

Venäläinen yrittäjyys: varjoista ja keskuskomiteasta

J o u k o N i k u l a

Keskustelu venäläisestä yrittäjyydestä kiertyy usein sen heikon tilan toteamiseksi. Vaikka kaikenlaista on tehty hallituksen ja järjestöjen toimesta, eivät asiat ole paljonkaan parantuneet vaan yrittäjät kärsivät korruptiosta, sekavasta lainsäädännöstä ja viranomaisten ahdistelusta. Myös presidentti Putin totesi vuonna 2005, että ne, jotka perustavat yrityksen Venäjällä, ansaitsevat mitalin rohkeudestaan. (Moscow News 2008.)

Läntisiä tulkintoja venäläisestä yrittäjyydestä ovat hallinneet näkemykset ”kolhoosimentaliteetista”, joka istutettiin venäläiseen sieluun sosialismin 70 vuoden aikana ja jonka vuoksi kaikenlainen aloitteellisuus on kuollut ja tilalle tuli käskyjä odottavan alamaisen mieli. Esimerkiksi OECD:n raportti vuodelta 1988 toteaa, että toisin kuin sellaisissa yhteiskunnissa, joissa on luonnollinen ”yrittäjähenki”, Venäjällä on pitkä byrokratian perinne. Tässä näkemyksessä Venäjän historiaa luonnehtii yksinvaltiuden perinne tsaareista aina Gorbatšoviin asti, maaorjuus ja ortodoksisuus. Myös Aidisin tutkimus, jossa vertailtiin yrittäjyyden eroja Keskeisen Itä-Euroopan maiden ja entisen Neuvostoliiton maiden

välillä, nojaa tällaiseen historiatulkintaan (Aidis 2005). Vertailukriteerejä tutkimuksessa olivat mm. ympäristötekijät, valtion rooli ja yrittäjien ominaispiirteet. Ympäristötekijäeroja olivat muun muassa se, että Keskeisen Itä-Euroopan maat olivat lähellä Eurooppaa ja EU:ta, kun taas entisen Neuvostoliiton maita hallitsivat vanhat Neuvosto-Venäjän kielelliset verkostot. Myös se, että Keskeisessä Itä-Euroopassa oli meneillään länsisuuntautunut kehitys ja entisen Neuvostoliiton alueella puolestaan mafia-tyylien kapitalistinen kehitys, erottaa alueita toisistaan, samoin kuin se, että Keskeisessä Itä-Euroopassa oli jäljellä muisto yksityisestä yritystoiminnasta, kun taas entisen Neuvostoliiton maissa ei tällaista muistoa ollut. Eroja yrittäjyydessä Aidisin mukaan tuotti myös se, että Keskeisessä Itä-Euroopassa pienyritystoiminta säilyi rajatussa muodossa, kun taas entisen Neuvostoliiton maissa yksityisyrittäjyyden kulttuuria ei ollut lainkaan. Vertailun metodisista ja loogisista ongelmista voisi sanoa paljonkin (esimerkiksi sen, miten maantieteellinen sijainti vertautuu kielelliseen rakenteeseen tai millä tavoin länsisuuntautunut on verrannollinen mafiatyyliin ja eikö ”lännessä” ole mafia?), mutta tämän artikkelin kannalta kiinnostavimmat väitteet ovat kaksi viimeistä, eli että entisen Neuvostoliiton maissa ei säilynyt historiallista muistia yksityisestä yritystoiminnasta eikä siellä siksi ollut myöskään yksityisen yrittäjyyden kulttuuria. Tässä artikkelissa keskityn Neuvostoliittoon ja Venäjään ja pyrin osoittamaan, että Aidisin luonnehdinnat ovat hyvin yksinkertaistettuja ja historiallisesti perusteettomia. Artikkelin alussa käyn lyhyesti läpi keskustelua yrittäjyyden määrittelystä, mikä

luo perustan venäläisen yrittäjyyden lyhyelle historialle. Käsittelen aluksi Neuvostoliiton aikaista yrittäjyyden historiaa, sen syntyperustoja ja kehitysmuotoja. Siinä yrittäjyyttä tarkastellaan neuvostotalouden rakenteellisten ongelmien tuottamana ilmiönä, joka samalla oli neuvostotalouden toiminnan ehto. Neuvostotalouden patologiat siis loivat edellytyksiä yrittäjyyden synnylle ”alhaalta”, erilaisina epävirallisen ja osin myös rikollisen talouden synnyttäminä protoyrittäjinä. Seuraavassa jaksossa tarkastellaan kommunistisen puolueen piirissä aina 1960-luvulta lähtien tehtyjä yrityksiä ratkaista neuvostotalouden ongelmia. Näissä reformeissa yritettiin kytkeä ”kapitalistisia” elementtejä neuvostotalouteen, mutta ennen 1980-lukua uudistukset säännönmukaisesti vesitettiin ja torjuttiin poliittisesti ja ideologisesti arveluttavina. Gorbatšovin aloittamat reformit kyllä edistivät yksityisen sektorin kehitystä, mutta samalla ne tuottivat monia ei-aiottuja tuloksia, joiden vaikutus Venäjän taloudessa on näkynyt vieläkin.

Mitä yrittäjyys on?

Populääreissä mielikuvissa yrittäjiin ja yrittäjyyteen kuuluvat ahkeruus, innovatiivisuus, itsenäisyys (European Commission 2012) sekä suuret riskit, mahdollisuus rikastua tai mennä konkurssiin, pitkät työpäivät ja kilpailu. Keskustelu yrittäjyydestä ja sen funktioista on ollut taloustieteen hallitsemaa ja yksinkertaisimmillaan yrittäjyyden ytimeksi on nähty voiton tuottaminen. Yrittäjyyttä koskeviin käsityksiin ja teorioihin on suuresti vaikuttanut Max Weberin tuotanto, ennen kaikkea *Protestanttinen etiikka ja kapitalismin henki*. Weber hyväksyi Marxin kapitalismitulkinnat joiltain osin, mutta toisin kuin Marx, joka ei nähnyt yrittäjillä olevan mitään muuta roolia kuin toimiminen eräänlaisina tuotannon valvojina, Weber korosti niitä kulttuurisia tekijöitä, jotka erottavat modernit, kapitalistiset yrittäjät aiemmista. Näitä moderniin yrittäjyyteen kuuluvia piirteitä ovat Weberin mukaan mm. rationaalinen ja systemaattinen taloudellisen hyödyn tavoittelu ja laskenta, ku-

lutuksen alistaisuus säästämislle ja pääoman kasaantumislle menestyvän yrittäjän ehtoina. (Martinelli 1974, 487.)

Yrittäjyyden tutkimukseen on kuitenkin eniten vaikuttanut Schumpeter, jonka teoriassa yhdistyvät yrittäjyys ja innovaatiot. Schumpeterille yrittäjät ovat ennen kaikkea innovaattoreita (ks. myös Baumol 1990), jotka jatkuvasti keksivät uusia tuotteita, tuotantoteknologioita tai markkinoita pysyäkseen kilpailussa muiden edellä ja taloudellisia toimijoita, jotka ottavat riskejä epävarmoissa oloissa (ks. Schumpeter 1912). Schumpeterille omaisuus ei ole yrittäjyyden ehto, ja hänen mielestään yrittäjän tärkein tehtävä ei ole pääomien tai tuotantovälineiden omistus vaan se, että hän toimii työntekijöiden ja yrittäjän muodostaman ”tiimin” johtajana ja innostajana (Schumpeter 1991, 403).

Schumpeteriläisessä perinteessä yrittäjä ja hänen innovaatiokykynsä ovat yhteiskunnallisen uusiutumisen ja elinvoiman perusta (ks. myös Schumpeter 1934). Uudet innovaatiot synnyttävät jatkuvasti uutta yrittäjyyttä, joka syrjäyttää aiempia innovaatioita ja niille perustunutta yrittäjyyttä. Dallago (1977) laajensi yrittäjyyden määrittelyä yksilöllisestä toimijasta kollektiiviseen: hänen mukaansa yrittäjä on jokainen yksilö tai organisaatio, jolla on kyky rikkoa vanhoja malleja sekä luoda uusia toimintatapoja ja soveltaa niitä uudella tavalla. Innovaattori- ja riskinkantaja-näkökulmat yhdistyvät Aidisin määritelmässä, jonka mukaan yrittäjyys on ”yksilöiden kykyä ja halua havaita ja luoda uusia taloudellisia tilaisuuksia innovatiivisen toiminnan kautta ja tuoda nämä ideat markkinoille taloudellisista epävarmuuksista ja muista esteistä huolimatta” (Aidis 2003, 13). Aidiksen määritelmä on se näkökulma, johon jatkossa nojaan ja jonka ydin on se, että kyky havaita ja luoda uusia taloudellisia tilaisuuksia innovatiivisen toiminnan kautta kaikista epävarmuuksista ja esteistä huolimatta on yhteiskunnan kehityksen yksi perusedellytys.

Yrittäjyys sosialismissa

Jos yrittäjyyden ytimen muodostavat innovaatiot ja niiden luominen, niin yrittäjyys ei ole ominaista vain kapitalistiselle yhteiskunnalle, vaan myös sosialistinen yhteiskunta loi omat yrittäjänsä, jotka yhdistelivät olemassa olevia resursseja uusilla tavoilla. Mutta keitä olivat nämä sosialistisen yhteiskunnan yrittäjät ja millaisia olivat sosialismin innovaatiot? Äkkiseltään näyttäisi siltä, ettei niitä kumpikaan ollut, sillä sosialismille oli tunnetusti ominaista keskittetty suunnitelmatalous, jossa puolueen alainen suunnittelukomitea vastasi suunnittelusta ja määritteli millaisia tuotteita tuotetaan, missä ja kuinka paljon (ks. Brus 1988). Markkinat olivat suljetut, yrittäjäriskiä ei tunnettu eikä yritysten tarvinnut kilpailla muiden yritysten kanssa, koska periaatteessa kaikki – investoinnit, tuotanto, resurssit ja myynti – oli jo ennalta suunniteltua. Sosialistisessa taloudessa yritys oli linkki hallintojärjestelmässä; linkki, jolla ainaakaan virallisesti ei ollut mahdollisuuksia päättää resurssiensa tai tulostensa käytöstä. Yrityksen tehtävä oli toteuttaa mahdollisimman hyvin ja tarkasti ylhäältä tulevat päätökset suunnitelmassa määriteltyjen tuotantotavoitteiden ja resurssien puitteissa. (Brus 1988, 100.) Sosialistisella yrityksellä ei ollut yrittäjääroolia, se ei valinnut tavoitteita tai keinoja niiden saavuttamiseksi eikä kantanut niistä seuranneita riskejä tai vastuita. Brusin mukaan yrittäjyyden mahdollisuudet sosialismissa olivat käänteisessä suhteessa hallinnon säätelyn vahvuuteen, sen epätäydellisyyksien ja häiriöiden ilmentymänä. (Brus 1988, 100.)

Näitä epätäydellisyyksiä ja häiriöitä ilmensivät suunnitelmatalouden ongelmat, yhtä aikaa pula resursseista ja niiden haaskaaminen. Resursseja oli yllin kyllin, mutta ne olivat väärissä paikoissa väärään aikaan. Siksi ”asioiden järjestäminen” ongelmien ratkaisemiseksi ja suunnitelmataavoitteiden toteuttamisen varmistamiseksi tekivät epävirallisista suhteista hyvin tärkeitä. Yritysten johtajien tärkeimpiä kykyjä oli kyky luoda ja käyttää hyväkseen epävirallisia suhteita ja kanavia resurssien hankkimisessa.

Näin syntyivät epäviralliset horisontaaliset ja vertikaaliset verkostot yritysten kesken sekä yritysten ja puolueorganien välillä. Horisontaalisissa verkostoissa yritysten välillä neuvoteltiin ja käytiin kauppaa raaka-aine-, varaosa- ja työvoimaresursseista. Neuvotteluiden ja kaupankäynnin tärkeitä toimijoita olivat *tolkatšit*, jotka hankkivat resursseja ohi virallisten kanavien. Nämä yritysten alempaan johtoportaan kuulumat henkilöt tekivät vaihtokauppaa ylijäämäresursseilla muiden yritysten vastaavien henkilöiden kanssa. Siten he olivat enemmänkin vain välittäjiä ilman erityisempää yrittäjyysintressiä, ja Jarretin mielestä *tolkatšit* olivat pelkkiä ”valkokaulusrikollisia”, jotka manipuloivat yritysten kirjanpitoa hinta- ja tuotantomäärätietoja vääristelemällä (Jarret 2000). Joka tapauksessa *tolkatšit* olivat tärkeä ja väistämätön tulos siitä ympäristöstä, joka pakotti etsimään uusia ja erilaisia tapoja kiertää ja vaimentaa talouden rakenteellisten piirteiden synnyttämiä ongelmia. Ilman heitä neuvostotalouden toimintakyky olisi varmaan ollut paljon heikompi. Samalla tavalla välttämättömiä tuloksia talouden rakenteellisista puutteista olivat epäviralliset yrittäjät, jotka paikkasivat kulutustavaratuotannon vajeita.

Kulutus epävirallisen yrittäjyyden luojana

Kulutus oli osa sitä neuvostotodellisuutta, joka oli olemassa, mutta josta ei puhuttu ja joka torjuttiin. Kulutus oli vastoin bolševikkien ideologista koodistoa: se oli pikkuporvarillinen piirre korostaessaan yksilöllisyyttä ja kilpailua tasa-arvon sijaan (Kivinen 2002, 519). Tuotantovoimien kehitys oli osa bolševikkien pyhää, se oli ehto köyhyyden poistamiselle ja yleisen hyvinvoinnin, vakaan talouden ja hyvän elämän luomiselle. Kulutus oli bolševikkien kaksijakoisessa maailmankuvassa kolmas, harmaa alue ja yksi ei-aiottuja tuloksia. Kulutus synnytti syviä yhteiskunnallisia jakoja puolue-eliitin ja kansalaisten välillä. Eliitti saattoi matkustaa ulkomaille ja hankkia niitä kulutustavaroita, joita Neuvostoliitossa ei ollut saatavilla, ja eliitille oli

omat valuuttakauppansa. Neuvostotaloudessa vahvat ja tärkeät sektorit (raskas teollisuus, öljy) määrittivät, mihin investoidaan, eivät kuluttajien toiveet tai mieltymykset. Sen vuoksi kulutusmahdollisuudet olivat hyvin rajalliset, ja yleisen ja tasa-arvoisen hyvinvoinnin sijaan neuvostokansalaisia yhdisti yhtäläinen niukkuus.

1950-luvun jälkipuolella kuilu lupauksen ja todellisuuden välillä kasvoi yhä suuremmaksi, kun monesta asiasta oli pulaa ja lähes kaikkea piti jonottaa. Neuvostoideologian sosiaalinen kitti kansalaisten keskuudessa hapertui, ja tiedonvälityksen asteittainen avautuminen heikensi aiempaa sosialismin legitimeettää ja vahvisti ”läntistä konsumerismia” kulutustavaroiden puutteesta ja alhaisesta elintasosta kärsivien neuvostokansalaisten silmissä. Neuvostokulutussyhteiskunnan kehitystä edistivät myös sodanjälkeinen jälleenrakennus, teollistuminen ja kaupungistuminen. Koulutusjärjestelmä tuotti yhä enenevässä määrin insinöörejä, opettajia ja lääkäreitä, ja niinpä 1970-luvun jälkipuolelle tultaessa Neuvostoliitossa oli eniten lääkäreitä ja sairaalavuoteita asukasta kohti maailmassa. Neuvostovaltio vastasi ilmaisesta koulutuksesta ja terveydenhuollosta sekä tuki vahvasti asumista. Kansalaisten elämä oli turvattua, mutta mahdollisuudet yksityiseen kulutukseen vähäisiä johtuen kulutustavaratuotannon heikosta asemasta taloudessa.

Tuotteiden ja palveluiden puute loivat perustan myös monenlaisille epävirallisen talouden muodoille, kuten rahanvaihdolle, kaupustelulle, epävirallisille työ- ja palvelumarkkinoille tai kuutamourakoinnille. Teollisuuslaitoksissa raaka-aineiden, työkalujen ja tavaroiden hävikki oli suurta, koska niillä harjoitettiin erilaisia sivubisneksiä, korjattiin autoja, tai rakennettiin rakennuksia. Suurelta osin kyse oli vastavuoroisesta palvelusten vaihdosta, jossa rahaa ei käytetty, mutta joka kuitenkin toimi eräänä yrittäjyyden synnyn perustana.

Esimerkki tällaisesta protoyrittäjyydestä olivat ns. *tsehovikit*, jotka tuottivat kulutustavaratuotteita (vaatteita, kenkiä, laukkuja yms.) valtion yritysten raaka-aineista ja koneilla viralli-

sen tuotannon ohi. Tuotteet myytiin valtiollisten kauppojen kautta, mutta tuotteiden markkinoinnille ja jakeluun oli omat verkostonsa, joissa osallisina olivat usein myös paikalliset puolueen edustajat. He saivat osansa myyntitulosta lahjuksina siitä, että he ummistivat silmänsä *tsehovikien* toiminnalle.

Toinen samantapainen ilmiö Neuvostoliitossa olivat ns. *fartsovštšikit*, jotka myivät ja välittivät haluttuja kulutustavaroita. He ostivat turisteilta tuotteita, joista oli pulaa (sukkahousuja, purukumia, farmareita yms.) ja myivät (tai vaihtoivat) turisteille neuvostotuotteita (karvahattuja, kelloja, votkapulloja, shakkilautoja). Laajassa mittassa *fartsovštšikien* toiminta alkoi vuoden 1957 nuorisofestivaaleilta Moskovassa, ja toimintaa vauhditti Hruštšovin aloittama ulkopoliittinen ”suojasää” lännen kanssa. Tavarankaupustelijoina toimivat mm. taksinkuljettajat, opiskelijat ja muut henkilöt, joilla oli mahdollisuus olla tekemisissä turistien kanssa. Neuvostoliiton rajojen avautuminen uudelleenlaiselle, kansainväliselle kaupustelulle opetti tällaisen yrittäjyyden 1990-luvun alussa. Sen korvasivat ns. sukukolijat, jotka välittivät Turkista tai Kiinasta halpoja vaatteita, leluja ja elektroniikkaa.

Neuvostotalouden ei-tarkoitettut seuraukset toimivat siis monenlaisen yrittäjyyden kehtona, ja tavallisen neuvostokansalaisen kulutusmahdollisuudet olivat riippuvaisia kyvystä toimia erilaisissa verkostoissa ja käyttää niissä hyväkseen kaikkia mahdollisuuksia hankkia tavaroita ja tehdä niillä kauppaa. Tämä ”pulan yksityisyrittäjyys” (Srubar 1990, 421) synnytti monimutkaisia sosiaalisia verkostoja eri sosiaaliryhmien, kuten työntekijöiden, johtajien ja puoluevirkaileijoiden, välille. Ledeneva puolestaan nimittää tätä ”palvelusten taloutta” *blatiksi*, ja sillä oli monia hyödyllisiä vaikutuksia sosialistisessa taloudessa: se lisäsi talouden joustavuutta, vahvisti verkoston jäsenten keskinäistä luottamusta ja vastavuoroisuutta ja lisäsi heidän aktiivista osallistumistaan ja panostaan talouteen. (Rehn & Taalas 2004, 244.)

Suuri osa Venäjän pienyrittäjyydestä oli syntyessään epävirallista, rekisteröimätöntä

sivubisnestä, jota tehtiin virallisen työn ohella. Epävirallinen yrittäjyys ja *blat*-verkotot eivät välttämättä olleet turmioksi venäläiselle yrittäjyydelle vaan jopa eräs ehto sen säilymiselle, sillä osallistuminen epäviralliseen talouteen paransi yrittäjyysedellytyksiä, koska se oli hyvä tapa oppia yrittäjyyden perusasioita, minkä jälkeen siirtyminen viralliseksi yrittäjäksi oli paljon helpompaa. Virallinen ja epävirallinen talous tukivat toisiaan myös siten, että epävirallisina yrittäjinä toimineet saivat virallisen työn kautta luotua asiakas- ja neuvontaverkoston omalle yritystoiminnalleen. (Byung-Yeon 2010, 22–23.)

Gorbatšovin aloittamat reformit tekivät merkittävästä osasta epävirallista yrittäjyyttä virallista, julkisesti hyväksytyä, ja se osaltaan vauhditti keskitetyn taloudellisen järjestelmän hajoamisprosessia. Yrittäjyys post-sosialistisella Venäjällä ei noussut vasta 1990-luvulla uutena ilmiönä, läntisten ohjeiden mukaan, tehdyn talouden vapauttamisen ja yksityistämisen ansiosta, vaan yrittäjyys oli syntynyt epävirallisena edellisten vuosikymmenien kuluessa.

Puolue yrittäjänä

Vastoin yleistä käsitystä, kommunistisen puolueen johto ei ollut yhtenäinen monoliitti vaan jakautunut poliittiseen ja taloudelliseen lohkoon. Jako poliittiseen ja taloudelliseen *nomenklatuuraan* ulottui läpi puoluehierarkian keskuskomiteasta aina paikallistasolle asti. Poliittinen osa nomenklatuurasta koostui puolueen organisatorisesta ja ideologisesta osastoista sekä turvallisuuselimistä, jotka olivat puoluejohdon alaisia. Bundzhulovin (2003) mukaan Venäjän ja Itä-Euroopan maiden kehityksessä on nähtävissä 1950-luvulta lähtien selvää heiluriliikettä poliittisen ja taloudellisen eliitin voimatasapainossa. Poliittinen eliitti painotti hallinnollisen kontrollin vahvistamista ja taloudellinen eliitti puolestaan talouden tehostamista ja uudistuksia. Vaikka yksityisyrittäjyyden uudelleensynnyn Neuvostoliitossa on virallisesti nähty tapahtuneen 1980-luvun puolivälissä, luotiin yrittäjyyden juuria jo paljon aiemmin kommunistisen puo-

luen toimesta.

Tuotantovoimien kehitys, tieteellis-tekninen edistys ja lännen saavutusten tavoittaminen olivat Kommunistiselle puolueelle sekä taloudellisen toiminnan eräs perustavoite että sen vallan legitimaation perusehto (Nikula & Tchalakov 2013, 16). Puolue kävikin jatkuvaa kampanjaa työkurin, tuotantotapojen ja teknologian uudistamiseksi. Tässä kampanjoinnissa osa puolueesta toimi kollektiivisena yrittäjänä, joka poikkesi rutiinista ja perinteistä, ja pyrki voittamaan puolueessa esiintyneen vastahankaisuuden tai vihamielisyyden uusia ratkaisuja kohtaan.

Sosialismin alkuvuosina innovointi Neuvostoliitossa tapahtui siirtämällä kokonaisia teollisuudenaloja lännestä (kuten autoteollisuus). Innovaatioiden tuottamisessa tärkeimmät tavat olivat myöhemminkin suhteiden luominen läntisiin yrityksiin, niissä harjoitettu teollisuusvakoilu ja kopioidun läntisen teknologian omaksuminen ”käänteisellä tekniikalla” eli tekemällä läntisistä innovaatioista omia sovellutuksia (ks. esimerkiksi Susiluoto 2006). Sosialististen maiden nopea talouskasvu perustui näille sovelluksille ja jatkui 1950-luvun lopulta aina 1970-luvun jälkipuolelle. Tuolloin öljykriisin laukaisema talouslama paljasti brežneviläisen ”vakauden ajan” olevan itse asiassa pysähtyneisyyden aikaa ja sosialistisen talouden olevan vakavasti uusiutumisen tarpeessa.

Talouden reformit Neuvostoliitossa

Tarve uudistaa sosialistista taloutta nousi esiin toistuvasti jo 1950-luvulta alkaen. Reformien perustavoitteita aina Hruštšovista Gorbatšoviin saakka olivat talouden tehokkuuden lisääminen, elintarviketuotannon ja kulutustavaratuotannon parantaminen. Tavoitteiden saavuttamiseen pyrittiin mm. hajauttamalla päätöksentekoa vähentämällä keskusjohtoisen suunnitteluelinten merkitystä ja lisäämällä yritysten vaikutusvaltaa tuotannon suunnittelussa. Esimerkiksi Kosyginin reformi (1965–1971) pyrki lisäämään yritysten taloudellista itsenäisyyttä tuomalla joitain kapitalistisen johtamiskulttuurin elementtejä ja

tehostamalla kannustimien käyttöä yrityksissä. Yritykset saivat laajemmat oikeudet määrittellä itse tuotteidensa hinnat, tehdä tarvittavat investoinnit sekä sopimukset asiakkaidensa ja tavarantoimittajiensa kanssa. Yrityksissä otettiin käyttöön erilaisia työntekijöille suunnattuja bonuksia ja palkkioita, jotka osaltaan korostivat tuottavuutta ja kannattavuutta. Tämä reformi, kuten edeltäneet reformitkin, vesittyi puolueen käsittelyssä ja lopetettiin neuvostotalouteen sopimattomana ja ideologisesti kyseenalaisena. Strayer näkee reformien epäonnistumisen yhtenä syynä vahvojen alojen ministeriöiden vastarinnan uudistuksia kohtaan, koska uudistukset olisivat merkinneet niiden aseman ja etujen heikkenemistä. Yhtä tärkeä, ellei tärkeämpikin syy, oli puoluejohdossa esiintynyt ideologinen vastarinta, uudistukset merkitsivät kapitalismin palauttamista ja sosialismista luopumista. (Strayer 1998, 114.)

Gorbatšovin reformeja edelsivät keskustelut tarpeesta tehdä muutoksia talouden organisointitavoissa, mutta vielä 1980-luvun alkupuolen öljystä saatu hinta riitti vaimentamaan vaatimukset reformeista. Vuosikymmenen puolivälin jälkeen voimistuneissa reformivaatimuksissa keskeisenä oli ajatus säilyttää valtiolla talouden kokonaiskontrolli mutta antaa erilaisille yksityisen taloudellisen toiminnan muodoille, erityisesti kulutus-tavaratuotannossa, enemmän toimintavapauksia. Vuoden 1986 laki yksityisestä työtoiminnasta oli ensimmäinen säädös, joka kannusti uusien yksityisten yritysten perustamiseen. Neuvostoliitossa tehtiin talouden yksityissektorin toimintaedellytyksiä parantaneita lakeja, kuten laki kooperatiiveista vuonna 1988. Se virallisti laajan joukon aiemmin epävirallisia yrityksiä. Radaevin mukaan vuosi kooperatiivilain jälkeen kooperatiivisten yritysten määrä viisinkertaistui ja työllisyysosuus kahdeksankertaistui (Radaev 2001, 2). Kooperatiivilain myötä syntyneet yritykset olivat hyvin monenlaisia ei-valtiollisia yrityksiä, ja monet niistä olivat valtion yrityksissä toimivien johtajien ja heidän perheenjäsentensä perustamia. Valtionyriksiä koskeva laki vuodelta 1987 puolestaan pyrki vapauttamaan yritykset

eri ministeriöiden keskitetystä valvonnasta ja antoi yrityksille mahdollisuuden päättää omasta taloudestaan. Yrityksille annettiin mahdollisuus imitoida yksityisiä yrityksiä, ne saivat tuottaa voittoa, päättää tuotannostaan sekä tarvittavista investoinneista. Samoin ne saivat itse päättää hinnoistaan ja maksamistaan palkoista, samalla kun työntekijöille annettiin oikeus valita johtajansa. (Strayer 1998, 115.)

Lain muodollisesti suunnittelujärjestelmästä vapauttamat yritysjohtajat toimivat paikoin yrittäjähenkisesti, sillä kun heille annettiin vapaus päättää tuotteistaan ja niiden hinnoista, he siirtyivät tuottamaan kalliita ja voittoa tuottavia tuotteita ja maksoivat korkeita palkkoja ammattitaitoisille työntekijöille. Sen kääntöpuoli oli luonnollisesti se, että halvemmista ja vähemmän tuottoisista kulutustavaroista, kuten saippua tai tulitikut, syntyi pulaa. (mts. 117.)

Valtion roolin pienentyminen johti eräänlaiseen hybriditalouteen, jossa valtion kontrolli ja ohjaus taloudessa pieneni nopeasti, mutta yksityinen sektori oli edelleenkin valtiosta riippuvainen ja sen muodollisessa valvonnassa. Valtionyriyten johtajat ostivat ja myivät valtion omaisuutta olematta ”oikeita omistajia”, joilla olisi ollut vastuu omaisuudestaan. Kooperatiivireformi ”sosialistisen markkinatalouden” ituna kuitenkin epäonnistui, koska kooperatiiveja ei voitu integroida valtiolliseen suunnittelujärjestelmään eikä niitä varten ollut olemassa sen enempää markkinoita kuin yksityisyriyten tarvitsemia instituutiotakaan. (Radaev 1992, 3; ks. myös Liuhto 1998, 4.)

Pienten ja keskisuurten yritysten määrän kasvu jatkui nopeana myös vuosien 1992–1994 kunnallisten ravintolayriyten ja muiden palveluyriyten yksityistämisen seurauksena. Valtio tuki yksityistettyjä yrityksiä 1990-luvun alussa veroeduilla, ja vasta vuonna 1994 luotiin ensimmäinen varsinainen pienyritysten tukijärjestelmä. Pari vuotta myöhemmin julkistettiin erityinen federaatitasoinen pienyritystukiohjelma ja luotiin erityiset valtion komiteat ja pienyritysten tuki- ja kehitysrahastot. Gaidarin hallituksen aloittama monetaristinen politiikka johti ankariin

budjettirajoituksiin ja luottoehtojen ja verotuksen kiristämiseen, mikä puolestaan johti yritysten välisiin maksuviivästyksiin, tuotannon rajoituksiin sekä investointien romahdukseen. (Ks. Radaev 1992.)

Teollisten yritysten toiminnan halvaantuessa talouden romahduksen vuoksi yritystoiminta keskittyi kauppaan ja välitystoimintaan. Ympäri Venäjää nousi ripeässä tahdissa alkoholin, ruoan, tupakan ja laittomien piraattituotteiden myynti-yrityksiä. Hyvällä syyllä jotkut kommentaattorit kutsuivatkin Venäjän tuolloin muodostumassa olevaa kapitalismia basaarikapitalismiksi, joka ei tuottanut eikä innovoinut uusia tuotteita. (Burawoy 1997, 1435.) Burawoyn mielestä Venäjän 1990-luvun shokkireformi oli menestys luodessaan rajoittamattomat markkinat, joilla kaikki oli tavaraa ja kaikista tuli kauppiaita, mutta joilla ei syntynyt lisäarvoa tuottavaa ja voittoon pyrkivää porvaristoa. Vasta 2000-luvun alusta alkanut yhteiskunnallinen vakautuminen, jota nopea talouskasvu tuki, loi Shmulyar-Greenen mukaan perustan uudennaiselle yrittäjyydelle, joka perustuu hyvälle – usein läntiselle – koulutukselle ja jo opiskeluaikana hankittuun kokemukseen yrittäjyydestä. Tällaiselle uudentyyppiselle yrittäjäpolvelle yrittäjyys ei ole ollut vain hedonistisen luksuskulutuksen rahoittamistapa vaan pidemmän tähtäimen asia, joka vaatii strategista ajattelua yritystoiminnan kehittämiseksi niin tuotannon, työvoiman kuin investointienkin suhteen. Eli uusin venäläinen yrittäjyys toteuttaa weberiläisiä itsekurin, rationaalisen laskennan ja pitkän tähtäimen suunnittelun tavoitteita.

Menneisyyden vanki vai instituutioiden pettämä?

Venäläinen yrittäjyys ei siis tullut Venäjälle Maailmanpankin tai IMF:n konsulttien tai edes kotimaisten poliitikkojen reformien myötä, vaan se kehittyi niin kansalaisten arjessa kuin Kommunistisen puolueen sisällä. Yrittäjyys on syntynyt neuvostotalouden ei-aiottuna tuloksena, suunnittelujärjestelmän tuottamien tuotannon ja jakelun ongelmista. Paitsi että yrittäjyys on

ollut kansalaisten vastavuoroista palvelusten ja tavaroiden vaihtoa, se myös kasvoi *blat*-suhteiksi sisään valtiollisiin yrityksiin ja hallinnon eri tasoille. Se versoi sosiaalisiksi verkostoiksi yritysjohtajien, paikallisviranomaisten ja kansalaisten kesken ja on siten osa vaikeasti taltutettavaa ja moni-ilmeistä korruptiota, joka edelleenkin koetaan ”normaalin” yritystoiminnan kehittymisen esteeksi.

Kuten Shmulyar-Green (2009, 65) on todennut, venäläinen yrittäjyys on monenlaisten historiallisten traditioiden ja vaikutusten tulosta; siinä ovat sekoittuneet vallankumousta edeltäneet ja neuvostoperinteet sekä läntiset vaikutteet, jotka eivät tulleet Venäjälle vasta Neuvostoliiton romahdettua vaan kulkeutuivat useita poliittisia, kaupallisia ja kulttuurisia kanavia myöten jo 1950-luvun jälkipuolelta alkaen. Siten Kommunistinen puolue ei ollut yrittäjyyden este, vaan myös linkki Neuvostoliiton ja ”lännen” välillä, kuten mm. Hruštšovin kulutustavaratuotannon tehostamiskampanja osoittaa.

Tutkimukset ja selvitykset nykyisestä venäläisestä yrittäjyydestä kertovat edelleen, kuinka vaikea yrittäjien toimintaympäristö on: yrittäjät kärsivät korruptiosta (ks. International Finance Corporation & World Bank 2012) ja siihen kiinteästi liittyvästä viranomaisten ahdistelusta erilaisten säännösten ja lupien saamisessa (ks. mm. CEFIR 2007). Myös yritystoiminnan rahoitus, neuvonta ja yleinen tukiverkosto ovat heikosti kehittyneet. Huolimatta monista lainsäädännöllisistä uudistuksista tai yrittäjyyden tukiohjelmista, harjoitettu valtiollinen politiikka pienten ja keskisuurten yritysten tukemiseksi on parhaimmillaankin ollut enimmäkseen julistuksellista, tehotonta ja vailla koordinoitua tai toimivaa soveltamisjärjestelmää (Aldis & al. 2008, 8).

Tässä ympäristössä, joka institutionaalisesti, rahoituksellisesti ja erityisesti poliittisesti suosii talouden prioriteettialojen (öljy, kaasu, metalli) suuryrityksiä, on venäläinen yrittäjyys pärjännyt neuvostoajalta periytyvän joustavuuden ja kekseliäisyyden ansiosta. Nykyisellekin venäläiselle yrittäjälle yrittäjyys, erityisesti pienissä

ja keskisuurissa yrityksissä, on lähes kamppailua byrokraatteja, bandiitteja ja muita esteitä vastaan ilman muuta tukea kuin ystävien ja tuttavien tuki. Yrittäjälle valtio edustaa vain riistävää kättä ja byrokratiaa, joka asettelee esteitä joka askeleelle. Menestys ei ole hallituksen tai valtiovallan toimien ansiota, vaan se on ennen kaikkea kiinni omasta aloitteellisuudesta ja kekseliäisyydestä. Venäläisille yrittäjyys ei ole yhteiskunnan etua palveleva asia vaan nimenomaan henkilökoh-

tainen projekti: se on mahdollisuus toteuttaa omat unelmansa ja toiveensa, ja lisäksi se antaa vapauden päättää missä ja milloin työnsä tekee (ks. European Commission 2012). Yrittäjyys on siis vapauden projekti, jossa sukkuloimalla virallisen ja epävirallisen välillä toteutetaan haaveita vapaudesta ja mahdollisuudesta hankkia toimeentulo siitä, mistä henkilökohtaisesti nauttii. Ei erityisen venäläinen haave!

Lähteet

- Aidis, Ruta (2003), Entrepreneurship and Economic Transition. – *Tingbergen Institute Discussion Paper* 03:015:2, 1–29.
- Aidis, Ruta (2005), Entrepreneurship in Transition Countries: A Review. – *Economics Working Papers* 61, 1–35.
- Aidis, Ruta, Korosteleva, Julia & Mickiewicz, Tomasz (2008), Entrepreneurship in Russia. – *Economics Working Papers* 88, 1–20.
- Barreto, Humberto (1989), *The Entrepreneur in Microeconomic Theory. Disappearance and Explanation* London ; New York: Routledge.
- Baumol, William (1990), Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. – *Journal of Political Economy* 98, 893–921.
- Bentley, Ed (2008), Russia Celebrates Day of the Entrepreneur. – *The Moscow News* 30.05.2008. <http://themoscownews.com/business/20080530/55331007.html>. (Katsottu 3.5.2014)
- Brus, Wlodzimierz (1988), Enterprise and Socialism – are They Compatible? Lessons from Eastern Europe and China. – *PRAXIS International* 1, 99–108.
- Bundzhulov, Andrey (2003), What Emerges in the Place of? Artificial Joints and Networks under Socialism. – *Special Issue* 2006, 130–148.
- Burawoy, Michael (1997), The Soviet Dissent into Capitalism. – *American Journal of Sociology* 102:5 (March), 1430–1444.
- Byung-Yeon, Kim (2010), *Informal Economy Activities and Entrepreneurship in Russia*. Proceed-
- ings of the German Development Economics Conference, Hannover 2010, 55.
- CEFIR (2007), *Monitoring of Administrative Barriers to Small Business Development in Russia*. Center for Economic and Financial Research. Round 6, June.
- Chepurenko, Alexander (2011), Entrepreneurship and SME Policies in Fragile Environments: the Example of Russia. – *Handbook of Research on Entrepreneurship Policies*. Eds. Friederike Welter & David Smallbone. Cheltenham: Edward Elgar, 190–209.
- Dallago, Bruno (2000), The Organisational and Productive Impact of the Economic System. The Case of SMEs. – *Small Business Economics* 15, 303–319.
- European Commission (2012), Enterprise and Industry. Eurobarometer Survey on Entrepreneurship, 2012. – *Flash Eurobarometer on Entrepreneurship*. <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/> (Katsottu 28.4.2014)
- International Finance Corporation & World Bank (2012), *Enterprise Surveys. What Businesses Experience: The Russian Federation*. <http://www.enterprisesurveys.org/Data/ExploreEconomics/2012/russia> (Katsottu 4.5.2014)
- Jarret, Michael (2001), Tolkachi. – *The Death of Soviet Communism/Command Economies. Interactive Economics*. <http://users.chariot.net.au/~mjarrett/Devel/Demand/Command.htm#tolkachi1> Last modified 20.1.2001 (Kat-

- sottu 5.5.2014)
- Kivinen, Markku (2002), *Progress and Chaos. Russia as Challenge for Sociological Imagination*. Helsinki: Kikimora Publications.
- Ledeneva, Alena (1998), *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking, and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Liuhto, Kari (1998), Transformation of Estonian Enterprise Sector. – *The Kalamari Union: Middle Class in East and West*. Ed. Markku Kivinen. Aldershot: Ashgate, 3–14.
- Martinelli, Alberto (1974), Entrepreneurship and Management. – *Handbook of Economic Sociology*. Eds. N. J. Smelser, R. Swedberg. New York: Princeton University Press, 476–503.
- Nikula, Jouko & Tchalakov, Ivan (2013), *Innovations and Entrepreneurship in Socialist and Post-Socialist Societies*. Newcastle: Cambridge Scholars.
- OECD (1998), *Entrepreneurship and Small business in the Russian Federation*. OECD, CCET/DT(98)11.
- Radaev, Vadim (2001), The Development of Small Entrepreneurship in Russia. – *UNU/Wider Discussion Paper 135*, 1–30.
- Rehn, Alfred & Taalas, Saara (2004), Znakomstva i Svyazi!: Blat, the Soviet Union and Mundane Entrepreneurship. – *Entrepreneurship & Regional Development* 16:3, 235–250.
- Schumpeter, Joseph (1934), *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Schumpeter, Joseph (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row.
- Shmulyar-Green, Oksana (2009), *Entrepreneurship in Russia. Western Ideas in Russian Translation*. Gothenburg.
- Srubar, Ilja (1991), War der Sozialismus modern. Versuch einer strukturellen Bestimmung. – *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 43:3, 415–432.
- Susiluoto, Ilmari (2006), *Suuruuden laskuoppi*. Helsinki: WSOY.
- Strayer, Robert (1988), *Why Did Soviet Union Collapse? Understanding Historical Change*. New York: M & E Sharpe.
- Weber, Max (1980), *Protestanttinen etiikka ja kapitalismin henki*. Suom. Timo Kyntäjä. Helsinki: WSOY.