sum_{i=1}^n y_i^2 - (\sum_{i=1}^n y_i)^2]}}$$

x_i = unabhängige Variable

y_i = abhängige Variable

Diese Variante des Korrelationskoeffizienten wurde gewählt, weil er in dieser Form ohne die Bildung des arithmetischen Mittels auskommt.

Tabelle 4: Arbeitstabelle für den Korrelationskoeffizienten für 1997

x_i	y_i	x_i^2	y_i^2	$x_i y_i$
0,3	1,4	0,09	1,96	0,42
0,4	1,0	0,16	1,0	0,4
0,6	1,2	0,36	1,44	0,72
0,6	2,0	0,36	4,0	1,2
0,9	1,2	0,81	1,44	1,08
1,0	1,2	1,0	1,44	1,2
1,1	1,2	1,0	1,44	1,32
1,4	1,3	1,96	1,69	1,82
1,9	1,6	3,61	2,56	3,04
1,9	1,2	3,61	1,44	2,28
4,8	1,0	23,04	1,0	4,8
6,5	1,4	42,25	1,96	9,1
6,9	1,4	47,61	1,96	9,66
28,3	17,1	126,07	23,33	37,04

¹¹¹ Benninghaus, Hans: Statistik für Soziologen. Bd. 1: Deskriptive Statistik. Stuttgart ⁶1989 (Teubner Studienskripten Bd. 22: Studienskripten zur Soziologie), S. 60.

$$r = \frac{13(37,04) - (28,3)(17,1)}{[13(126,07) - (28,3)^2][13(23,33) - (17,1)^2]}$$

$$r = \frac{481,52 - 483,93}{(1638,91 - 800,89)(303,29 - 292,41)}$$

$$r = \frac{-2,41}{(838,02)(10,88)}$$

$$r = \frac{-2,41}{9117,66}$$

$$r = \frac{-2,41}{95,49}$$

$$r = -0,03$$

Der Korrelationskoeffizient für das Stichjahr 1997 geht mit einem Wert von $-0,03$ stark gegen Null. Es kann daher davon ausgegangen werden, dass für das Stichjahr 1997 noch keine Beziehung zwischen globalen Einflüssen in Form einer Internationalisierung und der Qualität von corporate governance bestanden hat.

Tabelle 5: Arbeitstabelle für den Korrelationskoeffizienten für 1999

x_i	y_i	x_i^2	y_i^2	$x_i y_i$
0,4	0,8	0,16	0,64	0,32
0,4	1,2	0,16	1,44	0,48
1,2	1,4	1,44	1,96	1,68
1,6	1,3	2,56	1,69	2,08
1,8	1,3	3,24	1,69	2,34
4,2	1,8	17,64	3,24	7,56
5,9	1,4	34,81	1,96	8,26
6,3	1,6	39,69	2,56	10,08
6,5	1,3	42,25	1,69	8,45
7,2	1,8	51,84	3,24	12,96
7,6	2,3	57,76	5,29	17,48
7,8	1,8	60,84	3,24	14,04
50,9	18,0	312,23	28,64	85,73

$$r = \frac{12(85,73) - (50,9)(18,0)}{\sqrt{[12(312,23) - (50,9)^2][12(28,64) - (18,0)^2]}}$$

$$r = \frac{1028,76 - 916,2}{\sqrt{(3746,76 - 2590,81)(343,68 - 324)}}$$

$$r = \frac{112,56}{\sqrt{(1155,95)(19,68)}}$$

$$r = \frac{112,56}{\sqrt{22749,1}}$$

$$r = \frac{112,56}{150,83}$$

$$r = +0,75$$

Für das Stichjahr 1999 lässt sich mit einem Korrelationskoeffizienten von +0,75 eine positive Beziehung zwischen den Variablen Internationalisierung und corporate governance-Qualität feststellen.

Tabelle 6: Arbeitstabelle für den Korrelationskoeffizienten für 2001

x_i	y_i	x_i^2	y_i^2	$x_i y_i$
0,4	0,8	0,16	0,64	0,32
1,2	1,4	1,44	1,96	1,68
2,0	1,2	4,0	1,44	2,4
3,7	1,6	13,69	2,56	5,92
5,1	1,4	26,01	1,96	7,14
6,3	2,3	39,69	5,29	14,49
6,5	1,8	42,25	3,24	11,7
6,8	2,2	46,24	4,84	14,96
6,8	2,0	46,24	4,0	13,6
7,3	2,4	53,29	5,76	17,52
46,1	17,1	273,01	31,69	86,33

$$r = \frac{10(86,33) - (46,1)(17,1)}{\sqrt{[10(273,01) - (46,1)^2][10(31,69) - (17,1)^2]}}$$

$$r = \frac{863,3 - 788,31}{\sqrt{(2730,1 - 2125,21)(316,9 - 292,41)}}$$

$$r = \frac{74,99}{\sqrt{(604,89)(24,49)}}$$

$$r = \frac{74,99}{\sqrt{14813,76}}$$

$$r = \frac{74,99}{121,71}$$

$$r = +0,62$$

Für das Stichjahr 2001 lässt sich mit einem Korrelationskoeffizienten von +0,62 zwischen den Variablen Internationalisierung und corporate governance-Qualität ebenfalls eine positive Beziehung feststellen.

Mittelwert

Mittelwerte haben die Aufgabe, die zentrale Tendenz einer Verteilung darzustellen und mittels eines einzigen Wertes die gesamte Verteilung am besten zu repräsentieren. Der Modus (h) ist einer dieser Mittelwerte. Er stellt den häufigsten Wert einer Verteilung dar und kann einfach anhand der Arbeitstabelle (siehe Häufigkeit) abgelesen werden. Der Modus ist besonders gut für die Beschreibung multimodaler, mehrgipflige Verteilungen geeignet. Das arithmetische Mittel, als ein weiterer Mittelwert, ist für die Darstellung multimodaler Verteilungen weniger geeignet.¹¹²

Die Standardabweichung stellt die durchschnittliche Abweichung vom arithmetischen Mittel dar. Sie gibt Auskunft darüber, inwieweit Extremwerte das arithmetische Mittel verzerren.

Arithmetisches Mittel ($\bar{x}$):

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n f_i x_i}{\sum_{i=1}^n f_i}$$

¹¹² Benninghaus, Hans: Statistik für Soziologen. Bd. 1: Deskriptive Statistik. Stuttgart ⁶1989 (Teubner Studienskripten Bd. 22: Studienskripten zur Soziologie), S. 37, 47–48.

Standardabweichung (σ):

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n f_i (x_i - \bar{x})^2}{n}}$$

x_i = Messwerte

f_i = Häufigkeit

Tabelle 7: Arbeitstabelle Internationalisierung 1999

x_i	f_i	$f_i x_i$	$x_i - \bar{x}$	$(x_i - \bar{x})^2$	$f_i (x_i - \bar{x})^2$
0,4	2	0,8	-3,8	14,44	28,88
1,2	1	1,2	-3,0	9,0	9,0
1,6	1	1,6	-2,6	6,76	6,76
1,8	1	1,8	-2,4	5,76	5,76
4,2	1	4,2	0,0	0,0	0,0
5,9	1	5,9	1,7	2,89	2,89
6,3	1	6,3	2,1	4,41	4,41
6,5	1	6,5	2,3	5,29	5,29
7,2	1	7,2	3,0	9,0	9,0
7,6	1	7,6	3,4	11,56	11,56
7,8	1	7,8	3,6	12,96	12,96
Summe	12	50,9	—	—	96,51

$$\bar{x} = 4,2 \quad \sigma = 2,84 \quad h = 0,4$$

Bei den Zahlenwerten zum Grad der Internationalisierung im Stichjahr 1999 handelt es sich um eine unimodale Verteilung. Es findet hier das arithmetische Mittel Anwendung.

Tabelle 8: Arbeitstabelle corporate governance 1999

x_i	f_i	$f_i x_i$	$x_i - \bar{x}$	$(x_i - \bar{x})^2$	$f_i (x_i - \bar{x})^2$
0,8	1	0,8	-0,7	0,49	0,49
1,2	1	1,2	-0,3	0,09	0,09
1,3	3	3,9	-0,2	0,04	0,12
1,4	2	2,8	-0,1	0,01	0,02
1,6	1	1,6	0,1	0,01	0,01
1,8	3	5,4	0,3	0,09	0,27
2,3	1	2,3	0,8	0,64	0,64
Summe	12	18,0	—	—	1,64

$$\bar{x} = 1,5 \quad \sigma = 0,37 \quad h = 1,3 \text{ und } 1,8$$

Bei den vorliegenden Zahlenwerten zur Qualität der corporate governance im Stichjahr 1999 handelt es sich um eine bimodale Verteilung. Aufgrund von zwei Modalwerten ist der Mittelwert im Zahlenraum zwischen 1,3 und 1,8 angesiedelt. Da das für solche Verteilungen wenig geeignete arithmetische Mittel allerdings innerhalb dieser Spanne liegt und auch die Standardabweichung relativ gering ist, soll hier trotzdem auf das arithmetische Mittel als Mittelwert gewählt werden.

Tabelle 9: Arbeitstabelle Internationalisierung 2001

x_i	F_i	$f_i x_i$	$x_i - \bar{x}$	$(x_i - \bar{x})^2$	$f_i (x_i - \bar{x})^2$
0,4	1	0,4	-4,2	17,64	17,64
1,2	1	1,2	-3,4	11,56	11,56
2,0	1	2,0	-2,6	6,76	6,76
3,7	1	3,7	-0,9	0,81	0,81
5,1	1	5,1	0,5	0,25	0,25
6,3	1	6,3	1,7	2,89	2,89
6,5	1	6,5	1,9	3,61	3,61
6,8	2	13,6	2,2	4,84	9,68
7,3	1	7,3	2,7	7,29	7,29
Summe	10	46,1	—	—	60,49

$$\bar{x} = 4,6 \quad \sigma = 2,46 \quad h = 6,8$$

Bei den vorliegenden Zahlenwerten zum Grad der Internationalisierung im Stichjahr 2001 handelt es sich um eine unimodale Verteilung. Trotz der relativ hohen Standardabweichung findet hier das arithmetische Mittel Anwendung.

Tabelle 10: Arbeitstabelle corporate governance 2001

x_i	f_i	$f_i x_i$	$x_i - \bar{x}$	$(x_i - \bar{x})^2$	$f_i (x_i - \bar{x})^2$
0,8	1	0,8	-0,9	0,81	0,81
1,2	1	1,2	-0,5	0,25	0,25
1,4	2	2,8	-0,3	0,09	0,18
1,6	1	1,6	-0,1	0,01	0,01
1,8	1	1,8	0,1	0,01	0,01
2,0	1	2,0	0,3	0,09	0,18
2,2	1	2,2	0,5	0,25	0,25
2,3	1	2,3	0,6	0,36	0,36
2,4	1	2,4	0,7	0,49	0,49
Summe	10	17,1	—	—	2,29

$$\bar{x} = 1,7 \quad \sigma = 0,48 \quad h = 1,4$$

Die Zahlenwerte zur corporate governance-Qualität im Stichjahr 2001 liefern einer unimodale Verteilung. Es findet hier das arithmetische Mittel Anwendung.

Arbeitspapiere und Materialien der Forschungsstelle Osteuropa

ISSN 1616-7384

- No. 37 **Entrepreneurial Strategies and Trust**
Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in East and West European
Environments – Concepts and Considerations
By Hans-Hermann Höhmann and Friederike Welter (eds.)
(June 2002)
- No. 38 **Implementing an Information Society in Central and Eastern Europe**
The Case of Hungary
By Martin Schneider
(July 2002)
- Nr. 39 **Buchstabenerotik auf einem Archipel des kreativen Widerstandes**
Zu Echo und Rezeption der Ausstellung „Samizdat. Alternative Kultur in Zentral- und
Osteuropa – Die 60er bis 80er Jahre“ in der nationalen und internationalen Presse
Von Heidrun Hamersky und Wolfgang Schlott
(September 2002)
- Nr. 40 **Bremer Russland-Aktivitäten**
Porträts zum Bremer Russland-Tag
von Senat der Freien Hansestadt Bremen, Handelskammer Bremen,
Forschungsstelle Osteuropa
(Oktober 2002)
- Nr. 41 **Der politische Einfluß von Wirtschaftseliten in Rußland**
Die Öl- und Gasindustrie in der Ära Jelzin
Von Heiko Pleines
(November 2002)
- Nr. 42 **Der politische Einfluß von Wirtschaftseliten in der Ukraine**
Nationale und regionale Oligarchen
Von Tina Kowall und Kerstin Zimmer
(Dezember 2002)
- Nr. 43 **Der politische Einfluß von Wirtschaftseliten in Russland**
Die Banken in der Ära Jelzin
Von Heiko Pleines
(Februar 2003)
- No. 44 **Democracy in the Czech Republic**
An Assessment of Attitudes towards Democracy and Democratic Values of the
Czech population 1990–2001
By Zdenka Mansfeldová
(March 2003)
- Nr. 45 **Krisen und Konflikte im Osten Europas**
Beiträge für die 11. Brühler Tagung junger Osteuropa-Experten
Veranstaltet von DGO / FKKS an der Universität Mannheim / FSO /
KonferenzCentrum Brühl
(April 2003)

Bezugspreis pro Heft: 4 Euro + Portokosten

Abonnement (10 Hefte pro Jahr): 30 Euro + Portokosten

Bestellungen an: publikationsreferat@osteuropa.uni-bremen.de

Forschungsstelle Osteuropa, Publikationsreferat, Klagenfurter Str. 3, 28359 Bremen

Aktuelle Bücher aus der Forschungsstelle Osteuropa

Analysen zur Kultur und Gesellschaft im östlichen Europa (Edition Temmen)

- Bd. 14 **Hans-Hermann Höhmann, Heiko Pleines (Hg.):**
Wirtschaftspolitik in Osteuropa zwischen ökonomischer Kultur, Institutionenbildung und Akteursverhalten
Russland, Polen und Tschechische Republik im Vergleich
Edition Temmen (Bremen) 2003 – in Vorbereitung
- Bd. 13 **Forschungsstelle Osteuropa (Hg.):**
Kommerz, Kunst, Unterhaltung
Die neue Popularkultur in Zentral- und Osteuropa
Edition Temmen (Bremen) 2002, 343 S., Hardcover, ISBN 3-86108-345-0, Euro 20,90
- Bd. 12 **Hans-Hermann Höhmann, Jakob Fruchtmann, Heiko Pleines (Hg.):**
Das russische Steuersystem im Übergang
Rahmenbedingungen, institutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren
Edition Temmen (Bremen) 2002, 343 S., Hardcover, ISBN 3-86108-366-3, Euro 20,90
- Bd. 11 **Hans-Hermann Höhmann (Hg.):**
Wirtschaft und Kultur im Transformationsprozeß
Wirkungen, Interdependenzen, Konflikte
Edition Temmen (Bremen) 2002, 298 S., Hardcover, ISBN 3-86108-340-X, Euro 20,90
- Bd. 10 **Hans-Hermann Höhmann (Hg.):**
Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas
Konzeptionelle Entwicklungen – Empirische Befunde
Edition Temmen (Bremen) 2001, 312 S., Hardcover, ISBN 3-86108-337-X, Euro 20,90

Dokumentationen zur Kultur und Gesellschaft im östlichen Europa (Edition Temmen)

- Bd. 9 **Ulrike Hartung:**
Verschleppt und verschollen. Eine Dokumentation deutscher, sowjetischer und amerikanischer Akten zum NS-Kunstraub in der Sowjetunion (1941–1948)
Edition Temmen (Bremen) 2000, 362 S., Hardcover, ISBN 3-86108-336-1, Euro 20,90
- Bd. 8 **Forschungsstelle Osteuropa (Hg.):**
Samizdat. Alternative Kultur in Zentral- und Osteuropa: Die 60er bis 80er Jahre
Mit Beiträgen von W. Eichwede, G. Konrád, M. Haraszti, K. Srp u.a. sowie 171 S. farb. Abb.
Edition Temmen (Bremen) 2000, 472 S., Hardcover, ISBN 3-86108-338-8, Euro 35,90
(Vorzugspreis von Euro 20,- + Versandkosten bei Bestellung über publikationsreferat@osteuropa.uni-bremen.de)

Osteuropa: Geschichte, Wirtschaft, Politik (LIT Verlag)

- Bd. 33 **Heiko Pleines:**
Wirtschaftseliten und Politik im Rußland der Jelzin-Ära (1994–99)
LIT Verlag (Hamburg) 2003, 444 S., ISBN 3-8258-6561-4, Euro 30,90
- Bd. 32 **Jakob Fruchtmann, Heiko Pleines:**
Wirtschaftskulturelle Faktoren in der russischen Steuergesetzgebung und Steuerpraxis
LIT Verlag (Hamburg) 2002, ISBN 3-8258-6257-7, Euro 20,90