

Universität Witten/Herdecke

**Familienähnlichkeiten in Chinas langfristiger
sozio-ökonomischer Entwicklung**

**Vier Etüden für das „China-Handbuch“:
Sozialstruktur – Wirtschaftsordnung – Eigentum –
Unternehmensformen und Unternehmensführung**

Carsten Herrmann-Pillath

Heft Nr. 14

Fakultät für Wirtschaftswissenschaft

Lehrstuhl für gesamtwirtschaftliche und institutionelle Entwicklung

Oktober 1998

ISSN 1435-1676

Diese Publikation erscheint im Rahmen der Kooperation zwischen dem „Institut für kulturvergleichende Wirtschaftsforschung“ und dem „Forschungsinstitut für wirtschaftliche Entwicklungen im Pazifikraum“ gleichzeitig in den Reihen „Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft“ und „Diskussionsbeiträge der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Witten/Herdecke

Inhalt

Vorwort.....	3
Literatur.....	5
I. Sozialstruktur	7
1. Methodenfragen.....	7
2. Sozialstrukturelle Konstanten der chinesischen Geschichte bis zur Gegenwart	9
2.1 Staatliche Herrschaft als Fundament der Sozialstruktur	9
2.2 Familie und Verwandtschaft	12
2.3 Assoziationen und Netzwerke.....	13
3. Funktional ähnliche Determinanten strukturellen Wandels in verschiedenen Epochen	15
3.1 Regionale Variation.....	15
3.2 Migration.....	16
3.3 Ethnizität	17
3.4 Wirtschaftliches Wachstum: sozio-ökonomische Involution versus gesellschaftliche Differenzierung.....	18
4. Singuläre Determinanten strukturellen Wandels	20
4.1 Kulturkontakt	20
4.2 Revolution und Reform in der VR China.....	21
5. Ausblick: Die universalisierte „Mittelschicht“?	23
Literatur	24
II. Wirtschaftsordnung	28
1. Die Bedeutung ordnungspolitischen Denkens im chinesischen Kulturraum.....	28
2. Traditionelle Ordnungen im chinesischen Kaiserreich.....	30
3. Die Wirtschaftsordnung als Modernisierungsregime	34
4. Vergangenheit und Gegenwart marktwirtschaftlicher Ordnungen in China	37
5. Ausblick.....	41
Literatur	42
III. Eigentum	45
1. Institutionelle und weltanschauliche Aspekte des Eigentums in China	45
2. Gewohnheitsrechtliche Traditionen.....	46
3. Die sozialistischen Transformationen.....	50
4. Ausblick.....	56
Literatur	57
IV. Unternehmensformen und Unternehmensführung.....	58
1. Vorbemerkung	58
2. Traditionelle Formen des Unternehmens: Das „jia“ und korporative Organisationen.....	59
3. Der Dualismus von öffentlichen und privaten Unternehmen in der modernen chinesischen Wirtschaft	64
4. Diversität und Wandel des heutigen chinesischen Unternehmens	66
4.1 Öffentliche Unternehmen	66
4.2 Familienunternehmen.....	67
4.3 Konglomerate und Netzwerke.....	69
5. Unternehmensführung im chinesischen Kulturraum	70
5.1 Planung und Organisation	71
5.2 Industrial Relations	73
6. Ausblick.....	76
Literatur	77

Vorwort

Die hier vorgelegten vier Aufsätze sind Beiträge für ein Projekt des Hamburger „Instituts für Asienkunde“, das gegenwärtig von der Volkswagen-Stiftung gefördert wird: Es geht um eine neue Version des Standardwerkes der deutschsprachigen China-Kunde der siebziger Jahre, des „China Handbuchs“. Sie werden hier abgedruckt, weil ich mich entschlossen hatte, zunächst Vorstudien einiger Handbuch-Einträge zu verfassen: Ziel des China-Handbuchs ist es, die aktuellen Entwicklungen vor allem in der VR China darzustellen, sie vor einem historischen Hintergrund zu betrachten, und in beiderlei Hinsicht die neue Literatur zu berücksichtigen, deren wahre Flut kaum noch überschaubar ist. Angesichts der Kürze des im Handbuch zur Verfügung stehenden Raumes erschien es daher unumgänglich, die Themen zunächst in ausführlicherer Form aufzuarbeiten, um die Gedanken und die Literatur besser ordnen zu können. Gleichzeitig können im Handbuch viele interessante Punkte aus Raumgründen nicht auftauchen, und muß auch der Umfang der zitierten Literatur erheblich beschränkt werden, obgleich diese sich nach dem Willen der Herausgeber möglichst auf westliche Sprachen beschränken soll – ich habe daher auch in den Vorstudien darauf verzichtet, Texte in chinesischer oder japanischer Sprache auszuwerten. Die Literatur wird hier größtenteils angeführt, um der Leserin weitere, detailliertere Erkundigungen zu ermöglichen.

Daher werden hier vier dieser Vorstudien veröffentlicht, die in einem inhaltlichen Zusammenhang miteinander stehen. Es handelt sich um die Einträge „Sozialstruktur“, „Wirtschaftsordnung“, „Eigentum“ und „Unternehmensformen“. Es wird dabei angenommen, daß die Sozialstruktur den weiteren Rahmen einer Entfaltung und politisch-ökonomischen Stabilisierung bestimmter Wirtschaftsordnungen darstellt. Eine zentrale Kategorie der Wirtschaftsordnung ist die Eigentumsordnung, die wiederum den Kontext der Bildung und Variation konkreter Formen des Unternehmens darstellt. In diesem Sinne können die vier Beiträge auch als Einführung in einige zentrale Aspekte des Wirtschaftens im chinesischen Kulturraum verstanden werden - dies gilt vor allem für jene, die eventuell von historischen und kulturellen Faktoren beeinflusst sind: Im Sinne eines älteren Konzeptes der deutschsprachigen Nationalökonomie also die Grundmerkmale eines denkmöglichen chinesischen „Wirtschaftsstils“ (zur aktuellen Relevanz dieses Begriffs siehe etwa Schefold, 1994). Bei der Ausarbeitung erwies sich nämlich die Zielsetzung des Handbuchs, aktuelle Entwicklungen auch mit historischer Tiefe zu versehen, als schwierige Herausforderung. Es wurde der Versuch unternommen, eine teilweise weit reichende Klammer um Vergangenheit und Gegenwart zu ziehen. Dabei wurde allerdings in der Regel darauf verzichtet, genaue kausale Mechanismen einer Reproduktion

der Geschichte in der Gegenwart nachzuzeichnen. Hinweise, wie dies möglich sein könnte, habe ich an anderer Stelle gegeben (Herrmann-Pillath, 1995). Stattdessen sollen die „Familienähnlichkeiten“ bestimmter Institutionen, Strukturen und Normen für sich sprechen, die etwa beim Vergleich zwischen dem ländlichen Eigentumsrechten in der VR China und dem traditionellen Gewohnheitsrecht auf der anderen Seite ins Auge stechen. Natürlich ergeben sich solche Ähnlichkeiten immer auch durch die subjektive Perspektive des Betrachters, sollten also nicht als Fakten akzeptiert werden. Daher greife ich Wittgensteins (1980, Nr. 65ff.) Begriff der „Familienähnlichkeiten“ von „Spielen“ auf: Die Leserin selbst möge die Ähnlichkeiten zwischen verschiedenen Phasen der chinesischen Entwicklung sehen und eigene Erklärungen für die Ursachen finden. Dazu wäre freilich die noch ausstehende Leistung zu erbringen, eine Theorie zur Rolle der Kultur in der Wirtschaft zu entwickeln (Jones, 1995). Geben wir uns also mit dem Entdecken von Familienähnlichkeiten zufrieden.

Wenn immer wieder von „kulturellen“ Einflüssen auf die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung gesprochen wird, so ist nämlich, glaube ich, zunächst nur dies gemeint: daß die Betrachter Ähnlichkeiten sozio-ökonomischer Strukturen innerhalb einer Region und zwischen unterschiedlichen Phasen der historischen Entwicklung entdecken. Diese Entdeckung hebt aber keinen objektiven Tatbestand hervor, sondern ist zu einem gewissen Umfang bereits eine Konstruktion des Betrachters, also im allerweitesten Sinne selbst ein Produkt seiner Kultur. So habe ich zum Beispiel vor einiger Zeit zu zeigen versucht, daß es Familienähnlichkeiten zwischen der chinesischen Statistik bzw. der Art und Weise der Erstellung und Verwendung von Statistiken auf der einen Seite und der traditionellen chinesischen Volksreligion auf der anderen Seite gibt – sicherlich fällt es schwer, hier die direkten Kausalbeziehungen zu identifizieren, und dennoch läßt sich die Ähnlichkeit beschreiben, vielleicht auch als Schöpfung des Betrachters (Herrmann-Pillath, 1996). Letzten Endes gibt es also keine Möglichkeit, solche Wahrnehmungen als Hypothesen an der Realität zu überprüfen: Die Alternative besteht in ihrer Kommunikation im Diskurs zwischen den Kulturen (Herrmann-Pillath, 1997a). Ich habe ein entsprechendes, umfangreiches Experiment unternommen, dessen Ergebnis noch aussteht, nämlich im Rahmen einer deutsch-chinesischen Forschungskoooperation zur Frage der „Netzwerke“ in der chinesischen Wirtschaft (Herrmann-Pillath, 1997b, Martin; Herrmann-Pillath, 1998).

Allerdings darf nicht der Fehler begangen werden, solchen Kommunikationsprozessen gewissermaßen den Status von Realität abzusprechen und einem seit längerem modischen postmodernen Relativismus zu verfallen. Wie der britische Philosoph Roy Bhaskar (1989) schon vor längerem gezeigt hat, bedeutet das Sich-Einlassen auf die Interdependenzen und

konstruktiv-kreativen Prozesse sozialer und kultureller Interaktion keinesfalls, daß der Betrachter sich in einem hermeneutischen Zirkel verfangen muß, aus dem kein Entweichen möglich ist. Vielmehr sind die Strukturen, die Ergebnis solcher Prozesse sind, eindeutig als Ursachen von Handlungen nachvollziehbar und in diesem Sinne, wie Bhaskar es bezeichnet, „naturalistisch“ zu analysieren. Der Diskurs zwischen den Kulturen berührt irgendwann den Boden der Wirklichkeit. Das hermeneutische Dilemma der Übersetzung verschwindet in der realen Interaktion zwischen Personen (Ingold, 1993). Insofern fügt sich gerade ein kommunikativer und interaktiver Ansatz zur empirischen Überprüfung von konstruierten „Kulturen“ gut in neuere Überlegungen der Anthropologie ein, „Kultur“ als dynamisches, zwischen Menschen kontinuierlich verhandeltes Bedeutungssystem zu verstehen (Wimmer, 1996).

Die nachfolgenden vier Aufsätze sind im Wesentlichen deskriptiv, wollen Information vermitteln, wie dies von Handbuch-Einträgen erwartet wird. Hinter ihnen steht aber das Bemühen, Vergangenheit und Gegenwart der chinesischen Wirtschaft und Gesellschaft in einem Blick zu fassen. Gerade im Gefolge der Asien-Krise wird die Frage erneut aktuell, welche Beziehung zwischen universellen ökonomischen Aussagen etwa zur Optimalität bestimmter Institutionen und kontingenten historischen Ausprägungen von Wirtschaftsordnungen besteht. Die gegenwärtige Auseinandersetzung um die Politik des Internationalen Währungsfonds dreht sich letzten Endes um diese Frage, und zwar deskriptiv (welche Probleme hatten die Krisen-Länder eigentlich?) wie normativ (wie sind diese Probleme zu lösen?). Es ist zu hoffen, daß diese Frage von der Wirtschaftswissenschaft ernst genommen wird: Freilich hat die Erfahrung mit der osteuropäischen Transformation gezeigt, daß ihr dies schwer fällt: Denn die Annahme der Universalität ihrer Aussagen ist gleichbedeutend mit dem Glauben an die Wissenschaftlichkeit der Ökonomie.

Literatur

- Bhaskar, Roy, *The Possibility of Naturalism. A Philosophical Critique of Contemporary Human Sciences*, New York et al.: Harvester Wheatsheaf, 1989.
- Herrmann-Pillath, Carsten, „On the Importance of Studying Late Qing Economic and Social History for the Analysis of Contemporary China or: Protecting Sinology Against Social Science“, *Duisburg Working Papers on East Asian Studies*, No. 3, Duisburg, 1995.
- Herrmann-Pillath, Carsten, „Strange Notes on Modern Statistics and Traditional Popular Religion in China: Further Reflections on the Importance of Sinology for Social Science as Applied on China“, *Duisburg Working Papers on East Asian Studies*, No. 8, Duisburg, 1996 (Beitrag für die noch unveröffentlichte Festschrift für Martin Gimm zum 65. Geburtstag, herausgegeben von Lutz Bieg und Erling von Mende).
- Herrmann-Pillath, Carsten, Netzwerke: Paradigmatische Grundlage chinabezogener Wirtschaftsforschung? Eine kritische Betrachtung ausgewählter Literatur, in: *Internationales Asienforum*, 28. Jg., Heft 1, 1997a, S. 53-90.
- Herrmann-Pillath, Carsten (He Mengbi), *Wangluo, wenhua yu huaren shehui jingji xingwei fangshi (Netzwerke, Kultur und das sozio-ökonomische Verhalten von Chinesen)*, Band 7 von Chen Jiyuan; He Mengbi (Hg.),

- Dangdai Zhongguo de cunzhuang jingji yu cunluo wenhua congshu*, Taiyuan: Shanxi jingji chubanshe, 1997b.
- Ingold, Tim, „The Art of Translation in a Continuous World“, in: Pálsson, Gísli (Hg.), *Beyond Boundaries. Understanding, Translation and Anthropological Discourse*, Oxford/Providence: Berg, 1993, S. 211-230.
- Jones, Eric L., „Culture and its Relationship to Economic Change, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 151, No. 2, 1995, S. 269-285.
- Martin, Helmut; Herrmann-Pillath, Carsten, *Vernetzungen. Wirtschaftlicher und kultureller Wandel in China: Entwicklungen, Strukturen, Protagonisten*, Dortmund: Projekt, 1998.
- Schefold, Bertram, *Wirtschaftsstile, Band 1. Studien zum Verhältnis von Ökonomie und Kultur*, Frankfurt: Fischer, 1994.
- Wimmer, Andreas, „Kultur: Zur Reformulierung eines sozialanthropologischen Grundbegriffs“, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Jg. 48, Nr. 3, 1996, S. 401-425.
- Wittgenstein, Ludwig, *Philosophische Untersuchungen*, Frankfurt: Suhrkamp, 1980.

I. SOZIALSTRUKTUR

1. Methodenfragen

Der Versuch einer analytischen Zusammenschau historischer und gegenwartsbezogener Aspekte der chinesischen Sozialstruktur ist mit der großen Schwierigkeit konfrontiert, daß einerseits tiefgreifende Umbrüche stattgefunden haben, andererseits aber auch über lange Zeiträume Kontinuitäten selbst über jene Umbrüche hinweg zu verzeichnen sind (z.B. Shue, 1988, S. 104ff.). Diese gegensätzliche Wahrnehmung hängt mit Mehrdeutigkeiten des Begriffs der „Sozialstruktur“ zusammen.

Zu unterscheiden ist minimal die Sozialstruktur als Makro- und als Mikrophänomen: Während beim ersten die institutionalisierten Beziehungen zwischen nach bestimmten Kriterien abgegrenzten gesellschaftlichen Gruppen angesprochen sind (wie Herrschaftsschichten oder sozio-ökonomische Klassen), werden beim zweiten geordnete Formen sozialer Interaktion betrachtet (wie etwa die normative Regulierung von Familienbeziehungen). Dabei wirken Makrostrukturen als Restriktion der Interaktionen auf der Mikroebene, diese wiederum reproduzieren und verändern aber auch die ersteren (exakter siehe etwa den Ansatz von Giddens, 1984, S. 1-40). Es läßt sich zeigen, daß in China Phänomene der Kontinuität häufig auf der zweiten Ebene auftreten, ungeachtet der Veränderungen von Makrostrukturen (Rankin; Eshe- rick, 1990, S. 343f.). Solche Kontinuitäten führen dann über entsprechende Rückwirkungen auch zu „Familienähnlichkeiten“ zwischen Makrostrukturen unterschiedlicher Epochen, die oft in Topoi des Diskurses über chinesische Sozialstrukturen identifiziert und reflektiert werden (wie zum Beispiel die Analogie des Kaisers bei der Betrachtung charismatischer Herrschaft im traditionellen und maoistischen China, siehe Woodside, 1991).

Ein weiteres, in der Vergangenheit nicht nur methodisch, sondern auch politisch höchst bedeutsames Problem besteht in der Unterscheidung zwischen der „außenstehenden“ Perspektive der bis heute westlich dominierten Gesellschaftswissenschaft und der „teilnehmen- den“ Wahrnehmung chinesischer Sozialstruktur durch Chinesen. Immer wieder haben Übertragungen westlicher Konzepte von Sozialstruktur, die ursprünglich auf eine Selbstthematisierung (also ihrerseits „teilnehmende“) der eigenen geschichtlichen Erfahrung zurückgehen, bestimmte Bilder chinesischer Sozialstruktur erzeugt, die bei genauerer Betrachtung die Wirklichkeit verzerrt abbilden (Huang, 1998). Interessanterweise ist ein Leitmotiv fast aller

dieser Versuche gewesen, von bestimmten wirtschaftlichen Verhältnissen ausgehend eine Sozialstruktur zu identifizieren, die dann auch unmittelbar Quelle individueller Einstellungen, Werte und Normen ist, wie etwa im Bild der statischen „Gentry-Gesellschaft“ des Kaiserreiches, die von der Gruppe landbesitzender Literati dominiert ist (siehe etwa Hoffmann, 1987; Eastman, 1988, S. 153f.) oder im Kontext der modernen „civil society“ Kontroverse, wo der Aufstieg der „Mittelschicht“ als treibende Kraft von Individualisierung und Demokratisierung betrachtet wird (für den Fall Taiwans zum Beispiel Lo Shiu-hing, 1992). Der Import der marxistischen Klassenanalyse hatte nachhaltige politische Konsequenzen für die Politik der gesellschaftlichen Transformation durch die KP Chinas, gerade weil sie kaum auf das weitgehend ländlich geprägte China angewendet werden konnte. In der jüngeren Zeit führen wechselnde gesellschaftswissenschaftliche Trends zu immer neuen Einsichten und Ansichten über China, wie etwa im Gefolge der „gender studies“ oder der Ethnomethodologie, die wiederum zu ganz anderen Strukturierungsprinzipien als den gewohnten gelangen (für den Fall der Republik siehe die Einschätzung von Bergère, 1997). Es entsteht eine nachgerade postmoderne Vielfalt von China-Bildern.

Solchen westlichen Konzepten stehen chinesische Selbstwahrnehmungen gegenüber wie beispielsweise die traditionelle Darstellung der Gesellschaft des Kaiserreiches als eine festgefügte, unwandelbare Struktur von vier Gruppen (Beamten-Gelehrte, Bauern, Handwerker, Händler) (Taylor, 1989), aus denen normative Aussagen über die Position von Gruppen (zum Beispiel niedrige soziale Stellung der Händler) abgeleitet und zum Teil in westlichen Darstellungen rezipiert wurden. Solche Selbstwahrnehmungen können auch zur Konstruktion, ja Invention gesellschaftlicher Identität über Umbrüche hinweg beitragen (wie die „Intellektuellen“ als eine scheinbar stabile Gruppierung). Im Zusammenspiel von westlicher Sozialwissenschaft und chinesischer Selbstwahrnehmung wird somit die „Sozialstruktur“ als objektives Phänomen fast unzugänglich. Andererseits sind Zweifel angebracht, wie weit soziale Strukturen überhaupt unabhängig von ihrer Wahrnehmung durch die Akteure und Betrachter existieren (vgl. Herrmann-Pillath, 1997).

Im Folgenden soll diesen methodischen Problemen begegnet werden, indem zwischen:

- sozialstrukturellen Konstanten im Sinne von „Familienähnlichkeiten“ gesellschaftlicher Verhältnisse in verschiedenen Epochen der chinesischen Geschichte,
- funktional ähnlichen Determinanten strukturellen Wandels in verschiedenen Entwicklungsphasen,
- und singulären Ursachen strukturellen Wandels

unterschieden wird. Außerdem müssen die Differenzierung zwischen Mikro- und Makrostrukturen und deren Wechselwirkung Beachtung finden. Auf diese Weise lassen sich dann auch wesentliche Aspekte traditioneller chinesischer Auffassungen zur Sozialstruktur und deren Fortwirkung in der modernen Entwicklung fassen, die Kuhn (1984) entlang der Konzepte „Berufsstand“ (bzw. gesellschaftliche Funktion), „Herrscher/Beherrschte“, „Freie/Unfreie“ (bzw. Personen innerhalb und am Rande oder außerhalb der sozialen Ordnung) sowie schließlich „Reiche/Arme“ aufspannt.

2. Sozialstrukturelle Konstanten der chinesischen Geschichte bis zur Gegenwart

2.1 *Staatliche Herrschaft als Fundament der Sozialstruktur*

Ein grundlegendes Merkmal chinesischer Sozialstruktur ist die „primacy of the political order“ (Schwartz, 1987), wie sie sich nicht nur in entsprechenden weltanschaulichen Konzepten niederschlägt, sondern etwa auch in der volksreligiösen Spiegelung als „himmlische Bürokratie“ von Göttern und Geistern und im Pantheon der offiziellen Religion. Der chinesische Staat ist seit der erstmaligen Gewinnung von Autonomie gegenüber den vorhandenen gesellschaftlichen Gruppen mit der Reichsgründung 221 v. Chr. bis heute ein derart überragender Faktor bei der Ausbildung gesellschaftlicher Strukturen, daß sogar von einer weitgehenden Kongruenz von Staat und Gesellschaft gesprochen werden könnte (vgl. Taylor, 1989, S. 504; Fitzgerald, 1992, S. 76).

- Der Staat hat in fast allen Perioden der chinesischen Geschichte den Zugang zur Herrschaftselite durch Mechanismen kontrolliert, die im Prinzip ausschließlich auf staatlich gesetzte Kriterien zurückgehen (und etwa nicht explizit auf Geburt oder Vermögensstand) wie durch das in der Tang-Zeit etablierte und bis Anfang des 20. Jhds. funktionsfähige Prüfungswesen für staatliche Beamte (Elman, 1991), durch die Aufnahmeverfahren als Mitglied der kommunistischen Partei in der VR China oder die Zugangsprüfungen als staatlicher Beamter in Taiwan (Chu, 1996, S. 209). Mit dem Niedergang der vor-tangzeitlichen Aristokratie hat sich diese dominante Position des Staates endgültig etabliert (Twitchett, 1979, S. 8ff.).

- Der Staat hat in der Regel versucht, soziale Strukturen aktiv zu gestalten, da eine adäquate Ordnung der Gesellschaft als Voraussetzung politischer Ordnung betrachtet wurde. Direkte Eingriffe wie die hanzeitlichen Versuche, Statusordnungen in Dörfern staatlich zu etablieren, die mingzeitliche Gliederung der Bevölkerung nach erblichen Berufsgruppen oder die spätkaiserzeitlichen Block-Systeme (baojia, lijia) hatten angesichts der infrastrukturellen Schwäche vorindustrieller staatlicher Organisation nur räumlich und zeitlich begrenzten Erfolg. Indirekte Steuerungsmechanismen überwogen daher in der Regel. Hierzu gehören zum einen gezielte Eingriffe in die Vermögensverteilung, wie die im Kaiserreich wiederholt und mit wechselndem Erfolg aufgegriffene Politik der Förderung des Kleinbauerntums durch Neu- oder Umverteilung von Land (Huang, 1990, S. 327) oder die verschiedenen Landreformen in der zweiten Hälfte des 20. Jhds. Zum anderen gibt es spätestens seit der Song-Zeit auch eine ununterbrochene Linie staatlicher Interventionen in Mikrostrukturen, vor allem im Bereich von Familien- und Verwandtschaftsnormen, im späten Kaiserreich als Politik der „Konfuzianisierung“ divergierender lokaler Normen, im 20. Jhd. als „Modernisierung“ feudaler Tradition.
- Die politische Ordnung ist ausschließliche Quelle von Legitimität bestimmter sozialer Strukturen, und umgekehrt werden bestimmte Formen dieser Legitimation zur Stabilisierung der politischen Ordnung eingesetzt. Die erwähnte traditionelle Aufgliederung der Gesellschaft in vier Gruppen diente im kaiserlichen China - ungeachtet der engen Symbiose zwischen Beamten- und Händlerschicht (Fairbank, 1992, S. 179ff.) - der Wahrung der Autonomie des Staates und seiner Vertreter. Mit dem Wegfall der Legitimation konfuzianisch gebildeter lokaler Eliten brach im 20. Jhd. zunächst die lokale gesellschaftliche Ordnung auseinander, um dann in der Gestalt des „Kaders“ und Parteisekretärs eine neue Form zu finden, für dessen Rolle erneut der Anspruch einer Separierung der Politik von den anderen Sphären der Gesellschaft erhoben wurde (Siu, 1989, S. 88ff., 189ff., 212ff.).
- Schließlich ist der Staat gerade aufgrund seiner überragenden Rolle in den sozialen Mobilitätsstrategien aufstrebender gesellschaftlicher Gruppen instrumentalisiert worden, ein Phänomen, das scheinbar paradox einerseits seine Autonomie untergräbt, andererseits aber auch die bestehenden Herrschaftsverhältnisse stabilisiert. Während im Kaiserreich eben durch die Möglichkeit einer Beamtenkarrieren gewährleistet war, daß mächtige lokale Familienverbände in der Regel loyal zum Staat blieben, verhindert heute die oft symbiotische, manchmal parasitäre Beziehung zwischen neuen wirtschaftlichen Eliten und Staatsmacht die Emanzipation der Gesellschaft vom Staat (wie sie im Konzept der „civil society“ angesprochen und erhofft ist) (z.B. Wank, 1995).

Obgleich der chinesische Staat bei seiner Gründung einen gewaltigen Entwicklungsvorsprung gegenüber der europäischen Staatenwerdung aufwies, blieb das Problem seiner unzureichenden administrativ-infrastrukturellen Fundierung bis in die jüngste Gegenwart hinein systemprägend dahingehend, daß staatliche Herrschaft nicht ohne Vermittlung anderer gesellschaftlicher Gruppen möglich war, und somit der Staat nur begrenzt und selektiv auf die einzelnen Mitglieder der Gesellschaft durchgriff. Insofern sind „Makler“ staatlicher Herrschaft eine weitere Strukturkonstante, die weit bis in die Han-Zeit zurückreicht (Loewe, 1986, S. 478). Im spätkaiserlichen China spielten lokale Eliten – in der älteren Literatur als „gentry“ identifiziert – diese Rolle ebenso wie Gilden und die ihnen vorstehenden städtischen Patrizier (Duara, 1988, S. 42ff.). Insofern ist die Unterscheidung zwischen „lokalen“ und „zentralen Eliten“ eine der wichtigsten konstanten Kategorien der Analyse chinesischer Sozialstruktur.

Eine herausragende Bedeutung für die Ausbildung solcher „Zwischenschichten“ besaß die Delegation von extraktiven Funktionen des Staates (insbesondere Besteuerung) an Gruppen außerhalb des Staates (Mann, 1987, S. 40ff., 66ff.) ebenso wie der Zwang zur Finanzierung lokaler Verwaltung außerhalb staatlich gesetzter und legitimierter Institutionen (irreguläre Abgaben und systematische Korruption) (Hickey, 1991). Mit der infrastrukturellen Schwächung des spätqingzeitlichen Staates ging jedoch auch die wachsende Autonomie und Selbstorganisation lokaler Eliten einher, bis hin zu einer quasi-kompetitiven Beziehung mit den zentralen Eliten im „Elite-Aktivismus“ des ausgehenden 19. Jhds. (Rankin et al., 1986, S. 53ff.). Jedoch bleibt die Vernetzung zwischen politischen Eliten und anderen gesellschaftlichen Gruppen eines der wichtigsten Medien der Penetration staatlicher Macht in der Gesellschaft. Der heutige chinesische Staat dringt zwar ungleich weiter in die Gesellschaft ein; weil aber gleichzeitig die Komplexität der gesellschaftlichen Prozesse zunimmt, treten verwandte Phänomene wieder auf, die in der Literatur unter dem Konzept des „(Staats)korporatismus“ thematisiert werden: Es bilden sich zur Zeit eine Fülle von Verbänden, Vereinen und anderen Formen der Assoziationen, die zum Teil selbstorganisiert, zum Teil staatlich inszeniert sind, zumeist jedoch in jedem Fall parastaatliche Ordnungsfunktionen ausüben bzw. ausüben sollen (Chan; Unger, 1995, Unger, 1996). Während in Taiwan solche Verbände lange Zeit institutionalisierter Ort des Interessenausgleichs zwischen Staat und Gesellschaft waren (z.B. durch Präsenz staatlicher Beamter in Kammern der Wirtschaft; Chan, 1992, S. 435), sind sie erst im Zuge der Demokratisierung der achtziger Jahre zu Trägern der Separierung von Staat und Gesellschaft geworden. In der VR China bleibt aber neben der unmittelbaren staatlichen Kontrolle des Verbandswesens das Prinzip der informellen Vernetzung zwischen neuen so-

zialen Schichten wie dem Unternehmertum und Staat strukturbestimmend (Pearson, 1997, S. 141ff.).

2.2 Familie und Verwandtschaft

Familie und Verwandtschaft sind über menschliche Universalien hinaus ein besonderes Strukturprinzip der chinesischen Gesellschaft. Spätestens seit der Song-Zeit waren sie explizites Element staatlicher Gestaltung von Sozialstruktur mit dem Ziel gesellschaftlicher und politischer Stabilsierung, im Kontext von Ahnenkult und konfuzianischer Lehre hatten sie jedoch auch schon wesentlich früher religiösen Status erhalten (Ebrey, 1991, S. 77-83). Gleichzeitig ist die chinesische Familie („jia“) mit ihrer flexiblen Organisation grundlegende Einheit sozialer Mobilitätsstrategien, die lokal verankert sind, d.h. zum einen auf den Familiensitz Bezug nehmen und zum anderen – wie vor allem im Falle der organisierten patrilinearen Verwandtschaftsverbände - an dortigen Statusdifferenzen ansetzen (z.B. Rowe, 1990a). Die Faktoren sozialer Schichtung lassen sich daher schon für das spätkaiserliche China nicht auf einen einzigen, bestimmenden reduzieren wie etwa den „Landbesitz“ oder den „Beamtenstatus“. Vielmehr hängt es vom Kontext der Mobilitätsstrategie ab, auf welche Ressourcen sich der oft jahrhundertlang stabile Statusvorsprung lokaler Familieneliten stützte (Watson, 1986, S. 278f.). Dieser Umstand trug auch dazu bei, daß etwa im Rahmen von Familienverbänden Vermögensdifferenzen zwar deutlich artikuliert waren (hier in Gestalt von unterschiedlichen Zweigen der Abstammungsgruppe), aber in den Außenbeziehungen letztlich nicht zur inneren Konfrontation führten (Rankin et al., 1986, S. 30f.): Klassengegensätze überlagerten erst sehr spät und nur in wenigen, besonders weit entwickelten Gebieten andere soziale Strukturen, wie etwa im unteren Yangzi-Delta (Bernhardt, 1992, S. 19).

In der modernen sozioökonomischen Entwicklung Chinas hat dieser Zusammenhang zwischen Familie und Strategien sozialer Mobilität ebenfalls häufig andere Kräfte gesellschaftlicher Schichtung ausbalanciert, wie etwa als Bremse einer endgültigen Entwurzelung städtischer Arbeiterschaft (beispielsweise im Kontext der Rolle weiblicher Migranten als Arbeitskräfte in der Textilindustrie während des industriellen take-offs in Taiwan ebenso wie gegenwärtig etwa in Guangdongs Elektronikindustrie, siehe jeweils Hsiung, 1996, und Lee, 1995). Familiäre Mobilitätsstrategien haben also in der chinesischen Industrialisierung dazu beigetragen, die Bildung eines Proletariates und einer Arbeiterbewegung zu verhindern (Rankin et al., 1986, S. 46). In vielen ländlichen Regionen des chinesischen Festlandes formieren sich traditionelle Verwandtschaftsverbände neu und überlagern formale Institutionen lokaler

politischer Ordnung (I Yuan, 1995). In Verbindung mit den ebenso traditionellen wie modernen Kriterien territorialer Bindung können im Extremfall Bruchlinien zwischen den etablierten Familien als „besitzender Schicht“ mit territorial abgegrenzten Sonderrechten (wie verbrieft Ansprüche auf Kollektivvermögen) und Migranten als neuer, besitzloser „Unterschicht“ entstehen.

Insofern wird deutlich, daß der mikrostrukturelle Aspekt der Familie und Verwandtschaft makrostrukturelle Merkmale der chinesischen Gesellschaft bzw. deren Interpretation berührt. Der aktuelle, rapide Modernisierungsprozeß des Festlandes dürfte hier gerade in Verbindung mit der Bevölkerungspolitik weitreichende Folgen nach sich ziehen, wengleich die vorliegenden Untersuchungen bislang nur geringe Anzeichen einer Veränderung von familienspezifischen Verhaltensnormen erkennen lassen, wie etwa beim Zusammenhang zwischen Familie, Mobilitätsstrategien und Migration (Mallee, 1997). Die chinesische Familie hat vor allem im Bereich der Geschlechterrollen einen Prozeß der Modernisierung durchlaufen, der zu einer deutlichen Stärkung der Position der Frau besonders in wirtschaftlichen Zusammenhängen geführt hat, während andere traditionelle Wertvorstellungen sich erhalten haben wie etwa zur „kindlichen Pietät“ (White, 1996; 1997). In den ländlichen Räumen drückt sich dies auch in einer Stärkung der schon traditionell bedeutsamen affinalen Verwandtschaft für die Bildung von Netzwerken aus (Yang Minchuan, 1994).

2.3 *Assoziationen und Netzwerke*

Eine ähnliche Wechselwirkung zwischen Mikro- und Makroebene besteht bei den neuerdings vielbeachteten Formen der Selbstorganisation gesellschaftlicher Gruppen in Vergangenheit und Gegenwart. Eine Wurzel dieser besonderen Strukturtenz besteht in der überragenden Bedeutung des „Mittlers“ in sozialen und wirtschaftlichen Interaktionen. Diese mag sich einerseits durch bestimmte Verhaltensnormen erklären (wie die Präferenz für indirekte Kommunikation zur Wahrung von „Gesicht“) (Gabrenya; Hwang, 1996), hängt aber auch wesentlich mit der Reduktion von Unsicherheit sozialer Interaktionen durch Einschaltung allgemein anerkannter Vermittler zusammen (wie Heiratsvermittlerinnen, Vermittler von Krediten oder dritte Parteien bei Land-Transaktionen) (vgl. Duara, 1990, S. 266ff.; Pennarz, 1995). Soziogenetisch hängt also dieses Strukturmerkmal eng mit der Entwicklung der Marktgemeinschaft als Grundeinheit der chinesischen Sozialstruktur (und nicht des Dorfes) zusammen (klassisch Skinner, 1964/5). Sozialer Status geht daher immer auch mit der Erfüllung von Mittlerfunktionen einher und überbrückt in paternalistischer Weise Statusdifferen-

zen, wie etwa in der Rolle angesehener Unternehmer bei der Vermittlung von Kooperationen Dritter oder bei der Garantie von persönlichen Krediten zwischen anderen Parteien. An den entsprechenden sozialen Netzwerken haben dann in der Vergangenheit stets auch formale Formen der Selbstorganisation angesetzt, wie etwa städtische Gilden mit der führenden Rolle von Patriziern. Große Bedeutung für die Strukturierung von potentiellen Klassenkonflikten besaß aber auch die Institution der „Arbeiter-Banden“ unter Führung eines vermittelnden Vormannes, der zwischen Arbeiter und Arbeitgeber trat (Rowe, 1989, S. 231ff.); solche Gruppen (wie Rikscha-Fahrer, Bootsleute oder Träger) konnten Nährboden ebenso für kriminelle Aktivitäten wie für religiöse Bewegungen werden, die sich als Netzwerke entlang der Kommunikationskanäle der Marktsysteme entfalteten (Hsieh, 1974).

Für die Analyse sozialer Makrostrukturen sind diese Phänomene deshalb von Bedeutung, weil sie spezifische Formen der Askription bedingen. Zum Beispiel hat sich in China offenbar deshalb keine Autonomie der Städte und damit kein politischer Rahmen des „Bürgertums“ ausgebildet, weil chinesische Städte gerade im Zuge der rapiden sozioökonomischen Entwicklung der Ming- und Qing-Dynastie stark durch Organisationen zugewanderter Händler, aber auch von Arbeitern und Handwerkern geprägt waren, die sich nicht territorial, sondern nach gemeinsamer Herkunft identifizierten (von Glahn, 1991). Das letztere Askriptionsprinzip rückte erst spät im 19. Jhd. in wenigen Städten wie vor allem Shanghai in den Vordergrund; dann auch zunächst in Gestalt von Allianzen zwischen unterschiedlichen Gilden und Landsmannschaften der Händler (Rowe, 1990b, S. 255f.). Die Selbstorganisation nach dem gemeinsamen Herkunftsort besitzt bis heute Bedeutung in der chinesischen Gesellschaft, wie etwa bei den Migranten in chinesischen Städten (Lee, 1995; Solinger, 1997).

Der Begriff des „Netzwerkes“ versucht, solche Strukturen unabhängig von ihrer konkreten Ausgestaltung zu bezeichnen. Er wird in der heutigen Diskussion insbesondere verwendet, um langfristige Kontinuitäten sozialer Strukturen der Mikroebene zu bezeichnen, die vor allem im wirtschaftlichen Bereich eine wichtige Rolle spielen (Hamilton, 1996), aber auch chinesisches Sozialverhalten im allgemeinen kennzeichnen (Yang, Mayfair, 1994). Gerade an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Politik sind Netzwerke jedoch auch ein wichtiger Aspekt sozialer Schichtung, insofern Dominanzverhältnisse (Status, Vermögen und andere Formen des Sozialkapitals) in geordnete Muster sozialer Interaktion umgesetzt werden; solche Interaktionsformen gehen weit in die chinesische Vergangenheit zurück (Ebrey, 1986, S. 640ff.). Besonders im Kontext Südostasiens verbindet sich dies mit der Beobachtung wirtschaftlicher Dominanz ethnischer Chinesen und akzentuiert damit ethnische Bruchlinien entlang einer gesellschaftlichen Differenzierung nach dem Vermögensstand. Netzwerke spie-

len außerdem seit jeher eine wichtige Rolle bei der Selbstorganisation nicht-legitimer Interessen und Belange, wie etwa in Geheimgesellschaften oder Sekten. Zu beachten ist freilich, daß auf diese Weise häufig legitime lokale Eliten in illegitime Strukturen eingebettet sind, sei es bei der Organisation traditioneller Protestformen (Pommeranz, 1993, S. 243) oder bei der organisierten Kriminalität moderner China-Towns. Insofern sind Netzwerke einer der Mechanismen der Aufhebung horizontaler Differenzierungen durch vertikale Verbindungen, sodaß der Grad der (im weitesten Sinne politischen) Legitimität von Selbstorganisation das wichtigste Differenzierungsmerkmal unterschiedlicher Netzwerktypen ist (Rankin et al., 1986, S. 39). An dieser Stelle integrieren also gemeinsame mikrostrukturelle Prinzipien makrostrukturelle Antagonismen.

3. Funktional ähnliche Determinanten strukturellen Wandels in verschiedenen Epochen

3.1 Regionale Variation

Wegen der sehr unterschiedlichen Agrarökologie der Großregionen Chinas und der Bedeutung von Migration haben sich historisch zum Teil ausgeprägte regionale Unterschiede der Sozialstrukturen ausgebildet, die bis in die Gegenwart wahrnehmbar sind (Van Den Ven, 1996, S. 235f.). Auch hier wirken Mikro- und Makrostrukturen zum Teil selbstverstärkend aufeinander ein. Wichtigstes Beispiel ist die bis heute erheblich größere Bedeutung von Verwandtschaftsverbänden in Südostchina als im Norden Chinas (Huang, 1990, S. 144ff., 167ff.): Im Norden konnte sich daher eine stärkere korporative Identität des Dorfes ausbilden, und es entstanden somit auch günstigere Voraussetzungen für staatliche Eingriffe in die Sozialstruktur als im Südosten (freilich auch konflikthaftere), wo die staatlich oktroyierten Institutionen zum Teil sogar durch die vorhandenen verwandtschaftlichen Strukturen uminterpretiert und – funktioniert wurden, so daß letztere sich bis heute reproduzieren konnten (Potter/Potter, 1990, S. 251ff.; I Yuan, 1995). Auch diese Phänomene sind bereits in der Vergangenheit zu finden, als der spätkaiserliche Staat in Gebieten mit starken Abstammungsverbänden die Institutionen des „baojia“- und „lijia“-Systems entsprechend anpassen mußte (Duara, 1988, S. 101ff.).

Darüber hinaus sind auch die Verwandtschaftsverbände selbst unterschiedlich organisiert und haben damit unterschiedliche Voraussetzungen für die Ausdifferenzierung sozialer

Strukturen geschaffen (Cohen, 1990). Es war die hochproduktive Landwirtschaft insbesondere der Jiangnan-Region, die zur Entwicklung des Verwandtschaftsverbandes als segmentierter Organisation von landbesitzenden Gruppen geführt hat, während im Norden Chinas eher der gleichberechtigte, „assoziative“ Modus der Abstammung von einem gemeinsamen Ahnen betont wurde. Hinzu treten Faktoren wie die wesentlich stärkere Durchmischung nordchinesischer Dörfer im Gegensatz zu teilweise extrem homogenen Dörfern im Süden (z.B. Dörfer mit nur einer Abstammungsgruppe).

Regionale Variationen von Mikrostrukturen erfassen selbst so grundlegende Verhaltensregeln wie die Heiratsformen (Chuang; Wolf, 1995). Gleichwohl scheinen viele Variationen bei abstrakter Betrachtungsweise auf grundsätzlich ähnliche Prinzipien der Strukturbildung zurückzugehen, soweit insbesondere absichtsvolle Formen der Selbstorganisation angesprochen sind (Sangren, 1984). Es sind in der Vergangenheit vor allem agrarökologische Faktoren gewesen, die auf dieser Grundlage Tendenzen zur Divergenz von Makrostrukturen bis hin zu einer Dominanz etwa von Vermögensunterschieden („Klassen“) erzeugt haben. In der Gegenwart bilden sich ähnliche regionale Unterschiede wieder heraus, da insbesondere Unterschiede der Möglichkeiten und des Standes der ländlichen Industrialisierung vor dem Hintergrund unterschiedlicher lokaler Institutionen und Verwandtschaftssysteme zum Teil ausgeprägte Divergenzen sozialer Makrostrukturen erzeugen, wie beispielsweise in Gestalt einer Bewahrung kollektiven Eigentums und der entsprechenden Umverteilungsmechanismen gerade in wohlhabenderen Gebieten des Festlandes (Chen, 1998).

3.2 Migration

Eine wesentliche Determinante regionaler Unterschiede ebenso wie bestimmter Strukturähnlichkeiten war und ist die Migration innerhalb und außerhalb Chinas: Sie ist damit ebenso Ursache kultureller Integration wie sozialstruktureller Differenzierung des chinesischen Kulturraumes. Obgleich Migration seit jeher bedeutsam war, ist sie seit dem 19. Jahrhundert einer der wichtigsten Aspekte sozialen Wandels in China geworden (Bastid-Bruguiere, 1980, S. 582ff.).

Differenzen der Sozialstrukturen entstehen durch die unterschiedlichen wirtschaftlichen, im weiteren geographischen Kontext vor allem aber auch politischen Rahmenbedingungen der Zielorte von Migration. Der Erhalt festgefügtter Familienverbände in Südostchina ist historische Nachwirkung einer der vielfältigen „Frontier-societies“ der späten Kaiserzeit, die sich unter widrigen Bedingungen weitgehend selbst organisieren mußten (Naquin; Rawski, 1987,

S. 130ff.). In Hong Kong hatten sich wiederum Schritt für Schritt Klassenunterschiede innerhalb der chinesischen Bevölkerung über die ethnische Differenz zwischen Kolonialherren und Chinesen gelegt, da die chinesischen „Mittler“ zwischen beiden Schichten Statusvorsprünge in der Patriziergesellschaft Hong Kongs erlangten (Chan, 1991, S. 205f.); diese Differenzen wurden wiederum bestimmend für die allmähliche Transformation ethnisch-traditionalistisch organisierter Konflikte in gemischt traditionell-westlich artikulierte Klassenkonflikte bis schließlich zu konsensualen Politikmustern in Hong Kong und damit langfristig auch der Ausbildung einer politisch aktiven Mittelschicht (vgl. DeGolyer, 1994, S. 89ff.).

Strukturähnlichkeiten und damit die langfristige Stabilität von Mikrostrukturen sind jedoch wiederum durch die prinzipiell ähnliche Situation von Migranten an den Zielorten entstanden, die sich einer unbekannteren und teilweise ablehnenden Umwelt gegenüber sahen. Dies hat innerhalb Chinas ebenso wie weltweit zur Fokussierung auf die Familie ebenso beigetragen wie zum Rückgriff auf Formen der Selbstorganisation nach dem Prinzip gemeinsamer Herkunft und gemeinsamer Dialektgruppen; auch in der VR China kommen diese Mechanismen bei der Binnenmigration heute wieder zum Tragen (Solinger, 1997). Insofern läßt sich sagen, daß Migration zur Stabilität und Konvergenz von Mikrostrukturen bei umweltbedingt unterschiedlichen Entwicklungstendenzen von Makrostrukturen beiträgt.

3.3 Ethnizität

Im Kontext von Migration können etwa dialektale bzw. sprachliche Differenzen zu Merkmalen subethnischer Differenzierung werden (Rawski, 1991, S. 95). Aufgrund der rapide zugenommenen Mobilität der Bevölkerung im spätkaiserlichen China waren daher viele aufstrebende städtische Orte tatsächlich subethnisch differenzierte oder sogar segmentierte Siedlungsgebiete (Skinner, 1977, S. 544, Perdue, 1987, S. 110ff.). Historisch verband sich die Diskriminierung bestimmter „niederer Bevölkerungsgruppen“ zum Teil ebenfalls mit solchen subethnischen Abgrenzungen (Naquin; Rawski, 1988, S. 116ff.) und findet sich auch im heutigen China wieder, wie etwa bei der Ausgrenzung von Menschen aus Nord-Jiangsu („Subei“) aus vielen sozialen Zusammenhängen der urbanen Gesellschaft Shanghais (Honig, 1989). Der Zustand der Fremdherrschaft hat während der Qing-Dynastie ohne Zweifel dazu beigetragen, daß eine Abgrenzung zwischen „Chinesen“ als gemeinsamer ethnischer Gruppe gegenüber anderen Gruppen in der Bevölkerung diffundierte und damit zur Entstehung des modernen chinesischen Nationalismus mit zum Teil deutlich rassistischen Untertönen. Hierzu trug paradoxerweise auch die Politik der Qing bei, durch die Gleichstellung aller gewöhnlichen Bürger

größere Legitimität zu erreichen (Kuhn, 1990, S. 34f.). Dennoch gab es kastenartige Diskriminierungen marginaler Bevölkerungsgruppen bis zur Mitte des 20. Jhds., wie etwa Sklaven in Dörfern Südchinas (Potter/Potter, 1990, S. 16).

In Taiwan haben sich subethnische Differenzierungen offen im Tatbestand der Herrschaft von „Festländern“ über gebürtige Taiwaner und damit in einer sozialer Schichtung geäußert, die dann durch den wirtschaftlichen Aufstieg Taiwans unterhöhlt und letztendlich in komplexere Formen sozialstruktureller Abgrenzung aufgelöst wurde (Chang, 1996). Diese politischen Entwicklungen haben ältere subethnische Gegensätze zwischen ehemaligen Siedlern aus Fujian („Hoklo“) und Guangdong („Hakka“) überlagert, aber nicht endgültig verschwinden lassen. Ethnizität spielt schließlich eine Schlüsselrolle für soziale Differenzierung in den Gebieten ethnischer Minderheiten, insbesondere wenn diese durch Formen der Eigensprachlichkeit und vor allem –schriftlichkeit mit Zugangsbarrieren zu han-chinesischen dominierten Karrierepfaden konfrontiert sind, allen voran hier natürlich in Tibet.

3.4 Wirtschaftliches Wachstum: sozio-ökonomische Involution versus gesellschaftliche Differenzierung

Wirtschaftliches Wachstum war seit frühester Zeit eine der wichtigsten Determinanten von Veränderungen der chinesischen Sozialstruktur, wie bereits vor der Gründung des Kaiserreiches, als sich allmählich die langfristig bestimmende Struktur einer Schichtung der Gesellschaft nach bäuerlichen Familien, lokalen und zentralen Eliten herausbildete. Dieser Prozeß wurde durch das Vordringen marktwirtschaftlicher Prozesse getragen (Chao, 1986, S. 2ff.). Bis heute kann für das Festland von den gegensätzlichen Kräften wirtschaftlichen Wachstums in Richtung sozialer Differenzierung ebenso wie Homogenisierung gesprochen werden (also ähnlich wie im Falle der Migration, die tatsächlich ja auch eng mit wirtschaftlichen Faktoren zusammenhängt).

- Differenzierung entsteht durch die wachsende Komplexität der gesellschaftlichen Arbeitsteilung und damit gesellschaftlicher Rollen, die sich durch Nutzung unterschiedlicher Formen des Human- und Sozialkapitals ergeben. Dies war ebenso in der ersten Hälfte der Qing-Dynastie mit der Blüte seiner kleinstädtischen („zhen“) und urbanen Gesellschaft zu beobachten (Rowe, 1990b, S. 245ff.) wie heute im ländlichen Raum Chinas, wo eine vielfältig dimensionierte Sozialstruktur mit Rollen wie des Kaders, des Experten, des Kleinunternehmers oder des spezialisierten Bauern entsteht, und zwar insbesondere dort, wo die wirtschaftliche Bedeutung der Landwirtschaft in den Hintergrund tritt (Heberer, 1998, S.

393ff.). In der einfachsten Weise ließe sich also die Wirtschaft als eine Kraft der Separierung wirtschaftlicher von politischen Eliten begreifen, wobei neben dem Aufkommen neuer Unternehmer vor allem auch die Hybridisierung von Eliten ein seit dem 19. Jhd. charakteristisches Phänomen der chinesischen Entwicklung ist (Beamten-Unternehmer der späten Qing-Zeit oder das heutige Unternehmertum lokaler Behörden in der VR China) (Bastid-Bruguiere, 1980, S. 557ff.; Duckett, 1996). Zu beachten ist aber, daß Differenzierung nicht gleichbedeutend mit der Ausbildung sozio-ökonomischer Klassen ist: Das Wirtschaftswachstum in Taiwan hat bei zunehmender Differenzierung ungemein viele Wege sozialer Aufwärts-Mobilität geschaffen, so daß Klassenunterschiede kaum wahrnehmbar sind (Gold, 1996, S. 1100ff.).

- Homogenisierung entsteht durch die bis in die jüngste Vergangenheit wirksamen Barrieren gegen intensives, mit anhaltendem Anstieg des Pro-Kopf-Sozialproduktes verbundenen Wirtschaftswachstum, weil auch Gruppen mit unterschiedlichen gesellschaftlichen Funktionen am unteren Ende der Einkommensskala zusammengedrängt werden. Dieser in der Literatur als „Involution“ bezeichnete Zusammenhang (Huang, 1990) ging etwa in der späten Qing-Zeit mit einer wachsenden Anspannung gesellschaftlicher Beziehungen, zunehmender Migration und dem sozialen Abstieg der eigentlich privilegierten Schicht der „sheng-jian“, der nicht-beamteten Absolventen der ersten Staatsprüfungen, einher (Min Tu-ki, 1989, S. 41ff.). Eine solche sozio-ökonomische Verschmelzung unterschiedlicher Schichten schuf die Grundlage für eine zunehmende Durchdringung der chinesischen Gesellschaft mit Geheimgesellschaften, selbstorganisierten Schutzgruppen und schließlich auch politisch definierten Organisationen. In der Gegenwart läßt sich noch nicht abschätzen, wie weit die rapide Zunahme der sogenannten „flottierenden Bevölkerung“ letzten Endes zu einer ähnlichen Homogenisierung führt oder im Kontext eines tragfähigen „take-offs“ zu einer stabilen sozialen Ausdifferenzierung auch in den armen und ärmsten Herkunftsregionen (Huang; Croll, 1997). Die Trends der Schichtenbildung weisen ungeachtet aller Dynamik an bestimmten sozioökonomischen Schnittstellen (wie stadtnahen ländlichen Gebieten) in Richtung einer zunehmenden Ungleichheit mit Tendenzen zur Klassenbildung (Lee, 1998) und einer wachsenden Undurchlässigkeit sozialer Abgrenzungen (Davis, 1995); sie spiegeln das Nebeneinander von Wachstum und Stagnation in einer weiterhin hochgradig fragmentierten Wirtschaft wider (Rozelle, 1996).

4. Singuläre Determinanten strukturellen Wandels

Während wie im Falle der Hypothesen zur Involution sich gegebenenfalls Annahmen einer langfristigen Stabilität von Mikro- und Makrostrukturen der chinesischen Gesellschaft stützen ließen, dürfte sich der soziale Wandel durch singuläre Faktoren letztendlich in Richtung struktureller Innovationen bewegt haben und bewegen.

4.1 *Kulturkontakt*

Erst im 19. Jhd. hat der gewaltsame Konflikt mit dem westlichen Imperialismus eine Form des „Kulturkontaktes“ realisiert, die nachhaltig soziale Strukturen Chinas veränderte. Fremdherrschaft war vorher eher mit einer kulturellen Assimilation der Herrschervölker verbunden, die zudem, wie im Falle der Mandschu, sich intern nach einer ethnisch abgegrenzten Herrschaftselite und der eigenen Unterschicht differenzierten (Kuhn, 1990, S. 67). Ausschlaggebend für die Dynamik des Westkontaktes war die Destabilisierung und letztendlich Zerstörung des traditionellen Staates (und damit der „kulturalistischen“ Beziehung zwischen zentralen und lokalen Herrschaftseliten) sowie der Import sozialstruktureller Vorbilder aus dem Westen (wie etwa eines „modernen Unternehmertums“ oder des „Proletariates“).

Die Konsequenzen dieses Vorganges für den sozialen Wandel waren vielfältig:

- Es bildeten sich kulturelle Enklaven aus wie vor allem in Shanghai, deren Dynamik gewissermaßen zum sozialstrukturellen Laboratorium wurde und wo sich erstmals Formen eines urban-kosmopolitischen Bürgertums ebenso wie Ansätze einer eigentlichen Industriearbeiterschaft ausbildeten (Lee, 1995; Wagner, 1998). Shanghai und die japanische besetzte Mandschurei blieben bis Mitte des 20. Jahrhunderts die wichtigsten Zentren der Industrialisierung Chinas (Scharping, 1995, S. 120).
- Der Verfall der lokalen Ordnung förderte die Militarisierung der lokalen Gesellschaft und damit zum Teil dysfunktionale Formen sozialer Mobilität, schuf einen neuen Typs des „Mittlers“ zwischen Staat und lokaler Gesellschaft (die Reformer ebenso wie die „entrepreneurial brokers“ im Sinne von Duara, 1988), und entwurzelte große Zahlen der ländlichen Armen, die unter anderem in neuen Organisationsformen wie den Warlord-Armeen oder der kommunistischen Partei Aufnahme fanden. Insofern kann die veränderte Rolle des Militärs in der chinesischen Gesellschaft des 20. Jhds. als eine der wichtigsten indirekten Konsequenzen des Westkontaktes betrachtet werden (Bastid-Bruguiere, 1980, S. 539ff.).

- Im Bereich der Mikrostrukturen entstanden Kräfte des sozialen Wandels wie etwa die Kritik an der traditionellen Familienorganisation, die angesichts des Wegfalls der Legitimation alter Eliten vergleichsweise rasch und durchschlagend zum Tragen kamen (symbolisiert etwa im raschen Verschwinden der Sitte des Fußbindens). Gleichzeitig konnten aber auch viele dynamische Elemente der Tradition stärker in den Vordergrund rücken, wie etwa die faktisch bereits vollzogene Anerkennung der Offenheit der sozialen Schichtung gegenüber wirtschaftlichen „Aufsteigern“ ebenso wie der relativ selbständigen Rolle der Frau in der „uterinen Familie“ (Rawski, 1991, S. 90).

Eine wichtige Konsequenz des 19. Jhds. für den sozialen Wandel besteht auch in der politischen Ausdifferenzierung des chinesischen Kulturraums, der langfristig sehr unterschiedliche Rahmenbedingungen für die makrostrukturellen Prozesse in Hong Kong, Taiwan und dem chinesischen Festland geschaffen hat. Gerade die Separierung herrschender Schichten in der britischen Kolonie und unter dem autoritären Regime der Guomindang hat die Ausbildung wirtschaftlicher Eliten begünstigt. In der VR China sind gegenwärtig ähnliche Phänomene der Abgrenzung wirtschaftlicher Eliten und anschließender Vernetzung mit politischen zu beobachten (Pearson, 1997, S. 100ff.). Seit dem 19. Jhd. ist auch zu beobachten, daß die geschäftlichen Beziehungen zwischen westlichen und chinesischen Unternehmern zur Entstehung neuer Eliten führt, wie die Kompradoren-Schicht (Bastid-Bruguiere, 1980, S. 549ff.). Heute stellen die Beschäftigten und vor allem die leitenden Angestellten in ausländischen Unternehmen und Joint-Ventures eine rasch aufsteigende Teilgruppe der Gesellschaft dar, deren Status sich nicht nur durch das höhere Einkommen ergibt, sondern auch aus der Funktion als Mittler (Pearson, 1997, S. 10ff.).

4.2 *Revolution und Reform in der VR China*

Von grundlegender Bedeutung im 20. Jhd. war natürlich die gezielte Umgestaltung der sozialen Strukturen durch die kommunistische Revolution ebenso wie die Rücknahme vieler Maßnahmen durch die Reformpolitik nach dem Tode Maos. Die Revolution führte zur Vernichtung, Unterdrückung und Flucht großer Teile der urbanen und ländlichen Eliten Chinas und deren Ersetzung durch politisch legitimierte neue Schichten wie den „Kader“. Diese Politik war jedoch nicht zureichend, um faktische Differenzen der Verteilung von Human- und Sozialkapital auf unterschiedliche soziale Gruppen etwa im Shanghai der Zeit vor 1949 auszugleichen; der Konflikt zwischen „Meritokratie“ und „Virtuokratie“ entlud sich während der Kulturrevolution in scheinbar politischen, tatsächlich aber oft sozialen Konflikten zwischen

Jugendlichen aus unterschiedlichen Familienverhältnissen (Pepper, 1991). Gleichwohl war sicherlich entscheidend, daß wichtigen Elementen der traditionellen Sozialstruktur die wirtschaftliche Grundlage entzogen wurde, wie etwa den traditionellen Familienverbänden durch die Kollektivierung des Landes. In dieser Hinsicht gibt es auch Parallelitäten zur Landreform der Guomindang in Taiwan (Winckler, 1988).

Die Ära des Maoismus muß insgesamt als Phase des eingefrorenen Wandels der Sozialstruktur bezeichnet werden: Eine zentrale Bedeutung besaß hier die radikale Beschränkung sozialer und geographischer Mobilität zwischen Stadt und Land durch das sogenannte „hukou“-System der Registration von Haushalten: Eine bis heute nachwirkende Stratifizierung der Haushalte nach der Stellung ihres Wohnortes war das Ergebnis, die sich auch in einer subjektiven Diskriminierung der Bauern durch die Stadtbewohner niederschlug (Potter/Potter, 1990, S. 304ff.). Die Unterdrückung von Mobilität führte zu einer abnormalen sozialen Homogenisierung der ländlichen Räume und bremste die urbane Modernisierung. Makrostrukturell wurde im Grunde überall das gleiche Muster einer Differenzierung zwischen politischer Elite (Partei, zeitweise auch Militär) und Bevölkerung (den „Massen“) durchgesetzt, wobei allerdings „Klassenfeinde“ als Pariah-Gruppen ausgegrenzt wurden und scharfe politische Statusunterschiede nach der sozialen Herkunft vor der Revolution getroffen wurden. Mikrostrukturell setzten sich freilich viele traditionelle Muster fort wie etwa die Kultivierung von „guanxi“ in den Staatsunternehmen als „danwei“ (Yang, Mayfair, 1994). Hieran knüpften dann die vielfältigen Prozesse einer Retraditionalisierung insbesondere der ländlichen Räume nach 1978 an.

Die Reformen haben in komplexer Weise eine Wechselwirkung zwischen institutionellen Determinanten des politischen Systems und den wirtschaftlichen Veränderungen nach sich gezogen und wurden mit einer ausdrücklichen Abschaffung der politischen Statuskriterien des Maoismus eingeleitet (etwa Rehabilitation der Intellektuellen). Im Kontext eines „Kaderkapitalismus“ haben die politischen Eliten auch Statusvorteile in der Wirtschaft erlangen können (Heilmann, 1996) – dies gilt ebenso auf lokaler Ebene wie auf zentraler, wobei ein Regulativ dieser Vermengung politischer und wirtschaftlicher Macht die Kritik und Verfolgung von Korruption innerhalb des gegebenen Systems ist. Gleichzeitig sind Schichten autonomen Unternehmertums entstanden, die jedoch in vielfältiger Weise auf Kooperation mit Vertretern des Staates angewiesen bleiben (Rocca, 1994; Yang, 1996).

Zunehmend konfliktbeladen wird die bis Ende der achtziger Jahre durch das Haushaltsregistrationssystem aufrechterhaltene Trennlinie zwischen Stadt und Land: Mit der Reform der Staatsunternehmen sind viele der ehemaligen „Herren des Staats“ auf dem Wege sozialen

Abstieges durch Arbeitslosigkeit; andererseits werden ländliche Migranten in den Städten als Horte der sozialen Unordnung wahrgenommen. Neben ihnen stehen soziale Aufsteiger des stadtnahen ländlichen Unternehmertums. Das Haushaltsregistrations-System hat sich in eine von Stadtverwaltungen zur Einkommenserzielung genutzten Statusordnung zwischen Stadt und Land transformiert: Der wohlhabende ländliche Unternehmer kann den Status eines städtischen Bürgers erwerben, der ländliche Migrant wird nur geduldet, soweit Nachfrage nach seiner Arbeitsleistung besteht. In den ländlichen Räumen Chinas kommt das Prinzip regionaler Varietät wieder mit Nachdruck zum Tragen. Ein wesentlicher Faktor ist die ländliche Industrialisierung, die unter unterschiedlichen mikrostrukturellen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stattfindet und damit auch makrostrukturelle Divergenzen zu zeitigen beginnt. Neben korporativen Dorfgesellschaften, in denen die Ansprüche auf Wohnraum, medizinische Versorgung oder Freizeit vergleichsweise egalitär verteilt werden, stehen zunehmend sozial in Familien mit unterschiedlichem Status atomisierte Dörfer ohne inneren Zusammenhalt. Regionale Migration zieht weitere Statusdifferenzen nach sich.

5. Ausblick: Die universalisierte „Mittelschicht“?

Ein Szenario des Trends sozialstruktureller Veränderungen im chinesischen Kulturraum besteht darin, daß sich eine universalisierte Mittelschicht herausbildet, die mikrostrukturell durch eine modernisierte Variante der chinesischen Kernfamilie geprägt und soziales Fundament autoritär gefärbter Demokratien ist. Taiwan scheint in dieser Hinsicht eine Vorreiterfunktion auszuüben. Die Rolle der Auslandschinesen in den aufsteigenden Staaten Südostasiens, aber etwa auch der ethnischen Chinesen in den USA scheint ebenfalls in diese Richtung zu weisen.

Für den weitaus größten Teil der chinesischen Weltbevölkerung, nämlich die Bauern des chinesischen Festlandes, erscheint dieses Szenario freilich noch weniger relevant. Die These von der „Mittelschicht“ überträgt in naiver Weise Konsumerismus als Oberflächenphänomen auf soziale Tiefenstrukturen – dies gilt auch für Fälle wie Taiwan (Gold, 1996, S. 1106f.; Chu, 1996). Phänomene wie die rapide Proletarisierung von Teilen der städtischen Industriearbeiterschaft, die sozialstrukturelle Amputation armer chinesischer Dörfer durch massive Abwanderung und die diffuse Kollusion zwischen politischer und unternehmerischer Elite zeigen keinen derartig eindeutigen Trend. Entscheidend wird in jedem Fall sein, ob Chi-

na sich weiter auf dem Weg zu wachsendem Wohlstand befinden wird, und somit die vielfältigen Potentiale sozialen Wandels auch zum Tragen kommen können (Yan, 1994). Nur dann werden sich die vielfältigen Bezüge heutiger sozialer Strukturen zu traditionellen endgültig in der Geschichte verlieren, die in der VR China mit der Unterscheidung von Staatskadern und Volk, von Bauern und Stadtbewohnern oder heutzutage mehr und mehr zwischen Reich und Arm noch zu Tage treten.

Literatur

- Bastid-Bruguiere, Marianne, „Currents of Social Change“, in: Fairbank, John K.; Liu Kwang-ching (Hg.), *The Cambridge History of China, Volume 11, Late Ch'ing, 1800-1911, Part 2*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1980, S. 536-602.
- Bergère, Marie-Claire, „Civil Society and Urban Change in Republican China“, in: *The China Quarterly*, No. 150, 1997, S. 309-328.
- Bernhardt, Kathryn, *Rents, Taxes, and Peasant Resistance, The Lower Yangzi Region, 1840-1950*, Stanford, Stanford University Press, 1992.
- Chan Wai Kwan, *The Making of Hong Kong Society. Three Studies of Class Formation in Early Hong Kong*, Oxford: Clarendon, 1991.
- Chan, Wellington K., „Chinese Business Networking and the Pacific Rim“, in: *Journal of American-East Asian Relations*, Vol. 1, No. 2, S. 171-90, wiederabgedruckt in: Brown, Rajeswary Ampalavanar (Hg.), *Chinese Business Enterprise*, Vol. II, London: Routledge, 1996, S. 424-442.
- Chang Mao-kuei, „Political Transformation and the „Ethnization“ of Politics in Taiwan“, in: Schubert, Gunter; Schneider, Axel (Hg.), *Taiwan an der Schwelle zum 21. Jahrhundert*, Hamburg: IfA, 1996, S. 135-152.
- Chen Weixing, „The Political Economy of Rural Industrialization in China: Village Conglomerates in Shandong Province“, in: *Modern China*, 24, no. 1, S. 73-96.
- Chu, J. J., „Taiwan: A Fragmented „Middle“ Class in the Making, in: Robison, Richard; Goodman, D.S.G. (Hg.), *The New Rich in Asia*, London, New York: Routledge, 1996, S. 207-224.
- Chuang, Ying-Chang; Wolf, Arthur P., „Marriage in Taiwan, 1881-1905. An Example of Regional Diversity“, in: *The Journal of Asian Studies*, 54, no. 3, S. 781-795.
- Cohen, Myron, „Lineage Organization in North China“, in: *The Journal of Asian Studies*, 49, no. 3, S. 509-534.
- Davis, Deborah S., „Inequality and Stratification in the Nineties“, in: *China Review 1995*, Hong Kong: The Chinese University Press.
- DeGolyer, Michael E., „Politics, Politicians, and Political Parties“, in: McMillen, Donald; Man Si-wai (Hg.), *The Other Hong Kong Report 1994*, Hong Kong: The Chinese University Press, 1994, S. 75-102.
- Duara, Prasenjit, *Culture, Power, and the State. Rural North China, 1900-1942*, Stanford: Stanford University Press, 1988.
- Duara, Prasenjit, „Elites and the Structures of Authority in the Villages of North China, 1900-1949“, in: Eschrick, Joseph W.; Rankin, Mary Backus (Hg.), *Chinese Local Elites and Patterns of Dominance*, Berkeley et al.: University of California Press, 1990, S. 261-281.
- Duckett, Jane, „The Emergence of the Entrepreneurial State in Contemporary China“, in: *The Pacific Review*, Vol. 9, No. 2, 1996, S. 180-198.
- Eastman, Lloyd, *Family, Fields, and Ancestors. Constancy and Change in China's Social and Economic History, 1550-1949*, New York, Oxford: Oxford University Press.
- Ebrey, Patricia, „The Economic and Social History of the Later Han“, in: Twitchett, Denis; Loewe, Michael, *The Cambridge History of China, Volume I, The Ch'in and Han Empires, 221 B.C. – A.D. 220*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1986, S. 608-648.
- Ebrey, Patricia, „The Chinese Family and the Spread of Confucian Values“, in: Rozman, Gilbert (Hg.), *The East Asian Region: Confucian Heritage and its Modern Adaptation*, Princeton: Princeton University Press, 1991, S. 45-83.
- Elman, Benjamin, „Political, Social, and Cultural Reproduction via Civil Service Examinations in Late Imperial China, in: *The Journal of Asian Studies*, 50, no. 1, S. 7-28.

- Fairbank, John K., *China. A New History*, Cambridge, London: Belknap, 1992.
- Fitzgerald, John, „The Nationless State: The Search for a Nation in Modern Chinese Nationalism“, in: *The Australian Journal of Chinese Affairs*, No. 33, 1995, S. 75-104.
- Gabrenya, William K.; Hwang Kwang-Kuo, „Chinese Social Interaction: Harmony and Hierarchy on the Good Earth“, in: Bond, Michael Harris (Hg.), *The Handbook of Chinese Psychology*, Hong Kong: Oxford University Press, 1996, S. 309-321.
- Giddens, Anthony, *The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration*, Cambridge, Oxford: Polity Press, 1984.
- Gold, Thomas B., „Taiwan Society at the Fin de Siècle“, in: *The China Quarterly*, No. 148, S. 1091-1115.
- Hamilton, Gary, „The Organizational Foundations of Western and Chinese Commerce: A Historical and Comparative Analysis“, in: Hamilton, Gary (Hg.), *Asian Business Networks*, Berlin, New York: de Gruyter, 1996, S. 43-58.
- Heberer, Thomas, „Zwischen Krise und Chance: Neue soziale Herausforderungen des ländlichen China“, in: Herrmann-Pillath, Carsten; Lackner, Michael (Hg.), *Länderbericht China. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im chinesischen Kulturraum*, Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung, 1998, S. 379-406.
- Heilmann, Sebastian, „Auf dem Wege zu einer postkommunistischen Gesellschaftsordnung: „Kaderkapitalismus“ in der VR China“, in: *Zeitschrift für Politik*, Jg. 43, Nr. 4, 1996, S. 375-393.
- Herrmann-Pillath, Carsten, Netzwerke: Paradigmatische Grundlage chinabezogener Wirtschaftsforschung? Eine kritische Betrachtung ausgewählter Literatur, in: *Internationales Asienforum*, 28. Jg., Heft 1, 1997, S. 53-90.
- Hickey, Paul C., Fee-Taking, Salary Reform, and the Structure of State Power in Late Qing China, 1909-1911, in: *Modern China*, Vol. 17, no. 3, 1991, S. 389-417.
- Hoffmann, Rainer, *Traditionale Gesellschaft und moderne Staatlichkeit. Eine vergleichende Untersuchung der europäischen und chinesischen Entwicklungstendenzen*, München, Köln, London: Weltforum.
- Honig, Emily, „Invisible Inequalities: The Status of Subei People in Contemporary Shanghai“, in: *The China Quarterly*, No. 122, 1990, S. 273-292.
- Hsieh, Winston, „Peasant Insurrection and the Marketing Hierarchy in the Canton Delta, 1911“, in: Elvin, Mark; Skinner, G. William (Hg.), *The Chinese City Between the Two Worlds*, Stanford: Stanford University Press, S. 119-142.
- Hsiung, Ping-chun, *Living Rooms as Factories. Class, Gender, and the Satellite Factory System in Taiwan*, Philadelphia: Temple University Press, 1996.
- Huang Ping; Croll, Elizabeth, „Migration For and Against Agriculture in Eight Chinese Villages, in: *The China Quarterly*, no. 149, 1997, S. 128-146.
- Huang, Philip C.C., *The Peasant Family and Rural Development in the Yangzi Delta, 1350-1988*, Stanford: Stanford University Press, 1990.
- Huang, Philip C.C., „Theory and the Study of Modern Chinese History: Four Traps and a Question“, in: *Modern China*, Vol. 24, No. 2, 1998, S. 183-208.
- Huang, Ray, *China. A Macro History*, Armonk, London: Sharpe, 1988.
- I Yuan, „State Dominance and Peasant Resistance in Post-1949 South China“, in: *Issues & Studies*, Sept. 1995, S. 55-89.
- Kang Chao, *Man and Land in Chinese History. An Economic Analysis*, Stanford: Stanford University Press, 1986.
- Kuhn, Philip A., „Chinese Views of Social Classification“, in: Watson, James L. (Hg.), *Class and Social Stratification in Post-Revolution China*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1984, S. 16-28.
- Kuhn, Philip A., *Soulstealers. The Chinese Sorcery Scare of 1768*, Cambridge, London: Harvard University Press, 1990.
- Lee Ching-kwan, „Production Politics and Labour Identities: Migrant Workers in South China“, in: Lo Chi Kin; Pepper, Suzanne; Tsui Kai Yuen (Hg.), *China Review 1995*, Hong Kong: The Chinese University Press.
- Lee Ching-kwan, „The Labor Politics of Market Socialism: Collective Inaction and Class Experiences Among State Workers in Guangzhou“, in: *Modern China*, Vol. 24, no. 1, S. 3-34.
- Lee, Tahirih V., „Coping with Shanghai: Means to Survival and Success in the Early Twentieth Century – A Symposium. Introduction“, in: *The Journal of Asian Studies*, 54, No. 1, S. 3-18.
- Lo Shiu-hing, „Taiwan: Business People, Intellectuals, and Democratization“, in: *The Pacific Review*, Vol. 5, No. 4, 1992, S. 382-389.
- Loewe, Michael, „The Structure and Practice of Government“, in: Twitchett, Denis; Loewe, Michael (Hg.), *The Cambridge History of China, Volume I, The Ch'in and Han Empires, 221 B.C. – A.D. 220*, Cambridge et al.: Cambridge University Press 1986, S. 463-490.
- Mallee, Hein, „Rural Household Dynamics and Spatial Mobility in China“, in: Scharping, Thomas (Hg.), *Floating Population and Migration in China. The Impact of Economic Reforms*, Hamburg: IfA, 1997, S. 278-296.
- Mann, Susan, *Local Merchants and the Chinese Bureaucracy, 1750-1950*, Stanford: Stanford University Press, 1987.

- Min Tu-ki, *National Polity and Local Power. The Transformation of Late Imperial China*, Cambridge, London: Harvard University Press, 1989.
- Naquin, Susan; Rawski, Evelyn S., *Chinese Society in the Eighteenth Century*, New Haven, London: Yale University Press, 1987.
- Pearson, Margaret M., *China's New Business Elite. The Political Consequences of Economic Reform*, Berkeley et al.: University of California Press, 1997.
- Pennarz, Johanna, „Der Rindermarkt von Baihua: Soziale Netzwerke und ökonomischer Austausch in einem peripheren Gebiet der Provinz Sichuan“, *Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft No. 15/1995*, Duisburg.
- Pepper, Suzanne, „Education“, in: MacFarquhar, Roderick; Fairbank, John K. (Hg.), *The Cambridge History of China, Volume 15, The People's Republic, Part 2: Revolutions within the Chinese Revolution, 1966-1982*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1991, S. 540-593.
- Pommeranz, Kenneth, *The Making of A Hinterland. State, Society, and Economy in Inland North China, 1853-1937*, Berkeley et al.: University of California Press, 1993.
- Potter, Sulamith Heins/Potter, Jack M., *China's Peasants. The Anthropology of a Revolution*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1990.
- Rankin, Mary Backus/Esherick, Joseph W., „Concluding Remarks“, in: Esherick, Joseph W.; Rankin, Mary Backus (Hg.), *Chinese Local Elites and Patterns of Dominance*, Berkeley et al.: University of California Press, 1990, S. 305-346.
- Rawski, Evelyn S., „Research Themes in Ming-Qing Socioeconomic History – The State of the Field“, in: *The Journal of Asian Studies*, 50, no. 1, 1991, S. 84-111.
- Rocca, Jean-Louis, „The New Elites“, in: Brosseau, Maurice; Lo Chi Kin (Hg.), *China Review 1994*, Hong Kong: The Chinese University Press.
- Rowe, William T., *Hankow. Conflict and Community in a Chinese City, 1796-1895*, Stanford: Stanford University Press, 1989.
- Rowe, William T., „Success Stories: Lineage and Elite Status in Hanyang County, c. 1368-1949“, in: Esherick, Joseph W.; Rankin, Mary Backus (Hg.), *Chinese Local Elites and Patterns of Dominance*, Berkeley et al.: University of California Press, 1990a, S. 51-81.
- Rowe, William T., „Modern Chinese Social History in Comparative Perspective“, in: Ropp, Paul S. (Hg.), *Heritage of China. Contemporary Perspectives on Chinese Civilization*, Berkeley et al.: University of California Press, 1990b, 242-262.
- Rozelle, Scott, „Stagnation Without Equity: Patterns of Growth and Inequality in China's Rural Economy, in: *The China Journal*, no. 35, 1996, S. 63-96.
- Sangren, P. Steven, „Traditional Chinese Corporations: Beyond Kinship“, in: *The Journal of Asian Studies*, 43, no. 3, 1984, S. 391-415.
- Scharping, Thomas, „Die Industrialisierung des modernen China 1843-1993. Versuch einer Bilanz, in: Feldbauer, Peter et al. (Hg.), *Industrialisierung. Entwicklungsprozesse in Afrika, Asien und Lateinamerika*, Historische Sozialkunde 6, Frankfurt: Brandes & Apsel/Südwind 1995, S. 117-140.
- Schwartz, Benjamin, „The Primacy of the Political Order in East Asian Societies: Some Preliminary Generalizations“, in: Schram, Stuart R. (Hg.), *Foundations and Limits of State Power in China*, Hong Kong: SOAS; The Chinese University Press, 1987, S. 1-10.
- Shue, Vivienne, *The Reach of the State. Sketches of the Chinese Body Politic*, Stanford: Stanford University Press, 1988.
- Siu, Helen F., *Agents and Victims in South China. Accomplices in Rural Revolution*, New Haven, London: Yale University Press, 1989.
- Skinner, G. William, „Marketing and Social Structure in Rural China“, in: *The Journal of Asian Studies*, Vol. XXIV/, Nos. 1-3, 1964/65, S. 3-43, 195-228, 363-399.
- Skinner, G. William, „Introduction: Urban Social Structure in Ch'ing China“, in: Skinner, G. William (Hg.), *The City in Late Imperial China*, Stanford: Stanford University Press, 1977, S. 521-554.
- Solinger, Dorothy, „Migrant Petty Entrepreneurs and a Dual Labour Market?“, in: Scharping, Thomas (Hg.), *Floating Population and Migration in China. The Impact of Economic Reforms*, Hamburg: IfA, 1997, S. 98-118.
- Taylor, Romeyn, „Chinese Hierarchy in Comparative Perspective“, in: *The Journal of Asian Studies*, 48, no. 3, 1989, S. 490-511.
- Twitchett, Denis, „Introduction“, in: Ders. (Hg.), *The Cambridge History of China, Volume 3, Sui and T'ang China, 589-906, Part I*, Cambridge et al.: Cambridge University Press.
- Unger, Jonathan, „Bridges: Private Business, the Chinese Government and the Rise of New Associations, in: *The China Quarterly*, No. 147, 1996, S. 795-819.
- Unger, Jonathan; Chan, Anita, „China, Corporatism, and the East Asian Model“, in: *The Australian Journal of Chinese Affairs*, No. 33, 1995, S. 29-54.

- Wagner, Rudolf G., „Neue Eliten und die Herausforderungen der Moderne“, in: Herrmann-Pillath, Carsten; Lackner, Michael (Hg.), *Länderbericht China. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im chinesischen Kulturraum*, Bonn: BpB, 1998, S. 118-134.
- Wank, David L., „Bureaucratic Patronage and Private Business: Changing Networks of Power in Urban China“, in: Walder, Andrew G. (Hg.), *The Waning of the Communist State – Economic Origins of Political Decline in China and Hungary*, Berkeley et al.: University of California Press, 1995, S. 153-183.
- Watson, James L., „Anthropological Overview: The Development of Chinese Descent Groups“, in: Ebrey, Patricia Buckley; Watson, James L. (Hg.), *Kinship Organization in Late Imperial China, 1000-1940*, Berkeley et al.: University of California Press, 1986, S. 274-292.
- White, Martin K., „The Chinese Family and Economic Development: Obstacle or Engine?“, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 45, No. 1, 1996, S. 1-30.
- White, Martin K., „The Fate of Filial Obligations in Urban China“, in: *The China Journal*, No. 38, 1997, S. 1-32.
- Winckler, Edwin A., „Mass Political Incorporation, 1500-2000“, in: Winckler, Edwin A.; Greenhalgh, Susan (Hg.), *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan*, Armonk/London: Sharpe, 1988, S. 41-66.
- Woodside, Alexander, „Emperors and the Chinese Political System“, in: Lieberthal, Kenneth et al. (Hg.), *Perspectives on Modern China. Four Anniversaries*, Armonk, London: Sharpe, S. 5-30.
- Yan Yun-xiang, „Dislocation, Reposition and Restratification: Structural Changes in Chinese Society“, in: Brosseau, Maurice; Lo Chi Kin (Hg.), *China Review 1994*, Hong Kong: The Chinese University Press.
- Yang Kai-yun, „The Development of China’s Socialist Entrepreneurs: An Ethnographic Study in the Pearl River Delta Region“, in: *Issues & Studies*, December 1996, S. 67-88.
- Yang, Mayfair Mei-hui, *Gift, Favours, and Banquets. The Art of Social Relationships in China*, Ithaca, London: Cornell University Press, 1994.
- Yang Minchuan, „Reshaping Peasant Culture and Community: Rural Industrialization in a Chinese Village“, in: *Modern China*, Vol. 20, No. 2, 1994, S. 157-179.

II. Wirtschaftsordnung

1. Die Bedeutung ordnungspolitischen Denkens im chinesischen Kulturraum

Fragen der Ordnung der Wirtschaft spielen seit frühester Zeit eine bedeutende Rolle im chinesischen Staatswesen, exemplifiziert im berühmten hanzeitlichen Diskurs über staatliche Monopole („Yan tie lun“). Während bis in das 19. Jahrhundert hinein das Problem im Vordergrund stand, wie sich die Wirtschaft und die Interessen des wirtschaftenden Menschen in eine Gesamtordnung der Gesellschaft einbinden lassen, übertönt anschließend der Imperativ nachholender Industrialisierung alle anderen Fragen und ist bis zum Ende des 20. Jhds. weitestgehend bestimmend für die Gestaltung von Wirtschaftsordnungen im chinesischen Kulturraum. Durch dessen politische Ausdifferenzierung (VR China/Republik China) und insbesondere die koloniale Herrschaft in Hong Kong haben sich sehr unterschiedliche Wirtschaftsordnungen formiert, die gegenwärtig den Rahmen für eine intensive Standortkonkurrenz in der Region bilden. Damit sind in der Gegenwart die chinesischen Wirtschaftsordnungen zunehmend in den Prozeß der wirtschaftlichen Globalisierung eingebunden. Über die Standortkonkurrenz hinaus üben internationale Organisationen wie zum Beispiel die WTO durch ihre Zulassungsbedingungen Einfluß auf den Wandel der Wirtschaftsordnungen aus und beschränken bzw. unterbinden bestimmte Formen staatlicher Intervention und Lenkung der Wirtschaft (Schüller, 1995); regionale Integrationsprojekte wie die APEC unterstützen einen konvergenten Abbau staatlicher Regulierungen (Wu, 1997; Herrmann-Pillath, 1998).

Im folgenden wird der Begriff der „Wirtschaftsordnung“ eng verstanden und bezieht sich hauptsächlich auf staatlich gesetzte Regeln des Wirtschaftsgeschehens bzw. allgemeiner die Beziehung zwischen Staat und Wirtschaft. Festzuhalten ist freilich, daß sich im chinesischen Kulturraum häufig weite Diskrepanzen zwischen staatlich gesetzten Institutionen und sozio-ökonomischer Realität eingestellt haben. Dies hängt mit Mängeln des Rechtes bzw. seiner Durchsetzung ebenso zusammen wie mit der Tatsache, daß der Staat häufig auf bestimmte Bereiche der Wirtschaft nur indirekten oder keinen Einfluß ausgeübt hat, wie etwa das Fehlen eines staatlichen Zivilrechtes im kaiserlichen China verdeutlicht, was aber nicht die gerichtliche Durchsetzung privater Verträge nach gewohnheitsrechtlichen Normen ausschloß (Brockman, 1980). In universalhistorischer Betrachtung kann ein weiter Bogen gespannt werden zwischen dem endgültigen Verzicht des tang-zeitlichen Staates, alle Bereiche und Regionen der chinesischen Gesellschaft durch ein einheitliches Recht regulieren zu wol-

len (Twitchett, 1979, S. 19) und dem für das Festland erst in den späten siebziger Jahren dieses Jahrhunderts wieder klar verfolgten staatlichen Ziel, die Wirtschaftsordnung rechtlich zu definieren und zu regulieren. Die Differenz zwischen formalen Institutionen der Wirtschaftsordnung und tatsächlichen Regulierungsformen („informale Institutionen“) ist aber auch heute noch besonders für die VR China ausgeprägt und macht einen wesentlichen Aspekt ihrer sogenannten „gradualistischen“ Systemtransformation aus, bei der sich regional oder sektoral auf dem Wege von „Experimenten“ neue Institutionen bilden, die erst schrittweise auch durch formales Recht sanktioniert und weiter gestaltet werden (Rawski, 1995).

Trotz der großen Bedeutung ordnungspolitischer Fragen und wirtschaftlicher Probleme in der Praxis hat sich im chinesischen Kulturraum jedoch nie ein autonomer „ökonomischer“ Diskurs ausgebildet bzw. hat insbesondere der Markt als Allokationsmechanismus keine eigenständige ethische Begründung erfahren. Eine ethische Legitimation des wirtschaftlichen Eigeninteresses fand sich zunächst nur beim Historiker Sima Qian (145-90 v. Chr.), und ging unter anderem auf taoistische Vorstellungen natürlicher Gesetzmäßigkeiten weltlicher Existenz zurück. Erst in der Ming-Zeit bildeten sich in Süd-China konfuzianische Denkschulen, die dem Alltagsglück und praktischen Lebenserfolg einen ethischen Eigenwert verliehen und insofern auch dem Marktgeschehen einen explizit positiven Stellenwert gaben, mit Extremen wie dem „wildem Zen“ („kuang chan“) (Eastman, 1988, S. 148f.). Doch trafen eigenständige Entwicklungen der chinesischen Geistesgeschichte im 19. Jhd. zunächst auf die unheilige Allianz von Wirtschaftsliberalismus, christlicher Mission und Kolonialismus Großbritanniens (Osterhammel, 1990, S. 136ff.); ihr folgte auf dem Fuße der starke Einfluß kapitalismuskritischer Ideologien im 20. Jahrhundert auf die Guomindang und die KPCh, der sich mit dem chinesischen Nationalismus verband. Dem wirkte dann zwar der starke weltanschauliche Einfluß der USA in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts außerhalb der VR China entgegen, und nicht zuletzt über die Ausbildung von Chinesen an westlichen Universitäten wurden auch westliche Auffassungen zur Beziehung zwischen Markt und Staat in den chinesischen Kulturraum importiert: vor allem natürlich in Taiwan, aber seit den achtziger Jahren auch in der VR China. Dennoch leidet die Marktwirtschaft nach wie vor in mancher Hinsicht an einem Legitimationsdefizit. Positiv schlägt sich dies jedoch in einem wirtschaftspolitischen Pragmatismus nieder, der in gleicher Weise die taiwanesischen exportorientierte Entwicklungsstrategie der sechziger und siebziger Jahre geprägt hat wie die gradualistische Systemtransformation in der VR China der achtziger und neunziger Jahre. Aufgrund dieser pragmatischen Gestaltung der Wirtschaftspolitik kann im Grunde auch die Anpassung an Anforderungen der Globalisierung auf leichtem Wege erfolgen.

2. Traditionelle Ordnungen im chinesischen Kaiserreich

Nach dem vormodernen Totalitarismus der kurzen Gründer-Dynastie der Qin hatte sich im kaiserlichen China ein ordnungspolitischer Diskurshorizont aufgespannt, der mit Modifikationen bis zum Ende des Kaiserreiches Bestand hatte. Seine wichtigsten Elemente waren (vgl. Loewe, 1986):

- Der Staat hat grundsätzlich die paternalistische Verantwortung, den Volkswohlstand zu pflegen und zu mehren, insbesondere durch die Sicherung einer Lebensgrundlage für jedermann und durch eine Förderung der Wirtschaft.
- Der Staat muß in ausreichender Weise für seine Finanzierung sorgen, jedoch die Belastung des Volkes möglichst gering halten (Prinzip fiskalischer Sparsamkeit).
- Prinzipiell ist zwischen fundamentalen („ben“) und marginalen („mo“) Wirtschaftsprozessen zu unterscheiden, wobei die Landwirtschaft eindeutig den ersteren zuzurechnen ist, der Handel den zweiten; dementsprechend sollte sich die Besteuerung durch den Staat möglichst nur auf die fundamentalen Prozesse stützen.
- Die letztere Unterscheidung ist auch eine ethische in dem Sinne, daß der Staat den Markt zu regulieren habe, und daß er als politisch-moralische Instanz Autonomie gegenüber der Wirtschaft bewahren müsse.

In manchen Bereichen wie vor allem in der Besteuerung oder im Kontext des staatlichen „Getreide-Paternalismus“ (Zelin, 1990, S. 58f.) hatten solche Überzeugungen durchaus praktische Konsequenzen, wie die Selbstbeschränkung des Staates während der Blüte der Qing demonstriert (Osterhammel, 1990, S. 76f.). Sie hatten aber selbstverständlich auch enge Bezüge zu konkreten Zielsetzungen staatlicher Herrschaft und Interessen der Machteliten. Ein zentrales Problem staatlicher Herrschaft im Kaiserreich war seit jeher die Kontrolle und Einschränkung sozialer Gruppen, deren Vermögensstatus hinreichend stark wurde, um ihnen relative Autonomie gegenüber dem Staat zu geben, und entsprechend auch erfolgreich Widerstand gegenüber der Besteuerung zu leisten. Extreme Maßnahmen in dieser Richtung waren etwa die Einrichtung vererbbarer Berufsgruppen und die Vertreibung von Großgrundbesitzern in der despotischen Phase der Ming-Dynastie. Bedeutsam wurde immer wieder die bereits sehr früh erhobene und etwa unter den Sui und frühen Tang realisierte Forderung, durch eine Gleichverteilung von Land („jun tian“) nicht nur die Voraussetzung allgemeinen Wohlstandes zu schaffen, sondern die wirtschaftliche Grundlage autonomer Machtgruppen zu unterbinden. Selbst im 20. Jhd. läßt sich ein solches Nebenziel etwa bei der Landreform Taiwans nach dem Zweiten Weltkrieg entdecken. Ein weiteres Instrument zur Kontrolle wirtschaftlicher Eliten

bestand bis zum Verfall der Tang-Dynastie nach dem An Lushan-Aufstand in der administrativen Kontrolle von Märkten. An seine Stelle traten dann vor allem in der Qing-Zeit staatliche Zulassungen und Privilegien für Händler und Makler.

Im letzten Fall verbanden sich staatliche Kontrollabsichten auch explizit mit wettbewerbspolitischen Strategien einer Beschränkung von Marktmacht, wobei die konkreten Formen der Regulierung von Märkten Ergebnis einer dynamischen Wechselwirkung zwischen Staat und sozio-ökonomischen Eliten war. Der Staat hat seit jeher versucht, Märkte über die Einbindung von Händlern zu kontrollieren, wie etwa im Rahmen des „Haupt-Händler“-Systems („zongshang“), das vor allem im Bereich des Außenhandels bis in das 19. Jahrhundert hinein Bestand hatte, und auf das song-zeitliche System der „Ältesten“ („hanglao“) der verschiedenen Gewerbe („hang“) einer Stadt zurückgeht (Liu, 1988, S. 211). Gegen die Verleihung von Monopolrechten übernahmen solche Händler parastaatliche Funktionen, indem sie etwa die Einhaltung staatlicher Gesetze überwachten oder die Steuerzahlungen garantierten (McElderry, 1992). Die zunehmenden Schwierigkeiten mit diesem System veranlaßten den Staat, zur indirekten Lizenzierung von Maklern („yahang“) überzugehen, bis schließlich im 19. Jhd. die Gilden die Funktion der Vermittlung zwischen Staat und Wirtschaft übernahmen: Aus dem Mißbrauch von Sonderrechten der Makler entstanden Formen der Selbstorganisation lokaler Eliten, die gegen die Selbstverpflichtung zur Zahlung von Steuern die Regulierung lokaler Märkte übernahmen und teilweise sog. „steuerfreie Märkte“ einrichteten (Preise, Geschäftsausancen, Schlichtung etc.) (Mann 1987, S. 70ff.). Die Gilden erweiterten daher ihre Funktionen, deren Kern in der Regulierung des jeweiligen städtischen Gewerbes und die Selbsthilfe für ihre Mitglieder war (Golas, 1977).

Nicht übersehen werden darf natürlich, daß die staatliche Kontrolle des Marktgeschehens in wichtigen Fällen auch dem Ziel diene, direkte Einkommensquellen zu erschließen, wie etwa in Gestalt des Tee-Monopols während der Song-Zeit (Kreifelts, 1995). Da der Staat immer wieder die Erfahrung machte, daß solche Systeme nicht nur an administrativen Schwächen litten, sondern letzten Endes Gegenstand korrupter Kollusion zwischen Beamten und Unternehmern wurden, etablierten sich in der letzten Phase des Kaiserreiches komplexere Formen der staatlich-privaten Zusammenarbeit wie etwa bei der Verwaltung des Salzmonopols (Metzger, 1972). Alle diese Varianten staatlicher Einflußnahme standen immer im Spannungsfeld zwischen staatlicher Intervention und privatwirtschaftlicher Vermachtung von Märkten, wobei die Rolle des Staates ambivalent blieb, indem er öffentliche Funktionen an eigenständige Organisationen der Wirtschaft delegierte, die ihre im Gegenzug erhaltenen Sonderrechte dann auch entgegen den staatlichen Zielen ausnutzen konnten. Im Anschluß an

Weber (1985, bes. S. 592) hat Mann (1987) diese Ordnungsform als „leiturgische“ bezeichnet (von altgr. λειτουργία, öffentlicher Dienst).

Leiturgische Ordnungen spielten auch in anderen Bereichen eine wichtige Rolle, sodaß idealtypisch von einer „dreistufigen“ Wirtschaftsordnung gesprochen werden könnte, bei welcher der Staat durch ethisch-politische Normen und die Beziehung zu lokalen Eliten deren konkrete Selbstorganisation steuert, aus der dann eigentlich erst der institutionelle Rahmen der Wirtschaftsprozesse entsteht: Die Ersetzung direkter staatlicher Verwaltung durch leiturgische Lösungen ist ein säkularer Trend der chinesischen Wirtschaftsordnung seit der Song-Zeit und findet etwa in der Entwicklung der traditionellen Landsmannschaften („huiguan“) zu Gilden mit wachsenden Funktionen auch in der urbanen Selbstverwaltung ihren Niederschlag: Deren parastaatlicher Charakter spiegelt sich im Umstand, daß ihre Manager zunehmend Beamtentitel kauften, um Legitimität zu erhalten (Liu, 1988). Ein anderes, wichtiges Beispiel ist der Wasserbau insbesondere Südchinas (Schoppa, 1989). Entgegen der manchmal immer noch zitierten, höchstens für den staatlichen Deichbau am Gelben Fluß zutreffende These Wittfogels vom „orientalischen Despotismus“ war der Wasserbau früh vor allem eine Angelegenheit dörflicher Selbstorganisation und der dorfübergreifenden Koordination lokaler Eliten geworden (Perdue, 1987, S. 164ff.): Das Ziel der Stabilisierung des hydraulisch-ökologischen Gleichgewichtes wurde vom Staat mit der positiven Wertung des „öffentlichen Interesses“ („gong“) belegt, während etwa die Trockenlegung von Land in Wasserreservoirs als Verfolgung „privater“ („si“) Ziele verurteilt wurde. Neben dem direkt erzieherischen Einfluß rechtschaffener Kreismagistrate geschah die entsprechende Beeinflussung der Bevölkerung durch die Verbreitung von Exempeln oder die Errichtung von Stelen, und nur im Falle gravierender Fehlentwicklungen durch direkte Intervention des Magistrats.

Mit dieser ethischen Perspektive auf wirtschaftliches Verhalten ging zwar auch die traditionelle Geringschätzung des Handels einher (Taylor, 1989). Die tatsächlichen sozialstrukturellen Veränderungen hatten diesem normativen Element jedoch spätestens seit der frühen Qing-Zeit jede lebensweltliche Grundlage entzogen, und zwar vor allem in der zunehmenden Zahl von kleineren und mittleren Städten ohne dauernde Präsenz von Beamten (van der Sprenkel, 1983, S. 103). Dabei ist zu beachten, daß sich solche Einstellungen des Elite-Konfuzianismus zumindestens teilweise in volksreligiösen Vorstellungen widerspiegeln, in denen die zunehmende Monetarisierung der gesellschaftlichen Beziehungen lange Zeit als bedrohlich, ja als dämonisch empfunden wurde (von Glahn, 1991; S. 651ff.). Doch haben sich in den letzten Jahrhunderten des Kaiserreichs in der „little tradition“ klare Werte einer wirtschaftlichen Imperativen untergeordneten Gesellschaft ebenso durchgesetzt wie pragmatische

Interpretationen der konfuzianischen Verpflichtung zur Wahrung des Volkswohlstandes in der Elite. Dieser Wandel schlug sich auch in den Formen staatlicher Intervention nieder: Zum Beispiel nutzte der Qing-Staat bei der Katastrophenhilfe die regionalen Marktsysteme und bevorzugte finanzielle Unterstützung für die Opfer; gleichzeitig förderte und veranlaßte er früh die lokale Einrichtung und den Unterhalt von Getreidespeichern, die zum Ausgleich von Fluktuationen der Produktion und damit des Marktpreises dienten – der Markt wurde zum Instrument der Verfolgung staatlicher Ziele (Will, 1990, S. 295ff.). Mit der zunehmenden Diskrepanz zwischen gesellschaftlicher Dynamik und infrastruktureller Schwäche der staatlichen Verwaltung schloß sich diesem Ansatz die Phase säkularer Privatisierung mit einer rasch zunehmenden Bedeutung der Selbstorganisation in allen Bereichen an, freilich zum Teil mit eindeutig negativen Auswirkungen, weil die Konflikthaftigkeit sozialer Beziehungen auf der lokalen Ebene wuchs und die Erfüllung öffentlicher Aufgaben zunehmend beeinträchtigt war (etwa im Bereich der Wasserwirtschaft) (Jones; Kuhn, 1978).

Vor der Phase des staatlichen Niedergangs seit dem Ende des 18. Jhds. hatte sich also eine Symbiose zwischen Staat und Marktwirtschaft ausgebildet, wobei nicht zuletzt auch gezielte Maßnahmen der Reform staatlicher Institutionen zu einer rapiden Kommerzialisierung der traditionellen Wirtschaft beitrugen. Über den krassen Bruch zwischen der Ming- und Qing-Dynastie hinweg setzten sich vor allem Trends der Rationalisierung des Steuersystems und der Steuerverwaltung fort, mit frühen Schritten wie der Vereinheitlichung und Monetarisierung der Steuerzahlungen während der Ming-Zeit („Ein-Peitschen-Reform“) und unter der Qing-Dynastie dann der Neuordnung lokaler Steuern und die erheblich verbesserte Kontrolle der Steuererhebung (Van Den Ven, 1996, S. 228, 234). Da der Staat gleichzeitig darauf verzichtete, die Steuerlast relativ zu erhöhen, konnte das wirtschaftliche Wachstum vergleichsweise unbelastet durch staatliche Extraktion fortschreiten und brachte die Blüte der Qing hervor (Zelin, 1990).

Viele Betrachter haben darauf hingewiesen, daß Elemente der traditionellen Ordnung bis in die Gegenwart Bestand haben. Die Gründe sind vielfach und schwer einzuschätzen. Es kommen strukturelle Faktoren zum Tragen wie etwa im Zusammenhang der nur langsamen Fortschritte des Steuerwesens (Mann, 1987), aber ohne Zweifel auch kulturelle Muster wie die zentrale Rolle von Vermittlern in sozialen Beziehungen (McElderry, 1992).

3. Die Wirtschaftsordnung als Modernisierungsregime

Mit der militärischen Herausforderung durch den westlichen Imperialismus vollzog sich eine schrittweise Umorientierung der chinesischen Eliten hin zur Auffassung, daß der Staat die Aufgabe besitze, China zu modernisieren und zu industrialisieren. Diese Zielsetzung zog gerade auch regionale Eliten in Bann, die auch am frühesten durch den Aufstieg neuer sozialer Kräfte beeinflusst wurden, und führte in die Entwicklung des 20. Jahrhunderts ein wichtiges Element der Regionalisierung von Wirtschaftspolitik ein, als etwa die „Warlords“ in ihren Einflußgebieten recht unterschiedliche Bedingungen für die wirtschaftliche Entwicklung schufen. Jedoch zog letzten Endes immer wieder der Zentralstaat die Rolle des Promotors der Modernisierung an sich, während frühe Vorstellungen regionaler Eliten letztlich ohne Wirkung blieben, die Wirtschaftspolitik nach dem Konzept der „Selbst-Regierung“ („zi zhi“) zu gestalten und hier modernen Formen der Repräsentation von Interessengruppen Raum zu geben, die sich gleichwohl auf traditionelle Konzepte politischer Dezentralisierung zurückbeziehen konnten („feng jian“) (Fewsmith, 1983; Min, 1989, S. 89-136).

Grundlegend für nahezu alle Konzepte der Wirtschaftsordnung im 20. Jhd. wurde die Vorstellung, daß der Staat Avantgarde der technologischen, industriellen und institutionellen Modernisierung sein solle. Freilich besitzen solche Vorstellungen tiefe historische Wurzeln, finden sie sich doch schon während der Han-Zeit im Widerstreit „modernistischer“ Befürworter staatlicher Monopole und reformistischer Protagonisten staatlicher Zurückhaltung gegenüber der Wirtschaft (Loewe, 1986). Der Imperativ der Modernisierung vermischte sich freilich sehr rasch auch mit entsprechenden Interessen der jeweiligen politischen Eliten, die, wie etwa im Falle der Verstaatlichung von Banken durch die Guomindang im Jahre 1935, ihr politisches Monopol auch finanziell abzustützen suchten, mit der auch vorher schon dominanten Rolle des Staates als Schuldner des Bankensystems aber denkbar ungünstige Bedingungen für die wirtschaftliche Entwicklung schufen (Feuerwerker, 1983, S. 111ff.). Dabei hatten schon die verschiedenen Experimente mit staatlich-privater Kooperation in den letzten Jahrzehnten des Kaiserreiches mehr als deutlich gezeigt, daß der Staat nicht zum Unternehmer prädestiniert sei und durch seine Interventionen eher die Rahmenbedingungen der privaten Wirtschaftstätigkeit verschlechtert. Doch blieb die kurze Blüte privatwirtschaftlicher Industrialisierung in der Warlord-Periode (mit starken regionalen Unterschieden) mehr oder weniger ein Strohfeuer. Vor allem auch durch die Beschlagnahme japanischer Unternehmen am Ende des Widerstands- und Bürgerkrieges hatte sich erneut eine gemischte Wirtschaftsordnung mit einem sehr hohen Anteil staatlicher Unternehmen etabliert. Charakteristisch war jedoch gleichzeitig die ausgeprägte fiskalische Schwäche des Staates, die seine tatsächliche

Rolle als Promotor der Modernisierung stark einschränkte (Rawski, 1988, S. 12-32): Defizite des Steuersystems sind bis in die Gegenwart eine Konstante chinesischer Entwicklung.

Die extremste Ausprägung eines staatlichen Modernisierungsregimes der Wirtschaft wies ohne Zweifel die Volksrepublik China bis in die Mitte der achtziger Jahre auf (Perkins, 1991). In der radikal-maoistischen Phase wurde dies noch durch eine an traditionelle Motive anknüpfende, prinzipielle moralische Verurteilung wirtschaftlicher Interessen verschärft (Madsen, 1984, S. 244ff.). Diese moralische Interpretation des Marxismus war bereits in frühen subjektivistischen Interpretationen des Klassenbegriffs angelegt, da ja China eindeutig nicht denjenigen Grad der Industrialisierung aufwies, um Schauplatz einer proletarischen Revolution sein zu können. Sie schlug sich in den sechziger und siebziger Jahren in der Zurückdrängung monetärer Transaktionen und leistungsorientierter Lohnsysteme zum Beispiel in den Volkskommunen nieder. Die Wirtschaft erhielt eine extrem dualistische Struktur, mit einem Bereich staatlich geplanter, „moderner“ Industrieunternehmen und einer naturalwirtschaftlich organisierten Landwirtschaft, die dem Ziel der Zwangsakkumulation von Finanzmitteln für die Industrialisierung untergeordnet war. Dies führte auch zu einer starken sektoralen Verzerrung zugunsten der Schwerindustrie.

Nach der frühen Vorstellung, eine gemischte Wirtschaftsordnung zu etablieren, bei der vor allem im ländlichen Raum, aber auch im Handwerk durchaus auch marktwirtschaftliche Elemente enthalten geblieben wären, hatte sich in der VR China also eine extreme Form der Zwangswirtschaft ausgebildet, mit selbst dem sowjetischen Modell fremden Elementen wie der strikten Beschränkung der Migration zwischen Land und Stadt oder naturalwirtschaftlichen Formen der Entlohnung, die sich konsequenterweise aus dem Modell der Zwangsakkumulation ergaben: Der Ressourcentransfer über staatlich administrierte Agrarpreise setzte ein zentrales Distributionssystem voraus, und dessen negative Anreizwirkungen konnten nur durch eine ländliche Zwangswirtschaft aufgefangen werden, die auch die Abwanderung unterband (Herrmann-Pillath, 1995, viertes Kapitel). Gleichzeitig war die Wirtschaft durchgängig politisiert, und etwa die Besetzung von Leitungsfunktionen orientierte sich an politisch-moralischen Kriterien, nicht fachlichen.

Für die Ausgangssituation der chinesischen Reformen 1978 war außerdem ein weiteres Merkmal der maoistischen Wirtschaftsordnung bedeutsam, nämlich die im Vergleich zur sowjetischen Planwirtschaft ausgeprägte Regionalisierung der Wirtschaftslenkung. Neben der erstmals im „Großen Sprung nach Vorne“ verfolgten Vorstellung, regionale Initiative könnte die wirtschaftliche Entwicklung beschleunigen, kamen hier faktische Grenzen der Planungsfähigkeit eines von politischen Kampagnen destabilisierten kommunistischen Staates ebenso

zum Tragen wie militärstrategische Überlegungen zur Überlegenheit „zellulärer Strukturen“ im Falle einer Invasion. Die entstandene „zelluläre Befehlswirtschaft“ (Donnithorne) bot für die anschließende marktwirtschaftliche Transformation grundlegend andere Bedingungen als in anderen sozialistischen Ländern.

Im Vergleich zur VR China ist die Wirtschaftsordnung Taiwans nach 1949 oft als marktwirtschaftlicher Gegenpol begriffen worden. Zwar ist richtig, daß im Gegensatz zur kommunistischen Ideologie der Sunyatsenismus und die Politik der Guomindang grundsätzlich das Privateigentum an Produktionsmitteln anerkannten und schützten, doch verband sich dies noch in den fünfziger Jahren mit der klaren Vorstellung, daß der Staat wichtige Industrien im Rahmen einer Politik der Importsubstitution etablieren und kontrollieren sollte. Nicht zuletzt auch durch den Einfluß US-amerikanischer Berater wurde diese dominante Position des Staates schrittweise zurückgedrängt, zugunsten eines rasch expandierenden, exportorientierten mittelständischen Sektors der Wirtschaft. Der letztere finanzierte sich unter anderem aus den durch die Landreform umverteilten Vermögen.

Kennzeichnend für die taiwanesischen Wirtschaftsordnung wurde der industriepolitische Interventionismus im Dienste einer exportorientierten Entwicklungsstrategie (Wade, 1990). Bis weit in die achtziger Jahre hinein herrschte die Auffassung vor, daß der Staat eine gestaltende Funktion beim strukturellen Wandel ausüben sollte. Dabei nutzte die Regierung zu jedem Zeitpunkt die Möglichkeiten indirekter Steuerung, vor allem die diskretionäre Steuerpolitik und die Lenkung der Kredite über die staatlichen Banken. Solche oft fallbezogenen Eingriffe (also etwa sehr spezifische Begünstigungen für einzelne Projekte oder Unternehmen) sind von eher regelgebundenen Maßnahmen zu unterscheiden wie der steuerlichen Diskriminierung von Immobilienbesitz im Vergleich zu industriellem Vermögen. Allerdings war die staatliche Intervention auch mit einer eindeutigen Benachteiligung wichtiger Teile des privaten Sektors verbunden. Vor allem die kleinen und mittleren Unternehmen gebürtiger Taiwaner besaßen kaum Zugang zum staatlichen Bankwesen und waren auf den „grauen“ Kreditmarkt angewiesen. Im Gegensatz hierzu waren öffentliche Unternehmen privilegiert und wurden vom Staat zur indirekten Lenkung etwa von „downstream industries“ eingesetzt. In den späten siebziger und den achtziger Jahren trat die Technologiepolitik in den Mittelpunkt des staatlichen Interventionismus, um den wahrgenommenen Mangel an privatwirtschaftlicher Forschung und Entwicklung auszugleichen, und stützte sich auf eine Fülle direkter und indirekter Interventionsformen (Meaney, 1994).

Insofern ist die enge Verflechtung zwischen Staat und Wirtschaft für die Wirtschaftsordnung Taiwans stets charakteristisch gewesen, insbesondere wenn noch die vielfältigen

Formen administrativer Regulierung, die halbformalisierten Beziehungen zwischen Behörden und Verbänden und die beachtliche wirtschaftliche Rolle der Guomindang Beachtung finden. Allerdings hatte sich – ähnlich wie in Japan und Korea – zunehmend eine wachstums- und marktorientierte Kollusion der Interessen gebildet (Howe, 1996). Nicht übersehen werden darf auch die dualistische Struktur der taiwanesischen Wirtschaft, deren „grauer“ Sektor kleiner Familienunternehmen stets eine beachtliche Größe besessen hat, und die weitestgehend außerhalb der staatlichen Institutionen und daher jenseits des Interventionismus operierten. Treibende Kraft des Wandels war neben der wachsenden Einflußnahme des vorwiegend taiwanesischen Unternehmertums auf die Politik und dem stetig steigenden Bildungsniveau vor allem der Systemwettbewerb mit der VR China, der Taiwan wegen der zunehmenden politischen Isolation unbedingt auf die Steigerung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit als Überlebensstrategie verwies.

4. Vergangenheit und Gegenwart marktwirtschaftlicher Ordnungen in China

Einer eindeutig marktwirtschaftlichen Ordnungspolitik folgte in der jüngeren Vergangenheit eigentlich nur die britische Kolonialregierung in Hong Kong, die nach Auffassung vieler Betrachter die reinste Form des Kapitalismus weltweit realisiert hatte. Tatsächlich gehörten der absolute Schutz des Privateigentums oder das Prinzip der Nicht-Einmischung des Staates in das Marktgeschehen zu den ehernen Prinzipien Hong Kongs. Dennoch war dieses Modell nach den sechziger Jahren durch die Strategie des „positive non-interventionism“ modifiziert worden (Miners, 1991, S. 47ff.). Darunter wird eine unterstützende Haltung der Regierung bezüglich des Marktgeschehens verstanden bzw. das Angebot von staatlichen Leistungen in jenen Bereichen, wo die Marktteilnehmer selbst nicht zur Leistungserstellung in der Lage oder motiviert sind. Dies betraf etwa die Einrichtung bestimmter Institutionen der Wirtschaftsförderung im Bereich der technologischen Beratung (z.B. Hong Kong Productivity Council) und bei der Vermittlung von Außenhandelsinformationen oder die Regulierung und Überwachung etwa der Börse (Chen; Li, 1992). Ausgeklammert blieben aber weitestgehend sämtliche typischen Einrichtungen westeuropäischer Wohlfahrtsstaaten. In wichtigen Bereichen wie dem Kapitalverkehr ist die Wirtschaft Hong Kongs vollständig frei und unterliegt nicht einmal einer Erfassung durch statistische Behörden.

Die Regierung Hong Kongs ist freilich in unterschiedlicher institutioneller Form im Wirtschaftsprozeß präsent (Miners, 1991, S. 101ff.). Wichtigste Institution sind die sog. „sta-

tutory corporations“, die als öffentliche Einrichtungen vom Legislative Council eingerichtet werden können. Die Spannweite reicht von der Quasi-Behörde der Housing Authority, die die öffentlichen Wohnungen verwaltet, über staatlich finanzierte Interessenvertretungen wie den Consumer Council bis hin zu regulierten Wirtschaftsunternehmen wie der MTR (Untergrundbahn). Darüber hinaus ist die Regierung auch an privaten Unternehmen maßgeblich beteiligt, wie den Hong Kong Air Cargo Terminals Limited, und vergibt zeitlich befristete Monopole in Bereichen wie dem öffentlichen Transport. Hinzu kommen umfangreiche Subventionen des Erziehungswesens. Insofern läßt sich feststellen, daß ungeachtet der niedrigen fiskalischen Belastung der Wirtschaft Hong Kongs der Staat ein wesentlicher Faktor bei der Gestaltung der Lebensbedingungen der Bevölkerung ist, allen voran natürlich im Wohnungswesen, das zu einem beachtlichen Teil nicht durch marktwirtschaftliche Allokation, sondern durch administrierte Preise und Rationierung geprägt ist (Lau 1994). Bei der Rationierung kommen vor allem sozialpolitische Zielsetzungen zum Tragen. Dieses Programm wird durch besondere Wohnungskauf-Kredite für Gruppen wie die „sandwich class“ ergänzt, deren Einkommen zu hoch ausfällt, um Zugang zu öffentlichen Wohnungen zu haben.

In manchen Bereichen schwach ausgeprägt ist die wettbewerbspolitische Kontrolle des Marktgeschehens. Dies galt vor allem für das 1964 eingeführte Zinskartell der Hongkong Association of Banks, das regelmäßig die Kritik des Consumer Council auf sich zog, bis 1994 ein schrittweises Deregulierungsprogramm eingeleitet wurde (Lui 1995). Von vielen Betrachtern wird auch die Landerschließungspolitik der Regierung als problematisch beurteilt: Da die Hongkonger Regierung Eigentümer des gesamten Landes der ehemaligen Kronkolonie ist, beeinflussen ihre Entscheidungen über die Landnutzung die Immobilienpreise erheblich, so daß häufig wettbewerbspolitische Bedenken angemeldet werden.

Seit dem Übergang an die VR China werden einige Bereiche der Wirtschaftspolitik Hong Kongs kontrovers diskutiert bzw. wirtschaftspolitische Schritte unternommen, die teilweise eine Modifikation des herkömmlichen Modells mit sich bringen. Noch unter der Regierung Patten wurde die Einrichtung eines Systems der Alters-Grundsicherung begonnen, weil die zunehmende Überalterung der Bevölkerung Hongkongs das herkömmliche System der familiären Alterssicherung aushebelt. Unter dem ersten chinesischen Regierungschef Tong Chee-hwa wird gefordert, daß der Staat eine stärkere industrie- und technologiepolitische Funktion übernehmen sollte. Dennoch ist mit der Formel „Ein Land, zwei Systeme“ grundsätzlich garantiert, daß die Wirtschaftsordnung Hong Kongs keine wesentlichen Änderungen erfahren wird, falls dies nicht durch interne politische Prozesse angestoßen wird.

Mit der Transformation des Wirtschaftssystems in der VR China haben marktwirtschaftliche Ordnungsprinzipien grundsätzlich unter der Bezeichnung „sozialistische Marktwirtschaft“ Anerkennung gefunden. Der Staat beansprucht weiterhin, Schlüsselsektoren der Wirtschaft zu kontrollieren und bei Bedarf auch in das Marktgeschehen zu intervenieren. Grundlegend ist dabei die Unterscheidung zwischen Allokationssystem und Eigentumsordnung: Während die Preisbildung heute in den meisten Bereichen der Wirtschaft weitestgehend liberalisiert ist, soll sich der „sozialistische“ Charakter des Systems besonders in den Eigentumsverhältnissen niederschlagen. Dabei ist zu beachten, daß unter „Staat“ das zunehmend komplexere Geflecht von Gebietskörperschaften und manchen wichtigen funktionalen Einheiten wie der VBA zu verstehen ist. Insofern sollte allgemeiner von öffentlich-privaten Hybrid-Formen des Wirtschaftens gesprochen werden, über die dann auch bestimmte Zielsetzungen „quasi-sozialistischer“ Wirtschaftspolitik durchgesetzt werden. Beispielsweise kann auf lokaler Ebene eine dörfliche Holding ländlicher Industrieunternehmen unter Kontrolle unterschiedlicher Anteilseigner sein, wobei die Dorfgemeinschaft nicht nur eine zentrale Position einnimmt, sondern auch Vorstellungen etwa bei der Verwendung von Unternehmensmitteln für soziale Zwecke durchsetzt.

Die Wirtschaftsordnung der VR China läßt sich daher gegenwärtig am besten als „staats-korporatistische“ bezeichnen, denn der Staat ersetzt Formen direkter Steuerung und Intervention durch seine indirekte, oft dominante Beteiligung in halbautonomen Organisationen der Wirtschaft (Heilmann, 1998). Bei letzterem kann es sich um Unternehmensgruppen handeln ebenso wie Branchenverbände oder Interessengruppen etwa der Privatunternehmer. Die staatliche Kontrolle wird durch die Klammer der Kommunistischen Partei verstärkt. Solche staats-korporatistischen Strukturen zeichnen sich gegebenenfalls auch durch Gruppen-Verhandlungen als Allokationsmechanismus aus, der zum Teil wieder die Möglichkeit freier Preisbildung aufhebt. Die gegenwärtig noch größte Bedeutung für den dynamischen Wandel dieser staatskorporatistischen Strukturen besitzt die Beziehung zwischen Zentralregierung und lokalen Regierungen, wobei unter letzteren die Gebietskörperschaften unterhalb und einschließlich der Provinzebene zu verstehen sind. Kooperative und kompetitive Interaktionen (etwa im Bereich des Steuersystems) zwischen diesen Ebenen modifizieren das klassische „ostasiatische Modell“ in erheblicher Weise (Oi, 1995). Lokale Gebietskörperschaften übernehmen oft aktiv unternehmerische Funktionen, sei es in Gestalt eigener Unternehmen und Projekte, sei es durch eine wirtschaftsfördernde Infrastrukturpolitik im weiteren Sinne (Dukett, 1996). Auch die Wechselwirkung zwischen korporativen Gruppen und der staatlichen Bürokratie nimmt durch informelle Beziehungen bis hin zur Korruption und die geringe Lei-

stungsfähigkeit der chinesischen Bürokratie in der Regel einen anderen Charakter an als etwa in Taiwan (Pearson, 1997, S. 145ff.). Allerdings darf ein solches Bild eines „fragmentierten Autoritarismus“ nicht übersehen, daß der zentrale Staat in manchen Bereichen noch unmittelbar und effektiv auf individuelle Entscheidungen durchgreift – wie etwa in der Bevölkerungspolitik, deren Folgen für den gesamten Bereich sozialer Sicherung nachhaltig sind – und indirekt auch das Verhalten von Unternehmen und Gebietskörperschaften über zentrale Instrumente wie die Kreditpolitik der Staatsbanken steuern kann (Montes-Negret, 1995).

Allerdings reicht die skizzierte Ordnungsstruktur noch weiter, insofern sie auch traditionelle Motive als Element gesellschaftlicher Ordnung aufgreift. Im korporatischen Regime müssen Teilgruppen auch im Bereich der Wirtschaft Funktionen gesellschaftlicher (Selbst)Kontrolle übernehmen, etwa wenn ländliche Industrieunternehmen Leistungsverträge mit den zuständigen Kreisbüros abschließen, die „weiche“ Vertragsbestandteile wie die Kriminalitätsrate enthalten. Diese Tendenz zur „Moralisierung“ der Wirtschaftsordnung wird negativ gespiegelt in der grassierenden Korruption, die erhebliche Probleme der Abgrenzung zwischen Politik und Wirtschaft erkennen läßt (Song, 1996). Die wissenschaftliche Auseinandersetzung über die Interpretation des „Korporatismus“ in China ebenso wie die Bedeutung moralisch-politischer Führung verweist auf den Tatbestand eines Fortwirkens „leiturgischer“ Prinzipien. Dies wird beispielsweise in der großen Bedeutung von Leistungsverträgen (oft als „cheng bao“ bezeichnet) zwischen unterschiedlichen Hierarchieebenen deutlich, sei es zwischen Gebietskörperschaften, zwischen Behörden und Unternehmen oder zwischen staatlichen Holding-Gesellschaften und ihren Unternehmen (Herrmann-Pillath, 1991, S. 468ff.). Auf diesem Wege soll ein Ausgleich zwischen staatlicher Steuerung und Autonomie der Wirtschaft gefunden werden. Aufgrund des weiterhin bestehenden Systems der „Nomenklatura“ ist wachsende wirtschaftliche Freiheit freilich nicht mit der Entstehung autonomer Eliten verbunden.

In diesem Zusammenhang ist auch zu erwähnen, daß die Bezeichnung der „sozialistischen Marktwirtschaft“ keineswegs bedeutet, daß der Staat eine führende Rolle in der sozialen Sicherung beansprucht. Mit der schrittweisen Loslösung der staatlichen Unternehmen vom Staat wurde die Verringerung ihrer betriebsgebundenen sozialen Leistungen ein Bestandteil von Sanierungsstrategien. Obgleich geplant ist, ein national einheitliches System sozialer Sicherung zu etablieren, das von Arbeitnehmern und Unternehmen gemeinsam getragen wird, dürfte der gegenwärtige Zustand noch lange anhalten, daß in diesem Bereich mit vielfältigen lokalen Modellen experimentiert wird (Fischer et al., 1996). Der Trend geht eindeutig in die Richtung einer Stärkung der privaten Vorsorge durch Kapitalbildung, insbesondere wenn Be-

rücksichtigung findet, daß die ländliche Bevölkerung bislang von den staatlichen Sicherungssystemen gar nicht erfaßt war.

Ein zentrales Merkmal der gegenwärtigen Wirtschaftsordnung sind die Regionalisierung und die sektorale Fragmentierung, die gemeinsam zur Folge haben, daß ordnungspolitische Rahmenbedingungen nicht nur divergieren können, sondern daß gleichzeitig Phänomene des Standortwettbewerbes und des Protektionismus auch innerhalb Chinas auftreten. Die wichtigste Form der sektoralen Fragmentierung betrifft den Dualismus zwischen ländlichem und städtischen Raum, der etwa de facto sehr unterschiedliche Regulierungsformen für die staatliche und die ländliche Industrie zur Folge hat. Regionale Divergenzen ergeben sich häufig durch unterschiedliche sektorale Bedingungen, wie etwa im schwerindustriellen Nordosten im Vergleich zur Provinz Guangdong, in der Auslandsinvestoren eine bedeutende Rolle spielen. Im letzten Fall treten noch die Kräfte der Integration mit Hongkong hinzu, die letzten Endes eine vorlaufende Liberalisierung der kantonesischen Wirtschaft erzwingen, sollen nicht die Vorteile der Integration durch Strukturverzerrungen und Fehlallokation von Faktoren gefährdet werden (Taubе, 1997).

5. Ausblick

Gegenwärtig ist noch nicht absehbar, in welche konkrete Richtung sich die Wirtschaftsordnungen des chinesischen Kulturraums entwickeln werden. Auf der einen Seite wirken die Kräfte der Systemkonkurrenz und der Globalisierung, auf der anderen Seite jene der Integration innerhalb des Kulturraums und des politischen Wandels seiner Regierungen. Fest steht ohne Zweifel, daß sich im gesamten Kulturraum marktwirtschaftliche Ordnungen durchsetzen. Ihre konkrete Gestalt ist jedoch noch offen. Für Taiwan läßt sich sagen, daß alleine die Anforderungen des Beitrittes zur WTO einen ebenso starken Deregulierungsdruck erzeugen, wie die Zielsetzung der Regierung, Taiwan zu einem Zentrum für Operationen multinationaler Unternehmen in der asiatisch-pazifischen Region auszubauen (Rehn, 1996). Dementsprechend müssen der bislang hochregulierte Finanz- und Dienstleistungssektor weitestgehend geöffnet werden. Konzeptionen des Wohlfahrtsstaates spielen bislang nur eine untergeordnete Rolle, könnten jedoch an Bedeutung gewinnen, wenn im Parteienwettbewerb entsprechende Politikziele Wähler attrahieren. Ähnliches könnte für Hong Kong gelten, das mit wichtigen sozialen Herausforderungen konfrontiert ist wie den Konsequenzen der Deindustrialisierung für den Arbeitsmarkt.

In der VR China dürfte sich das staats-korporatistische Regime längerfristig etablieren, wobei die zunehmende Föderalisierung allerdings eine wesentliche Rahmenbedingung darstellt. In der Tendenz wirkt Föderalisierung in Richtung der Stabilisierung und des Ausbaus marktwirtschaftlicher Strukturen (Qian; Weingast, 1996). Damit kann zusammenfassend festgestellt werden, daß die verschiedenen Modernisierungsregime des „kurzen 20. Jahrhunderts“ offenbar langfristige Trends der traditionellen Wirtschaftsordnung nicht vollständig unterbrochen oder in andere Bahnen gelenkt haben, wie die wachsende Bedeutung der gesellschaftlichen Selbstorganisation unter staatlicher Moderation, die Regionalisierung unter den Bedingungen wachsender Integration des chinesischen Wirtschaftsraumes oder die tiefe Verwurzelung marktwirtschaftlichen Unternehmertums in der Gesellschaft.

Literatur

- Brockman, Rosser H., „Commercial Contract Law in Late Nineteenth-century Taiwan“, in: Cohen, J.A.; Edwards, R.R.; Chen, F.-m. C. (Hg.), *Essays on China's Legal Tradition*, Princeton 1980, S. 77-136, wiederabgedruckt in: Brown, Rajeswary Ampalavanar (Hg.), *Chinese Business Enterprise*, Vol. IV, London: Routledge, 1996, S. 387-443..
- Chen, Edward K.Y.; Li Kui-Wai, „Industry“, in: Ko, H.C.Y.; Chau, L.C. (Hg.), *The Economic System of Hong Kong*, Hong Kong: Asian Research Service, 1992, S. 113-139.
- Duckett, Jane, „The Emergence of the Entrepreneurial State in Contemporary China“, in: *The Pacific Review*, Vol. 9, No. 2, 1996, S. 180-198.
- Eastman, Lloyd, *Family, Fields, and Ancestors. Constancy and Change in China's Social and Economic History, 1550-1949*, New York, Oxford: Oxford University Press, 1988.
- Feuerwerker, Albert, „Economic Trends, 1912-49“, in: Fairbank, John K. (Hg.), *The Cambridge History of China, Volume 12, Republican China 1912-1949, Part I*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1983, S. 28-127.
- Fewsmith, Joseph, „From Guild to Interest Group. The Transformation of Public and Private in Late Qing China“, in: *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 25, 1983, S. 617-640., wiederabgedruckt in: Brown, Rajeswary Ampalavanar (Hg.), *Chinese Business Enterprise*, Vol. II, London: Routledge, 1996, S. 228-251.
- Fischer, Doris et al., Reformen und Entwicklungen der Sozialen Sicherung in der VR China, in: Schinke, Eberhard; Hong Zhong (Hg.), *Ordnungsreform und Entwicklung der chinesischen Wirtschaft in den neunziger Jahren, Festschrift für Armin Bohnet zum 60. Geburtstag*, Berlin: Duncker & Humblot, 1996, S. 325-370.
- Glahn, Richard von, „The Enchantment of Wealth: The God Wutong in the Social History of Jiangnan“, in: *Harvard Journal of Asiatic Studies*, Vol. 51, Nr. 2, Cambridge, Massachusetts, 1991, S. 651ff.
- Golas, Peter J., „Early Ch'ing Guilds“, in: Skinner, G. William (Hg.), *The City in Late Imperial China*, Stanford: Stanford University Press, 1977, S. 555-580.
- Heilmann, Sebastian, Verbände und Interessenvermittlung in der VR China: Die marktinduzierte Transformation eines leninistischen Staates, erscheint in: Merkel, Wolfgang/Sandschneider, Eberhard (Hg.), *Systemwechsel, IV: Verbände*, Opladen, 1998.
- Herrmann-Pillath, Carsten, *Institutioneller Wandel, Macht und Inflation in China. Ordnungstheoretische Analysen zur Politischen Ökonomie des chinesischen Transformationsprozesses*, Baden-Baden: Nomos, 1991.
- Herrmann-Pillath, Carsten, „Integration durch Evolution: Die asiatisch-pazifische Alternative zur europäischen Integration“, erscheint in: Cassel, Dieter (Hg.), *Europäische Integration als ordnungspolitische Gestaltungsaufgabe*, Berlin: Duncker & Humblot, 1998.
- Howe, Christopher, „The Taiwan Economy: The Transition to Maturity and the Political Economy of Its International Status“, in: *The China Quarterly*, No. 148, 1996, S. 1171-1196.
- Jones, Susan Mann; Kuhn, Philip A., „Dynastic Decline and the Roots of Rebellion“, in: Fairbank, John K. (Hg.), *The Cambridge History of China, Volume 10, Late Ch'ing, 1800-1911, Part I*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, S. 107-162.

- Kreifelts, Reinhold, „Das System von Teetransport und –vertrieb in der Nördlichen Song-Dynastie (960-1126)“, in: Kuhn, Dieter (Hg.), *Beamtentum und Wirtschaftspolitik in der Song-Dynastie*, Heidelberg 1995, S. 201-265.
- Lau Kwok-Yu, „Public Housing“, in: McMillen, Donald H.; Man Si-wai (Hg.), *The Other Hong Kong Report 1994*, Hong Kong 1994, S. 265-296.
- Liu Kwang-Ching, „Chinese Merchant Guilds. An Historical Inquiry“, in: *Pacific Historical Review*, Vol. LVII, 1988, S. 1-23, wiederabgedruckt in: Brown, Rajeswary Ampalavanar (Hg.), *Chinese Business Enterprise*, Vol. II, London: Routledge, 1996, S. 209-227.
- Loewe, Michael, „Attempts at Economic Co-ordination during the Western Han Dynasty“, in: Schram, Stuart (Hg.), *The Scope of State Power in China*, London/Hong Kong: SOAS/The Chinese University Press, 1987, S. 237-268.
- Lui Yu-Hon, „Banking System“, in: Cheung, Stephen Y.L.; Sze, Stephen M.H. (Hg.), *The Other Hong Kong Report 1995*, Hong Kong 1995, 223-242.
- Madsen, Richard, *Morality and Power in a Chinese Village*, Berkeley et al.: University of California Press, 1984.
- Mann, Susan, *Local Merchants and the Chinese Bureaucracy, 1750-1950*, Stanford: Stanford University Press, 1987.
- McElderry, Andrea, „Guarantors and guarantees in Qing government-business relations“, in: Leonard, Jane Kate; Watt, John R. (Hg.), *To Achieve Secutity and Wealth: The Qing Imperial State and the Economy*, Ithaca 1992, S. 119-137, wiederabgedruckt in: Brown, Rajeswary Ampalavanar (Hg.), *Chinese Business Enterprise*, Vol. IV, London: Routledge, 1996, S. 204-219.
- Meaney, Constance Squires, „State Policy and the Development of Taiwan’s Semicinductor Industry“, in: Aberbach, Joel D.; Dollar, David; Sokoloff, Kenneth Lee (Hg.), *The Role of the State in Taiwan’s Development*, Armonk: Sharpe, 1994, S. 171-191.
- Metzger, Thomas A., „The Organizational Capabilities of the Ch’ing State in the Field of Commerce: The Liang-huai Salt Monopoly, 1740-1840“, in: Willmott, W.E. (Hg.), *Economic Organization in Chinese Society*, Stanford. Stanford University Press, S. 9-46.
- Min Tu-ki, *National Polity and Local Power. The Transformation of Late Imperial China*, Cambridge, London: Harvard University Press, 1989.
- Miners, Norman, *The Government and Politics of Hong Kong*, Hong Kong/Oxford/New York 1991.
- Montes-Negret, Fernando, „China’s Credit Plan: An Overview“, in: *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 11, No. 4, 1995, S. 25-42.
- Oi, Jean C., „The Role of the Local State in China’s Transitional Economy“, in: *The China Quarterly*, No. 144, S. 1132-1149.
- Osterhammel, Jürgen, *China und die Weltgesellschaft. Vom 18. Jahrhundert bis in unsere Zeit*, München: Beck, 1990.
- Pearson, Margaret M., *China’s New Business Elite. The Political Consequences of Economic Reform*, Berkeley et al.: University of California Press, 1997
- Perdue, Peter C., *Exhausting the Earth. State and Peasant in Hunan, 1500-1850*, Cambridge/London 1987.
- Perkins, Dwight H., „China’s Economic Policy and Performance“, in: MacFarquhar, Roderick; Fairbank, John K. (Hg.), *The Cambridge History of China, Volume 15, Part 2: Revolutions within the Chinese Revolution, 1966-1982*, Cambridge et al. Cambridge University Press, S. 475-539.
- Qian Yingyi; Weingast, Barry, „China’s Transition to Markets: Market-Preserving Federalism, Chinese Style“, in: *Policy Reform*, Vol. 1 (1996), S. 149-185.
- Rawski, Thomas G., *Economic Growth in Prewar China*, Berkeley et al.: University of California Press, 1988.
- Rawski, Thomas G., „Implications of China’s Reform Experience“, in: *The China Quarterly*, No. 144, 1995, S. 1150-1173.
- Rehn, Detlef, „Deregulierung, Liberalisierung und Internationalisierung – Taiwans Vorbereitungen auf den Beitritt zu GATT/WTO“, in: Schubert, Gunter; Schneider, Axel (Hg.), *Taiwan an der Schwelle zum 21. Jahrhundert*, Hamburg: ifa, 1996, S. 199-212.
- Schoppa, R. Keith, *Xiang Lake – Nine Centuries of Chinese Life*, New Haven/London 1989.
- Schüller, Margot, „Chinas Integration in die internationalen Wirtschaftsorganisationen IWF, Weltbank und GATT“, in: Bass, Hans-H.; Schüller, Margot (Hg.), *Weltwirtschaftsmacht China*, Hamburg: ifa, 1995, S. 121-144.
- Song Xueming, „Die Rationalität der Korruption in China“, *Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft*, Nr. 28, Duisburg, 1996.
- Sprenkel, Sybille van der, „Die politische Ordnung Chinas auf lokaler Ebene: Dörfer und Städte“, in: Schluchter, Wolfgang (Hg.), *Max Webers Studie über Konfuzianismus und Taoismus. Interpretation und Kritik*, Frankfurt: Suhrkamp, 1983, S. 91-113.
- Taube, Markus, *Ökonomische Integration zwischen Hongkong und der Provinz Guangdong, VR China: Der chinesische Transformationsprozeß als Triebkraft grenzüberschreitender Arbeitsteilung*, München/Köln/London: Weltforum, 1997.

- Van Den Ven, Hans, „Recent Studies of Modern Chinese History“, in: *Modern Asian Studies*, 30, 2, 1996, S. 225-269.
- Wade, Robert, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Weber, Max, *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, Tübingen: Mohr 1985.
- Will, Pierre-Etienne, *Bureaucracy and Famine in Eighteenth-Century China*, Stanford: Stanford University Press, 1990.
- Wu Linjun, „The PRC and APEC: A Planned Excursion for Conciliation“, in: *Issues & Studies*, November 1997, S. 95-111.
- Zelin, Madeleine, „The Structure of the Chinese Economy during the Qing Period: Some Thoughts on the 150th Anniversary of the Opium War“, in: Lieberthal, Kenneth et al. (Hg.), *Perspectives on Modern China. Four Anniversaries*, Armonk, London: Sharpe, 1990, S. 31-67.

III. Eigentum

1. Institutionelle und weltanschauliche Aspekte des Eigentums in China

Fragen der Eigentumsordnung haben im 20. Jahrhundert ebenso weltweit und wie auch in China im Zentrum des Wettbewerbs der politischen Systeme mit alternativen Wirtschaftsordnungen gestanden. Während außerhalb des chinesischen Festlandes das Privateigentum die inzwischen dominante Eigentumsform ist, gilt auch für die sozialistische Marktwirtschaft der VR China, daß auch künftig verschiedene Ausprägungen des öffentlichen Eigentums eine wichtige Rolle im Wirtschaftsprozeß spielen sollen.

Aus ökonomischer Sicht ist Eigentum weniger als Rechtsfigur zu betrachten, sondern als ein Komplex unterschiedlicher Handlungs- und Verfügungsrechte, der in gleicher Weise durch formale wie auch durch informale Institutionen konstituiert und reguliert wird. Während die staatliche Rechtsetzung formale Institutionen prinzipiell beliebig gestalten kann, sind informale Institutionen wie traditionelle Werthaltungen gegenüber dem Eigentum nur langfristig veränderbar und spiegeln den Wandel gesellschaftlicher Strukturen wider. Dieser Tatbestand ist besonders bei revolutionären Veränderungen der Eigentumsverhältnisse wie der kommunistischen Revolution von Bedeutung. Im chinesischen Fall verdienen informale Institutionen besondere Beachtung, weil bis in das 20. Jhd. hinein kein formales Zivilrecht existierte, und sich auch der staatliche Schutz des Eigentums bzw. die gerichtliche Durchsetzung entsprechender Ansprüche auf das informale Gewohnheitsrecht stützten (Brockman, 1980). Zwar hat sich dann in der Republik China ein Zivilrecht ausgebildet, das neben marginalen Aspekten des Gewohnheitsrechtes vor allem Konzepte der deutschen Jurisprudenz übernahm, doch berührte dieser Prozeß den weitaus größten Teil Chinas, also das Festland, kaum. Insofern gewann die staatliche Gestaltung rechtlicher Eigentumskategorien (im Unterschied zu politisch-ökonomischen) erst im Laufe der achtziger Jahre in China wirklich an Bedeutung.

Das chinesische Gewohnheitsrecht hat sehr alte Wurzeln und geht zum Teil bis auf die vorchristliche Zeit zurück, als sich die feudalen, durch Blutsbande verbundenen Wirtschaftseinheiten aufgelöst hatten und Markttransaktionen ubiquitär geworden waren, insbesondere auch bezüglich des Bodens: Hier finden sich bereits Konzepte wie die relationale Interpretation von Eigentum, also etwa in Gestalt der Berücksichtigung möglicher Ansprüche von Nachbarn und Verwandten beim Verkauf (Hulsewé, 1986, S. 543f.). Aus geistesgeschichtlicher Sicht ist hervorzuheben, daß das chinesische Gewohnheitsrecht zwar eindeutige Abgrenzungen von Eigentumsrechten kannte, sich jedoch systematisch keine Verbindung zwischen den

Konzepten des Eigentums und des subjektiven Rechtes ausbildete, im Sinne des Privateigentums als naturrechtlich unverletzbarer Sphäre individueller Autonomie (Bünger, 1983, S. 158ff.). Diese Grundhaltung wurde auch nach der Konfrontation mit den westlichen Weltanschauungen und Rechtstraditionen im 19. Jhd. bewahrt, als angesichts des Imperativs nationalistischer Modernisierung sich weitestgehend die Auffassung verbreitete, daß individuelle Rechte aus allgemeinen Ansprüchen der Gemeinschaft abzuleiten seien. Das Recht wurde also als ein Instrument der Gemeinschaft – also konkret des Staates – verstanden, das Wohl aller zu fördern, das wiederum im Sinne der raschen Modernisierung interpretiert wurde (Heuser, 1998). Insofern wurde auch das Eigentum als formale Rechtsinstitution instrumentalistisch begriffen: besonders extrem natürlich in der VR China, wobei gerade die frühen Vorstellungen vom Klassenkonsens der „Neuen Demokratie“ diese Haltung besonders deutlich werden lassen, in der die marxistische Entwicklungstheorie hinzugezogen wurde, um eine bestimmte Verteilung von Eigentumsformen und vor allem den anfänglichen Fortbestand privaten Eigentums im Sozialismus funktional zu begründen (Herrmann-Pillath, 1987). Bis heute besteht eine wichtige Legitimationsfigur des privaten Eigentums in der „sozialistischen Marktwirtschaft“ darin, daß es der wirtschaftlichen Entwicklung förderlich sei.

Insofern läßt sich feststellen, daß sich im 20. Jahrhundert eine spannungsreiche Beziehung zwischen gewohnheitsrechtlichen Normen und politischer Instrumentalisierung des Eigentums als Rechtsinstitut ausgebildet hat. Während in Hongkong das britische common law einen zwanglos adaptierbaren Rahmen für das traditionelle Verständnis von Eigentum bot, hat der Systemkonflikt zwischen der Republik und der VR China auf Taiwan rasch auch die staatliche Anerkennung des privaten Eigentums befördert. Seit dem Erlaß moderner Kodifikationen des Zivilrechtes in der Republik sind in Taiwan die gewohnheitsrechtlichen Normen nahezu vollständig verdrängt worden (Heuser, 1998, S. 409). Es ist paradoxerweise gerade die bilderstürmerische VR China, in deren ländlichen Räumen heute das Gewohnheitsrecht noch erhebliche Relevanz besitzt (Cohen, 1992). Hier wird deutlich, daß die radikalen Versuche des Maoismus zur politisch-ökonomischen Umgestaltung des Eigentums nur Oberflächenphänomene waren, bei genauer Betrachtung aber sogar an manche Aspekte der Tradition anknüpften.

2. Gewohnheitsrechtliche Traditionen

Grundlegend für die gewohnheitsrechtliche Normierung des Eigentums ist die Unterscheidung zwischen der patrilinearen Familie als primärem und dem Individuum als sekundä-

rem Eigentumssubjekt, wobei sämtliche konkreten Transaktionen von Eigentumsobjekten (etwa zwischen Eltern und Kindern) durch Verhandlungen bestimmt und gegebenenfalls auch vertraglich dokumentiert werden (zur heutigen Relevanz siehe Cohen, 1992, S. 367). Eigentum ist hauptsächlich als Vermögensgut bestimmt, aus dem ein Strom zukünftiger Erträge erzielt werden kann. Da die Fortsetzung der Familienlinie ein zentrales religiöses Gut im Ahnenkult ebenso wie in seiner konfuzianischen Sublimierung ist, wird die Zuweisung von Vermögen zuallererst unter diesem Gesichtspunkt betrachtet. Insofern kann das Individuum auch als Sachwalter des Familienvermögens in einer nach Vergangenheit und Zukunft hin offenen Abstammungslinie aufgefaßt werden (Baker, 1979, S. 26ff.). Die Eigenständigkeit des Vermögens der Kernfamilie ergibt sich besonders durch den Transfer von Vermögen der Familie der Frau unter Einschluß des Brautpreises, wobei die Frau Eigentumsrechte an der Mitgift behält (Goody, 1990, S. 34ff., 79ff.).

Hieraus stellen sich einige wesentliche Konsequenzen für den Umgang mit Eigentum ein. Zwischen den Generationen tritt vor den eigentlich Erbvorgang im Todesfall die familiäre Vereinbarung zur Übertragung des Vermögens an die Söhne, sobald erkennbar ist, daß die Haushalte der Kinder eigenständig existieren können und wollen (Chen/Myers, 1976, S. 325f., 351ff.). Diese Eigentumsübertragung ist mit der expliziten Verpflichtung verbunden, für die Elterngeneration zu sorgen und die Normen des Ahnenkultes zu beachten. Im Falle größerer Vermögen konstituiert sich die Familienlinie als patrilinearer Abstammungsverband („Lineage“), dem ein bestimmtes Vermögen vertraglich zugeordnet ist („yizhuang“, „charitable estate“), aus dessen Erträgen beispielsweise die Ahnentempel finanziert werden. Komplexere Abstammungsverbände mit mehrerer Zweigen können also eine entsprechend verschachtelte Struktur von Vermögen aufweisen, bei der das Eigentum der Kernfamilien die Basis und weitaus größten Teil bildet (Baker, 1979, S. 50ff.). Im Vorgang der Realteilung taucht seit jeher auch die Konstruktion einer Verbriefung von Anteilen an Vermögen auf, die nicht tatsächlich aufgeteilt werden können (etwa ein Geschäft).

Der Primat der Familie findet außerdem darin Ausdruck, daß im Gewohnheitsrecht Vorkehrungen getroffen sind, das Vermögen möglichst innerhalb der Familie zu behalten, so daß das Individuum nicht vollständig darüber frei verfügen kann. Hierzu gehören Regelungen wie das Vorkaufsrecht für Verwandte oder das Recht zum Freikauf auch im Falle dauerhafter Abtretung an Fremde. Es darf aber nicht übersehen werden, daß über die Berücksichtigung von Familieninteressen hinaus auch andere Mitglieder von Dorfgemeinschaften (wie etwa die unmittelbaren Nachbarn) Vorkaufsrechte besaßen, weil etwa deren Belange beim Durchgang zu den eigenen Grundstücken betroffen sein konnten (Kroker, 1959, S. 375f.).

Ausgehend von diesen Grundnormen, haben sich vor allem in den entwickelten Gebieten Südchinas sehr komplexe Strukturen von Verfügungs- und Nutzungsrechten ausgebildet, mit einem weitem Spektrum von Formen der Verpfändung, des bedingten Verkaufs und der Pacht vor allem im Falle des Bodens: Zu unterscheiden ist zwischen dem anerkannten Eigentum, dem Besitz im Sinne der Ausübung wirtschaftlicher Verfügungs- und Nutzungsrechte und den Folgen eines Ersitzens. Der Eigentümer hat verschiedene Möglichkeiten, durch Verfügung über den Boden Einnahmen zu erzielen. Im Falle der Beleihung und Verpfändung besteht ein Kontinuum schrittweiser Formen der Aufgabe des Eigentumsrechtes unabhängig von der Tatsache, daß der neue Besitzer des Bodens frei über das Land verfügen und es beispielsweise sogar weiter verpachten kann. Unterschiedliche Grade der Ausdünnung dieses Eigentumsrechtes schlagen sich in unterschiedlichen Preisen der Transaktion nieder. Insofern kann der Verkäufer seine Rechte schrittweise gegen zusätzliche Zahlungen abgeben, wozu dann etwa auch Garantien hinsichtlich des Verzichtes auf Rückkaufsrechte Dritter gehören (der durch Mittelsleute garantiert wird) (Perdue, 1987, S. 138). Daher haben viele „Verkäufe“ tatsächlich eher den Charakter eines Pfandes, und erst wenn alle denkbaren Rechte abgegeben sind, ist das Land „tot“ (Kroker, 1959, S. 373).

Bei der Verpachtung können wiederum im Extremfall dauerhafte, sogar Generationen überschreitende Besitzverhältnisse entstehen, so daß die Pächter in die Position von Quasi-Eigentümern gelangen (Chen/Myers, 1976, S. 334; Chao, 1986, S. 1986ff.). Die gewohnheitsrechtliche Unterscheidung von „Oberflächen-Rechten“ („tian pi“) und „Rechten unterhalb der Oberfläche“ („tian gu“) greift solche Sachverhalte, indem bei Konstanz der letzteren denkbar flexible Besitzverhältnisse und Transaktionen bei den ersteren auftreten können. Ein solches System der „doppelten Eigentümerschaft“ („yi tian liang zhu“) verbreitete sich besonders in den entwickelten Gebieten Jiangnans mit hohem Anteil abwesender Grundeigentümer, die häufig gar nicht mehr einheitliche Güter besaßen, sondern ein „Portfolio“ breit gestreuter, oft kleiner Grundstücke an verschiedenen Orten (Bernhardt, 1992, S. 17).

Ein wichtiges Kriterium bei der Bewertung von Vermögen und damit der Gestaltung von Transaktionen ist der Umfang von Investitionen des Besitzers in ein Objekt. Teileigentumsrechte können somit ersessen werden: Selbst im Falle der Rückgabe eines verpfändeten Gutes muß die eventuelle Wertsteigerung im Vermögenstransfer Berücksichtigung finden. Das Ersitzen ist jedoch von entscheidender Bedeutung für die Entstehung von Eigentumsrechten im Falle etwa der Neulandgewinnung, denn genau hier tritt der Staat als formaler Garant der Erstzuweisung des Rechtes auf (Chen/Myers, 1976, S. 327ff.). Diese Garantieleistung ist historisch besonders wichtig bei Siedlungsprogrammen gewesen, hat jedoch dann allge-

mein bei allen Formen der Landerschließung (etwa Rodung oder Trockenlegung) Bedeutung erhalten.

Mit dieser staatlichen Garantieleistung wird deutlich, daß Eigentum tatsächlich keine vollständig gewohnheitsrechtliche Kategorie ist. In der Tat bedeutete der weitestgehende Mangel zivilrechtlicher Bestimmungen nicht, daß gewohnheitsrechtliche Verträge nicht vor dem Kreismagistrat einklagbar waren, der bei seiner Urteilsfindung dann auf das lokal herrschende Gewohnheitsrecht Bezug nehmen mußte. In gewisser Weise kann sogar der Eigentumsanspruch auf den Boden als abgeleitet aus einem universellen Eigentumsrecht des Kaisers betrachtet werden, eine Auffassung, die besonders bei staatlichen Eingriffen in die Landverteilung (Kontrolle von Großgrundbesitz) Ausdruck fand, ganz allgemein aber in der Verpflichtung des Eigentümers (und nicht des Besitzers) zur Zahlung der Grundsteuer (Hulsewé, 1986, S. 544). Seit der Song-Zeit hat sich die Unterscheidung zwischen „roten“ und „weißen“ Verträgen bei Landtransaktionen verbreitet, wobei die mit dem roten amtlichen Siegel versehenen den Vorteil gerichtlicher Einklagbarkeit aufwiesen, aber mit der Zahlung einer Steuer verbunden waren (Perdue, 1987, S. 137).

Ökonomisch bedeutsam ist die Tatsache, daß Eigentum gewohnheitsrechtlich nicht mit einer Haftungsbeschränkung versehen werden kann. Allerdings laufen bestimmte Formen der Handhabung des Sondervermögens von Abstammungsverbänden auf eine solche hinaus. Bei der Zusammenlegung von Vermögen zur Verfolgung geschäftlicher Projekte ist andererseits schon früh die Trennung von Eigentum und Management möglich gewesen, so daß die Eigentümer am Ertrag gemäß ihrer Anteile partizipierten, ohne selbst das Geschäft in die Hand zu nehmen. Dieses Prinzip findet jedoch bereits in der Differenzierung zwischen rituellem Familienoberhaupt („jiazhang“) und Familien-Manager („dangjia“) Ausdruck, mit der die religiöse Komponente des Eigentums von der praktischen getrennt wird.

Einige der skizzierten gewohnheitsrechtlichen Normen haben vor allem in den ländlichen Räumen, aber auch im Kontext traditioneller Familienunternehmen bis heute Bestand. Sie sind der wichtigste Grund, warum die verschiedenen rechtspolitischen Gestaltungsversuche des 20. Jahrhunderts nur teilweise auf die tatsächliche Wirtschaftspraxis Einfluß ausüben konnten (Kirby, 1995). Auf der anderen Seite läßt sich als grundlegende Konstante der chinesischen Geschichte bis zur Gegenwart verzeichnen, daß der Staat in die Eigentumsverhältnisse gezielt eingreift, um seine eigene Machtposition durch eine geeignete Manipulation der sich in diesen manifestierenden Sozialstruktur zu festigen; vor allem geht es hier um die Sicherung von Zugriffsrechten auf Ressourcen. Daher besteht und bestand eine enge Beziehung zwischen Steuersystem und Eigentumspolitik, wie etwa im alten China im Rahmen der Politik

der Förderung des abgaben- und dienstpflichtigen Kleinbauerntums oder in der VR China in Gestalt der Leistungsverträge zwischen Verwaltungen und Wirtschaftseinheiten.

3. Die sozialistischen Transformationen

In der VR China haben bis heute verschiedene, sehr weitreichende Umgestaltungen der Eigentumsordnung stattgefunden, mit Kulminationspunkten des institutionellen Wandels wie der nahezu vollständigen Kollektivierung sämtlicher Wirtschaftsprozesse bis hin zum Konsum während des „Großen Sprungs“ oder der Einleitung der faktischen Privatisierung der Landwirtschaft 1978. Dabei muß freilich erneut deutlich zwischen den formalen und den informellen Institutionen unterschieden werden. Bei letzteren verdienen wiederum nicht nur die skizzierten gewohnheitsrechtlichen Normen Beachtung, sondern auch informale Institutionen, die aus dem sozialistischen System entstanden sind (wobei hier wiederum traditionelle Werte Einfluß ausüben können).

Grundsätzlich wurde im Verlauf der fünfziger Jahre die gesamte Industrie verstaatlicht. Das sogenannte „Kollektiv-Eigentum“, das aus der Kollektivierung des Handwerkes in den Städten entstand, ist faktisch bis Ende der siebziger Jahre ähnlich verwaltet worden wie die staatliche Industrie. Die chinesische Verstaatlichung hat in bestimmten Bereichen Vermögensansprüche der ursprünglichen Eigentümer geschützt, freilich erst nach der Kulturrevolution in Gestalt einer Dividendenzahlung wieder anerkannt. Für die staatliche Industrie ist das Prinzip behördlicher Zuordnung und zentraler Wirtschaftsplanung gültig. Im ländlichen Raum hingegen hat eine umfassende Kollektivierung stattgefunden, die anfänglich mit der schrittweisen Bildung immer größerer Betriebseinheiten einher ging (mit dem Extrem der Volkskommunen), schließlich aber in ein relativ dezentralisiertes System einmündete, bei dem die verschiedenen wirtschaftlichen Funktionen unterschiedlichen Ebenen einer Volkskommune zugeordnet waren (also etwa die Traktorenstation der Kommune, einfache Werkzeuge und vor allem der größte Teil der landwirtschaftlichen Nutzfläche der Produktionsgruppe) (Zhu, 1997, S. 54ff.).

Die Kollektivierung in der Landwirtschaft folgte der Landreform, die noch mit der Verteilung des Vermögens nach Bedarf (also weitestgehend pro-Kopf) einher ging; durch Instrumente wie die Verbriefung von Vermögensansprüchen konnte dieses Prinzip auch auf Güter wie Teiche oder Obstgärten angewendet werden. Damit entstand eine prinzipielle Kontinuität mit gewohnheitsrechtlichen Normen, die erst mit der eschatologischen Negation des Privateigentums in der Bewegung der Volkskommunen durchbrochen wurde. Nach dem gro-

ßen Sprung erwiesen sich aber nur solche Eigentumsformen als stabil, die eine solche Kontinuität teilweise wiederherstellten. Besonders bedeutsam ist die faktische Verteilung des kollektiven Landes nach Kriterien, die natürliche Gruppierungen wie Abstammungsgruppen implizit respektierten, weil die Abgrenzung von Produktionsgruppen und –brigaden den herkömmlichen Grenzen zwischen Dörfern folgte (Potter; Potter, 1990, S. 64, 107). Auf diese Weise wurde grundsätzlich eine Unterscheidung zwischen formalem Eigentümer (die sozialistischen Kollektive) und Besitzern (konkrete Gruppen im Dorf) eingeführt. Gleichzeitig führte die sozio-ökonomische Isolation von Dörfern durch die Zwangswirtschaft dazu, daß sich zunehmend korporative Identitäten ausbildeten, die zum Teil etwa auch durch Dorf-Endogamie informell abgestützt wurden. Insofern fanden kollektive Formen des Eigentums zunehmend Anerkennung durch lokale Gruppeninteressen, entweder in Gestalt eines Abstammungsverbandes oder anderer Formen von Primärgruppen (Judd, 1992). Bis heute wird das herrschende eigentumsrechtliche System wesentlich dadurch gestützt, daß die Mehrheit aller Betroffenen es befürwortet: Während die Machtposition der lokalen Eliten eindeutig an seinen Fortbestand geknüpft ist, sind die Bauern daran interessiert, daß die mit Landbesitz einhergehende soziale Absicherung relativ gleich verteilt bleibt (Kung, 1997).

In der Industrie haben sich als Folge der verschiedenen Wellen der Zentralisierung und Dezentralisierung komplexe Formen behördlichen Quasi-Eigentums ausgebildet, die als „regionale Eigentumsrechte“ bezeichnet werden (Granick, 1990). Unternehmen sind unterschiedlichen gebietskörperschaftlichen Ebenen zugeordnet, was etwa die Verfügungsgewalt über Investitionsmittel anbelangt, können aber gleichzeitig im Bereich der Distribution auch einer zentralen Behörde unterstehen. Dieses System „multipler Prinzipale“ hatte die Entstehung von Verhandlungssystemen zur Folge, in denen die konkreten Entscheidung über die Nutzung des Eigentums und die Verteilung seiner Erträge getroffen werden, und die selbst als Komplex informaler eigentumsrechtlicher Normen interpretiert werden können; interessanterweise sind bereits in der Mao-Ära Rechte „ersessen“ worden, d.h. unter anderem, daß die Verteilung von Ansprüchen auf Einkommensströme aus den Unternehmen nach vergangenen Investitionsanteilen unterschiedlicher Behörden erfolgte.

Insofern läßt sich die Eigentumsordnung der Ära Mao als instabil, regionalistisch und informal kennzeichnen. Damit waren spezifische Bedingungen für die erneute Transformation der Eigentumsordnung nach 1978 gegeben. Ihre fundamentales Merkmal ist die zunehmende Verrechtlichung der Eigentumsverhältnisse, d.h. der Ausbau nicht nur der gesetzlichen Bestimmung von Eigentumsformen, sondern auch von Rahmenbedingungen, die erst die faktische Durchsetzung von Ansprüchen ermöglichen, wie etwa die Einführung einer Haftung des

Staates für vermögensschädigende Handlungen seiner Beamten im Jahre 1994. Die Verfassung schützt grundsätzlich das Privateigentum, räumt aber dem Gemeineigentum die eigentlich systembestimmende Position ein. Prinzipiell folgt die chinesische Rechtsentwicklung dem kontinentaleuropäischen Zivilrecht und nicht dem angelsächsischen „common law“ (Chen, 1996). Beispielsweise existiert im Zivilgesetzbuch von 1986 („Minfa tongze“) das Konzept der „dinglichen Rechte“ („wuquan“) und damit auch des Eigentums an Sachen, das dann 1995 mit dem Recht zur Stellung von Sicherheiten („Danbao fa“) ergänzt wurde, in dem Rechtsfiguren wie die Hypothek ausführlich definiert und etwa zum Pfand abgegrenzt werden. Damit ist es zunehmend möglich, Rechte an konkreten Vermögensgütern auszudifferenzieren und in unterschiedlicher Weise zum Gegenstand wirtschaftlicher Transaktionen werden zu lassen.

Grundlegendes Prinzip aller gesetzlicher und praktischer Maßnahmen ist die Trennung zwischen Eigentum und Besitz sowie der reziproken Leistungsverpflichtung beim Transfer von Verfügungs- und Nutzungsrechten. In der Landwirtschaft haben diese Gedanken erstmals in Gestalt des bereits in den frühen sechziger Jahren getesteten „vertraglichen Verantwortungssystems“ Anwendung gefunden: Das Kollektiv bleibt Eigentümer, die Familie erhält – vertreten durch das Oberhaupt – zeitlich befristete Besitzrechte, wenn sie sich im Gegenzug zu bestimmten Leistungen gegenüber dem Eigentümer verpflichtet (Zhu, 1997, S. 104ff.). Hierzu gehören neben den Naturalablieferungen an den Staat (über die entsprechende Verpflichtung des Kollektivs) Sozialabgaben oder eventuell auch Arbeitsleistungen im Wasserbau. Der Besitzer ist dann nicht nur zur freien Verwendung des Bodens berechtigt, sondern kann diesen beispielsweise auch weiter verpachten. Insofern ähnelt das Arrangement sehr stark traditionellen Pachtformen (Krug, 1996).

Diese besondere eigentumsrechtliche Figur findet sich mutatis mutandis in nahezu allen Bereichen der Wirtschaft wieder, im ländlichen Raum beispielsweise, wenn ein Unternehmen des Dorfes an private Unternehmer verpachtet wird. Ähnlich wie im Gewohnheitsrecht werden die konkreten Verträge auch durch den Grad des „Ersitzens“ bestimmt, also den erforderlichen Umfang privater Investitionen in das gepachtete Unternehmen, mit dem entsprechenden Grenzfall der faktischen Privatisierung bei Zahlung einer fixen Steuer an das Kollektiv. Gleichwohl bleibt der letzte Eigentumsvorbehalt bewahrt und kann beispielsweise die Rechtsgrundlage für andere Anforderungen an den Besitzer darstellen, wie etwa diejenige nach stellvertretender Überwachung der Geburtenkontrolle.

In der staatlichen Industrie haben sich analoge Institutionen ausgebildet. Bezeichnend waren die Probleme mit der Abgleichung zwischen Steuer- und Eigentumsreform in den acht-

ziger Jahren, weil sich die bestehenden regionalen Eigentumsrechte darin äußerten, daß Gebietskörperschaften Ansprüche auf die Gewinnsteuern der ihnen zugeordneten Unternehmen erhielten (Wong et al., 1995, S. ???). Als dann die Leistungsbeziehungen zwischen Behörden und Unternehmen ebenfalls vertraglich geregelt wurden („cheng bao“), erfaßte dies auch die Steuerpflicht. Konsequenz war die faktische Aufhebung der nationalen Steuergesetze. Vertragssysteme nach dem Muster des „Verantwortungssystems“ haben auf verschiedenen Hierarchieebenen und zwischen unterschiedlichen Organisationen extensiv Anwendung gefunden, um die Verantwortlichkeit eines Besitzers zu umgrenzen. In der Industrie kam noch die Differenzierung zwischen dem Unternehmen als Rechtsperson und der Unternehmensleitung hinzu. Während der „cheng bao“ Vertrag zwischen Unternehmen und Behörde abgeschlossen wird, kann die Unternehmung (vertreten etwa durch die Betriebsversammlung) mit dem Manager einen entsprechenden Leistungsvertrag abschließen und damit eine zweite Differenzierung zwischen Eigentum und Management einführen. Diese Differenzierung fand während der achtziger Jahre darin Ausdruck, daß die Unternehmung als „Rechtsperson“ anerkannt wurde.

Es ist in der Literatur umstritten, wie weit diese Strategien der Reform der Institution des Staatseigentums gefruchtet haben, was dessen wirtschaftliche Leistungsfähigkeit angeht (Putterman, 1995). In jedem Fall haben die wachsenden Schwierigkeiten der Staatsunternehmen in den neunziger Jahren Anlaß gegeben, neue Konzepte zu entwickeln, bei denen die formalen Ansprüche öffentlicher Eigentümer in Gestalt von Anteilen an Kapitalgesellschaften Niederschlag finden; entsprechend sollen diese Ansprüche national einheitlich abgegrenzt und reguliert werden, um regellose Eingriffe in das betriebliche Geschehen zu unterbinden. Obgleich mit dem Unternehmensgesetz von 1994 diesbezüglich klare Verhältnisse geschaffen wurden, ist die faktische Umsetzung noch diffus. Dies hängt vor allem mit der Frage zusammen, wie die Ansprüche unterschiedlicher Kapitalgeber gegeneinander abgegrenzt werden. Dieses Problem ist besonders seit der Propagierung des sog. „Aktien-Genossenschafts-Systems“ bedeutsam (Herrmann-Pillath; Kato, 1996).

Besonders bei den konglomeraten Formen der ländlichen Industrie ist die Schwierigkeit entstanden, wie innerhalb der Entscheidungsstrukturen etwa einer Holding zwischen den Ansprüchen des Erstinvestors (des Dorfes), akkumulierten Eigenmitteln des Unternehmens, eventuellen Einlagen des Managers und Arbeitnehmerbeteiligungen zu unterscheiden ist, wobei die Ansprüche des Kollektivs eigentlich der ortsansässigen Bevölkerung zugerechnet werden müßten. Entsprechend entstehen zum Teil sehr komplexe, geschichtete Anteilssysteme, bei denen Anteile mit unterschiedlichen Merkmalen ausgestattet sind, wie etwa pro Kopf verteilte Anteile am Kollektivvermögen mit einer festen Verzinsung, einem Veräußerungs-

verbot und ohne Stimmrecht, während private Beteiligungen rückzahlbar sind mit dem Anspruch auf erfolgsabhängige Dividenden ausgestattet sind. Derartige Konstruktionen versuchen also letzten Endes, innerhalb einer formal einheitlichen Eigentumsform die Beziehungen zwischen den unterschiedlichen Gruppen eines Dorfes abzubilden. Hier kann es auch vorkommen, daß solche Strukturen faktisch informale Institutionen formalisieren, wie etwa die Abstammungsgruppe, falls diese deckungsgleich mit dem Dorf ist: Die Familienähnlichkeiten solcher Reformen des Kollektiveigentums zu gewohnheitsrechtlichen Regulierungen des Eigentums können sehr weitgehende sein (Potter; Potter, 1990, S. 173). Allgemeiner gilt jedoch, daß hier eine eigentumsrechtliche Abbildung der korporativen Einheit einer Siedlungsgemeinschaft („shequ“) stattfindet.

Seit der Beschleunigung der Reformen der Staatsunternehmen werden solche Konzepte auch für kleine und mittlere Staatsunternehmen propagiert, beziehen sich dann jedoch meistens auf Arbeitnehmerbeteiligungen ohne Stimmrechte, die Ähnlichkeiten mit Garantie-Einlagen besitzen (und häufig eine schlichte Zwangsabgabe zur Finanzierung der überschuldeten Unternehmen darstellen). Es ist damit noch nicht absehbar, ob sich China teilweise in die Richtung eines Arbeitnehmereigentums (nicht aber –managements!) entwickelt. Ungeachtet solcher Unwägbarkeiten hat freilich die formale Rechtsentwicklung eindeutig einen Zustand realisiert, bei dem Unternehmen als Rechtspersonen vollständige Eigentumsrechte etwa an ihren Maschinen und Gebäuden besitzen, die wiederum von den Ansprüchen der Kapitaleigner unter Einschluß des Staates unterschieden werden (Chen, 1996, S. 41). Durch die gleichzeitige Einführung der Haftung ist damit eines der wichtigsten Prinzipien moderner Unternehmensformen auch in der VR China rechtlich verankert. Unklar bleibt aber weiterhin, wie weit der Staat seine Rechte als Eigentümer durchsetzt, nicht zuletzt weil etwa bei der Bildung von Unternehmensgruppen unterschiedliche Behörden als Eigentümer von Kapitalanteilen auftreten. Das bedeutet, der Staat tritt nicht als ein einheitlicher Akteur auf, sondern bewahrt beispielsweise seine Ansprüche aus dem Staatseigentum durch die Position als Mehrheitsaktionär, ist aber bei interner Betrachtung eine Assoziation unterschiedlicher Instanzen und Behörden, die eine Position als „Quasi-Eigentümer“ mit keinesfalls gleichgerichteten Interessen einnehmen. Die formal gefundene Lösung, diese (informalen) Rechte an eine staatliche Behörde zur Vermögensverwaltung zu übertragen, ist hinsichtlich ihrer tatsächlichen Relevanz noch nicht recht einzuschätzen (Chai; Docwra, 1997).

Da auch private Eigentumsrechte vollständig anerkannt sind (in Gestalt der „Einzelwirtschaft“, „getihu“, und des „Privatunternehmens“, „siying qiye“), scheint freilich das eigentumsrechtliche Fundament einer marktwirtschaftlichen Ordnung bereitet. Allerdings ist zu

beachten, daß die tatsächliche Verfügungs- und Nutzungsrechte sowie die Verpflichtungen eines Eigentümers gegenüber dem Staat und der lokalen Gemeinschaft keinesfalls klar definiert sind. Insofern besteht weiterhin kein absolutes Eigentumsrecht, sondern seine materiale Bestimmung geschieht in lokalen politischen und institutionellen Kontexten (Smyth, 1997). Dies gilt um so mehr für die verschiedenen Formen der Unternehmensorganisation, die im oben skizzierten Aktien-Genossenschaftssystem erfaßt werden. Die Verbriefung von Anteilen am Vermögen des Dorfes ist in der Regel nur mit höchst ausgedünnten faktischen Entscheidungsrechten verbunden. Insofern bleiben Personen die eigentlichen Entscheidungsträger, die oft nur geringfügige persönliche Eigentumsrechte besitzen, aber die Interessen des Kollektivs vertreten, wie vor allem die Dorfkader. Die zunehmende Konvergenz zwischen formalen und materialen Eigentumsrechten dürfte erst das Ergebnis eines längeren politisch-ökonomischen Prozesses sein, bei dem nicht zuletzt auch die zunehmende Häufigkeit gerichtlicher Auseinandersetzungen eine Rolle spielen dürfte, die beispielsweise aufgrund von Konflikten zwischen Bevölkerung und Kadern über die Bodennutzung entstehen.

Eigentumsrechte in der VR China lassen sich heute also ganz allgemein als Zuweisung von Verfügungs- und Nutzungsrechten an Personen und Organisationen im Rahmen komplexer regional-korporatistischer institutioneller Arrangements begreifen (vgl. Oi, 1995). Dabei ist die Grenze zwischen einer Principal-Agent-Beziehung und derjenigen zwischen Besitzer und Eigentümer fließend (Putterman, 1995, S. 1049ff.). Die einfachste Form solcher Arrangements ist die dörfliche Gemeinschaft, die zum Teil den Charakter einer Allmende besitzt (Krug, 1996). Komplexere Formen ergeben sich durch die langfristig stabilen regionalen Eigentumsrechte von Gebietskörperschaften unterschiedlicher Ebenen, die wiederum Träger von Strategien der Umstrukturierung von Eigentumsrechten (etwa Verpachtung) sind, dabei allerdings einen Anspruch auf Einnahmen aus dem Vermögen bewahren: Sei es durch den Erlös aus einem Verkauf, sei es durch Steuern oder andere Abgaben und Gebühren. Daher läßt sich auch heute noch das chinesische Steuer- und Abgabensystem nur als Spiegel regionaler Eigentumsrechte verstehen. Die gegenwärtigen Entwicklungen weisen über dieses System hinaus in Richtung eines „stakeholder“-orientierten Verständnisses von Eigentumsrechten, bei denen die verschiedenen an einem Unternehmen interessierten Gruppen auch unabhängig von ihrem Status als Eigentümer auf die konkreten Entscheidungen Einfluß nehmen (Lo, 1997, 45ff.). Dies war schon ein Merkmal des alten Planungssystems, bei dem zwischen den unterschiedlichen administrativen Einheiten etwa von upstream- und downstream-Industrien technologische Innovationen nach Konsensfindung aller Betroffenen durchgeführt

wurden. Angesichts der engen Vernetzung zwischen privaten Unternehmen und öffentlichen Instanzen sind auch die Rechte der ersteren nicht absolut bestimmbar und durchsetzbar.

Dabei bleibt die Unterscheidung zwischen Besitz und Eigentum von zentraler Bedeutung für die gegenwärtige Rechtsordnung und knüpft in dieser Hinsicht – freilich nicht *expressis verbis* und wohl kaum bewußt - an traditionelle Auffassungen an: Beispielsweise ist ein zentrales Vermögensgut, der Boden, auch künftig im Eigentum entweder des Staates oder der ländlichen Kollektive (also Dörfer); die Verfügungs- und Nutzungsrechte können an Private übertragen und anschließend etwa auch beliehen werden. Wird das Land bebaut, so gehört ein Gebäude den Privaten. Je nach der Art und Weise der Übertragung des staatlichen Eigentumsrechtes sind die privaten Rechte enger oder weiter. Zu beachten ist weiterhin, daß der Staat in sämtliche Formen der Ausübung von Verfügungs- und Nutzungsrechten intervenieren kann, da das Gesetz für Wirtschaftsverträge im Grunde neben dem Zivilrecht besteht und an entscheidenden Stellen den Abschluß und die Erfüllung von Verträgen an staatliche Vorschriften und Verwaltungsbestimmungen bindet (Epstein; Chong, 1995). Dies kann beispielsweise staatliche Industriepolitik verbindlich werden lassen.

4. Ausblick

Ohne Zweifel ist der chinesische Kulturraum insgesamt durch eine rapide Modernisierung eigentumsrechtlicher Verhältnisse und die zunehmende Dominanz privater Eigentumsrechte gekennzeichnet. Hongkong und Taiwan sind in dieser Hinsicht bereits Fluchtpunkte dieser Entwicklung, die sich hauptsächlich auf dem chinesischen Festland ereignet. Dennoch ist nicht abschließend einzuschätzen, welche Gestalt die Eigentumsordnung endgültig annehmen wird, was ihre konkrete weltanschaulich-normative Fundierung angeht und die Gestaltung der Schnittstellen zwischen öffentlichen und privaten Interessen. Wenngleich die Zwänge wirtschaftlicher Effizienz eindeutig in die Richtung der weitergehenden Privatisierung weisen, ist damit noch nicht festgelegt, welche Beziehung sich beispielsweise zwischen Dorfverwaltungen und ortsansässigen Unternehmen herausbilden wird. Diese Unwägbarkeiten können im Sinne einer noch ausbleibenden Spezifizierung und Abgrenzung der „stakeholder“ zugewiesener Eigentumsrechte interpretiert werden. Dieser Prozeß ist besonders im ländlichen Raum durch traditionelle Werte beeinflusst und knüpft an deren relationalem Eigentumskonzept an.

Literatur

- Baker, Hugh R., *Chinese Family and Kinship*, London and Basingstoke 1979.
- Bünger, Karl, „Das chinesische Rechtssystem und das Prinzip der Rechtsstaatlichkeit“, in: Schluchter, Wolfgang (Hg.), *Max Webers Studie über Konfuzianismus und Taoismus. Interpretation und Kritik*, Frankfurt/M. 1983, S. 134-173.
- Chai, Joseph C.H.; Docwra, George, „Reform of Large and Medium State Industrial Enterprises: Corporatization and Restructure of State Ownership“, in: Brosseau, Maurice; Kuan, Hsin-Chi; Kueh, Y.Y. (Hg.), *China Review 1997*, Hong Kong: The Chinese University Press, S. 161-180.
- Chao, Kang, *Man and Land in China. An Economic Analysis*, Stanford: Stanford University Press, 1986.
- Chen, Albert H. Y., „The Developing Chinese Law and the Civil Law Tradition“, in: Brosseau, Maurice; Pepper, Suzanne; Tsang Shu-ki (Hg.), *China Review 1996*, Hong Kong, The Chinese University Press, 1996, S. 29-59.
- Chen, Fu-mei Chang/Myers, Ramon H., „Customary Law and the Economic Growth of China During the Ch'ing Period“, in: *Modern China*, Vol. 3, 1976, wiederabgedruckt in: Brown, Rajeswary Ampalavanar (Hg.), *Chinese Business Enterprise*, Vol. IV, London: Routledge, 1996, S. 321-369.
- Cohen, Myron, „Family Management and Family Division in Contemporary Rural China“, in: *The China Quarterly* No. 130, 1992, S. 357-377.
- Epstein, Edward J.; Chong Tin Cho, „The Legal Reform“, in: Lo Chi Kin; Pepper, Suzanne; Tsui Kai Yuen (Hg.), *China Review 1995*, Hong Kong.
- Goody, Jack, *The Oriental, the Ancient and the Primitive. Systems of Marriage and the Family in Preindustrial Societies of Eurasia*, Camberidge et al. 1990.
- Granick, David, *Chinese State Enterprises. A Regional Property Rights Analysis*, Chicago: Chicago University Press, 1990.
- Herrmann-Pillath, Carsten, „Die Wechselwirkung zwischen Reformtheorie und Reformpolitik in der VR China“, in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, Jg. 36, Nr. 1, S. 69-99.
- Herrmann-Pillath, Carsten; Kato Hiroyuki, „Ein „Dritter Weg“ in Chinas Dörfern? Das „Aktien-Genossenschaftssystem“ und die Transformation der ländlichen Unternehmen“, *Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft Nr. 31*, Duisburg 1996.
- Heuser, Robert, „Chinesische Rechtskultur: Auf dem Wege vom Recht der Modernisierung zur Modernisierung des Rechts“, in: Herrmann-Pillath, Carsten; Lackner, Michael (Hg.), *Länderbericht China. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im chinesischen Kulturraum*, Bonn 1998, S. 407-424.
- Hulsewé, A.F.P., „Ch'in and Han Law“, in: Twitchett, Denis; Loewe, Michael (Hg.), *The Cambridge History of China, Volume I, The Ch'in and Han Empires, 221 B.C. – A.D. 220*, Cambridge et al. 1986, S. 520-544.
- Judd, Ellen, „Land Divided, Land United“, in: *The China Quarterly*, No. 130, 1992, S. 338-356.
- Kroker, Eduard, „The Concept of Property in Chinese Customary Law“, in: *The Transactions of the Asiatic Society of Japan 3rd Ser., Vol. 7*, 1959, wiederabgedruckt in: Brown, Rajeswary Ampalavanar (Hg.), *Chinese Business Enterprise*, Vol. IV, London: Routledge 1996, S. 370-386.
- Krug, Barbara, „Marktwirtschaft als Problem des „Institution-building“ von unten: Das Beispiel China“, in: Cassel, Dieter (Hg.), *Entstehung und Wettbewerb von Systemen*, Berlin 1996, S. 163-179.
- Kung, James Kai-sing; Liu Shouying, „Farmer's Preferences Regarding Ownership and Land Tenure in Post-Mao China: Unexpected Evidence From Eight Counties“, in: *The China Journal*, No. 38, 1997, S. 33-64.
- Lo, Dic, *Market and Institutional Regulation in Chinese Industrialization, 1978-94*, Basingstoke/London 1997.
- Oi, Jean C., „The Role of the Local State in China's Transitional Economy“, in: *The China Quarterly*, No. 11, 1995, S. 1132-1149.
- Perdue, Peter C., *Exhausting the Earth. State and Peasant in Hunan, 1500-1850*, Cambridge/London 1987.
- Putterman, Louis, „The Role of Ownership and Property Rights in China's Economic Transition“, in: *The China Quarterly*, No. 144, 1995, S. 1047-1064.
- Smyth, Russell, „The Township and Village Enterprise Sector as a Specific Example of Regionalism – Some General Lessons for Socialist Transformation“, in: *Economic Systems*, Vol. 21, No. 3, 1997, S. 235-264.
- Wong, Christine P.W.; Heady, Christopher; Wing, Thy Woo, *Fiscal Management and Economic Reform in the People's Republic of China*, Hong Kong et al.: Oxford University Press.
- Zhu Qiuxia, *Der Wandel der Agrarverfassung und seine Auswirkungen auf die landwirtschaftliche Entwicklung in der VR China*, Hamburg 1997.

IV. Unternehmensformen und Unternehmensführung

1. Vorbemerkung

In der jüngsten Zeit findet durch den wirtschaftlichen Aufstieg des chinesischen Kulturraumes auch das chinesische Unternehmertum verstärkt Beachtung. Ähnlich wie bereits vorher im japanischen Fall wird in bestimmten Unternehmenstrukturen eine der Ursachen des Erfolges gesehen: Das chinesische Familienunternehmen und neuerdings vor allem die Netzwerke zwischen Familienunternehmen werden als vergleichsweise leistungsfähige organisatorische Arrangements betrachtet, wenn bestimmte Branchen und Märkte durch hohe Unsicherheit und raschen Wandel gekennzeichnet, oder wenn die politischen Rahmenbedingungen instabil sind (Redding, 1996). Diese Neubewertung des „traditionellen“ Familienunternehmens geschieht vor dem Hintergrund einer inzwischen auch im Westen weit verbreiteten Kritik an unternehmerischen Großorganisationen und den vielfältigen Versuchen zur Dezentralisierung, zur Auslagerung von Funktionen und zur Netzwerkbildung. Die chinesische Unternehmung scheint einen angemessenen Platz im globalen Postfordismus zu finden (vgl. Whyte, 1996). Dabei fällt es freilich schwer, kulturelle Aspekte eindeutig von wirtschaftlichen Determinanten der Unternehmensorganisation zu differenzieren: Kritiker weisen darauf hin, daß inzwischen die Rede vom „chinesischen Kapitalismus“ die nackten Zwänge einer hochgradig kompetitiven, unsicheren und wirtschaftlich immer stärker integrierten asiatisch-pazifischen Region ideologisch verbrämt (Dirlik, 1996).

Nun spielen gerade im Bereich der Unternehmensformen rechtliche und politische Rahmenbedingungen eine wesentliche Rolle, so daß die Diskussion des chinesischen Unternehmens nur vor dem Hintergrund der Systemdifferenzen insbesondere zwischen der VR China und den anderen Teilen des chinesischen Kulturraums erfolgen kann. In der VR China erzeugen die Probleme des Übergangs zur Marktwirtschaft große Schwierigkeiten bei der Neugestaltung der Unternehmensformen, weil die zentrale Frage des Eigentums berührt ist. So entsteht gegenwärtig eine Fülle von Hybriden zwischen den Polen des privaten und des öffentlichen bzw. staatlichen Eigentums, bei denen unklar ist, wie lange sie Bestand haben werden, und ob sie vielleicht zu Prototypen neuer Unternehmensformen in China werden. Für den gesamten chinesischen Kulturraum gilt in der Vergangenheit bis heute, daß die tatsächlichen Formen der Organisation vergleichsweise unabhängig von den formalen rechtlichen Vorgaben sind bzw. daß tendenziell die Möglichkeiten des Rechtsrahmens nur sehr unvollständig ausgeschöpft werden (Kirby, 1995). Dies hängt vor allem damit zusammen, daß die

Maßnahmen des Wirtschaftsrechtes bis in die jüngste Vergangenheit staatlicherseits stets als Instrument wirtschaftlicher Lenkung und Kontrolle betrachtet wurden, und somit vielfältige Ausweichstrategien Platz griffen. In der VR China wurde 1994 ein allgemein verbindliches Unternehmensgesetz geschaffen, nur um dann 1996 ein eigenes Gesetz für die „ländlichen Unternehmen“ zu erlassen, das weite unregelte Bereiche aufweist und damit der experimentellen Vielfalt der „Township and Village Enterprises“ hinreichend Spielraum läßt (Augustin-Jean, 1997). Im Staatssektor wurde nach 15 Jahren Reform mit dem Unternehmensgesetz zwar endgültig ein rechtlicher Rahmen für die Umwandlung der Unternehmen in Kapitalgesellschaften eingerichtet, doch begann die Umsetzung erneut mit zahlenmäßig und regional begrenzten „Experimentierunternehmen“.

Im folgenden wird versucht, Formen chinesischer Unternehmen jenseits rechtlicher und anderer institutioneller Regulierungen zu identifizieren, die längerfristig als charakteristisch für den Kulturraum gelten können. Dabei klammern wir Joint-Ventures aus der Betrachtung aus, weil deren organisatorische Strukturen stark durch die westlichen Partner bestimmt werden, und diese bereits viel Aufmerksamkeit in der Literatur erfahren haben.

2. Traditionelle Formen des Unternehmens: Das „jia“ und korporative Organisationen

Prinzipiell könnte der Begriff des „Unternehmens“ nur für die modernen Formen der Wirtschaftsorganisation vorbehalten werden, und in der Tat setzt die Begriffsgeschichte des chinesischen „gongsi“ im frühen 19. Jhd. an der Bezeichnung für ausländische Unternehmen an (Faure, 1996). Jedoch wird in der Literatur zumeist ungenügend zwischen dem „traditionellen chinesischen“, dem „modernen chinesischen“ und dem „modernen westlichen“ Unternehmen differenziert (z.B. East Asia Analytical Unit, 1995, S. 144). Das sogenannte „traditionelle chinesische Familienunternehmen“ der aktuellen Diskussion ist in seinen verschiedenen Ausprägungen vom Kleinbetrieb bis zur multinationalen Holding tatsächlich eine moderne Unternehmensform mit bestimmten organisatorischen Besonderheiten, die zwar mit Aspekten traditioneller chinesischen Wirtschaftsverhaltens zusammenhängen, die aber keinesfalls mehr den „traditionellen“ Formen des Wirtschaftens gänzlich entspricht.

Seine historischen Wurzeln liegen in der traditionellen Form des „jia“, der Familie als Wirtschaftseinheit, einer nicht notwendig räumlich zusammenlebenden Gruppe von durch Heirat und Kindschaft verbundenen Männern und Frauen, die vielleicht die wichtigste Kon-

stante der chinesischen Kultur in räumlicher ebenso wie geschichtlicher Hinsicht ist (Greenhalgh, 1989; Cohen, 1994, S. 90f.). Diese ist zu unterscheiden von der patrilinearen Abstammungsgruppe (Lineage, „jiazu“), die sehr häufig ökonomische Funktionen ausübte, und dem „Clan“, einer eher politisch orientierten Form der Selbstorganisation größerer Verwandtschaftsgruppen (Baker, 1979, S. 49-71). Die chinesische Verwandtschaftsorganisation geht wiederum auf allgemeinere Prinzipien der Selbstorganisation chinesischer Gruppen zurück, die bereits bei verschiedenen ihrer Ableger-Organisationen (wie etwa den Qingming hui) zum Tragen kommt (Sangren, 1984; Cohen, 1990), und in Gestalt von Gilden, Landsmannschaften und ähnlichen Formationen besonders während der letzten chinesischen Dynastie zur Blüte kam. Während durch den Zusammenbruch des Kaiserreiches die vom songzeitlichen Neokonfuzianismus ausgearbeiteten ideologischen Grundlagen der Organisation von Verwandtschaftsverbänden wegfielen, ist das „jia“ zur zentralen organisatorischen Einheit der wirtschaftlichen Prozesse im chinesischen Kulturraum geworden. Die familienübergreifende Selbstorganisation spielt freilich bis heute eine ebenfalls wichtige Rolle (East Asia Analytical Unit, 1995, S. 26ff.). Die Verwandtschaftsverbände sind hingegen als wirtschaftlich relevante Organisationsformen vor allem noch in den alten Kerngebieten ihrer Verbreitung – also Südostchina – von Bedeutung (I Yuan, 1995).

Als weitere traditionelle Unternehmensformen können die gegebenenfalls vertraglich abgesicherte Partnerschaft („hehuo“) und die staatliche – konkret kaiserliche – Manufaktur gelten (Naquin; Rawski, 1987, S. 46ff.). In der langfristigen Entwicklung Chinas bis zum Beginn der Modernisierung in der zweiten Hälfte des 20. Jhds. hat sich in nahezu allen Branchen das Prinzip der Produktion in kleinen Familieneinheiten weitestgehend durchgesetzt, die zum Teil hochgradig arbeitsteilig im Kontext von atomistischen, territorial-hierarchisch organisierten Input- und Output-Märkten operierten (Eastman, 1988, S. 115ff.). Selbst vorindustrielle Unternehmensformen wie das Verlagssystem waren gegenüber dieser Struktur nur begrenzt wettbewerbsfähig (Redding, 1990, S. 137f.). Insbesondere auch in der Landwirtschaft wurde der durch Verwalter oder Eigentümer bewirtschaftete Gutshof weitestgehend verdrängt und spielte vor allem noch manchen nördlichen Gebieten eine gewisse Rolle (Chao, 1986, S. 141ff.; Huang, 1990, S. 69ff.). Da die bäuerliche Familie gleichzeitig in verschiedenen Nebenerwerbszweigen tätig war und verschiedene Strategien sozialer und räumlicher Mobilität verfolgte, erhielt das „jia“ als eine flexible Einheit familiärer Erwerbstätigkeiten eine zentrale Funktion in der traditionellen chinesischen Wirtschaft und trug damit zur scharfen Trennung zwischen den unternehmerischen Funktionen der Produktion und der Distribution – des Handels – bei (Zelin, 1990b).

Anders als das japanische „ie“ ist das „jia“ eine ausschließlich auf Blutsverwandtschaft und Heirat gestützte Organisationsform, deren Abgrenzung freilich flexibel ist: Das heißt, je nach den Erfordernissen familiärer Erwerbsstrategien können größere oder kleinere Familien durch Kooperation (auch Korresidenz) zwischen Agnaten gebildet werden, die jeweils in getrennten Haushalten leben: „jia“ und Haushalt bzw. „Herd“ sind also zwei klar differenzierte Kategorien, die erhebliche Spielräume für die wirtschaftliche Organisation lassen. Hinzu kommt, daß das „jia“ einerseits als rituelle Einheit, andererseits als wirtschaftliche Organisation aufgefaßt werden kann, wobei beide Funktionen traditionell in einer Principal-Agent-Beziehung gesehen werden: Das rituelle Oberhaupt der Familie („jiazhang“) ist nicht notwendig identisch mit der Person, welche die wirtschaftliche Führung ausübt („dangjia“) (Cohen, 1992). Daher bietet die traditionelle Familie vielfältige Möglichkeiten, Strukturen und interne Entscheidungsmechanismen an bestimmte unternehmerische Aufgaben anzupassen. Diese Flexibilität der eigentlich strikt nach außen abgegrenzten Familie kam beispielsweise in der taiwanesischen Industrialisierung zum Tragen, wenn sich etwa exportorientierte Familienunternehmen durch zweckorientierte Kooperationen agnatischer Haushalte auf der Grundlage des „jia“ bildeten (Goody, 1990, S. 86ff.).

Die Selbständigkeit und damit gegebenenfalls auch konkurrierende Beziehung zwischen den Kernfamilien (der Brüder) wird durch den eigenen „Herd“ des Haushaltes reflektiert. Das „jia“ steht daher stets unter einer gewissen Spannung, die sich in der Regel durch die Aufspaltung größerer Familienzusammenhänge in die einzelnen Kernfamilien löst, die dann ihrerseits diversifizierte Erwerbsstrategien verfolgen. Dieser enge Zusammenhang zwischen Lebensrhythmus der Familie und Organisation der wirtschaftlichen Aktivität war bereits sehr früh durch das Prinzip der Realteilung in den Erbregeln etabliert worden und besitzt bis heute Bedeutung für chinesische Familienunternehmen, wobei auch hier eindeutige Unterschiede zur japanischen Erbfolge bestehen (Wong, 1988): Das Familienunternehmen durchläuft typischerweise einen Lebenszyklus mit den Phasen der zentralisierten Leitung, des dezentralisierten Managements des gemeinsamen Vermögens und schließlich Aufteilung dieses Vermögens und Auflösung der gemeinsamen Organisation. Hier wird ein Grund gesehen, warum sich im chinesischen Kulturraum Familienunternehmen nur schwer in die Richtung größerer, komplexer Organisationen entwickelt haben (insbesondere im Unterschied zum japanischen „ie“). Da traditionelle Formen der Familienorganisation in den ländlichen Räumen des Festlandes noch weitgehend verbreitet sind, dürften diese Faktoren auch künftig zum Tragen kommen (Cohen, 1992).

In den wirtschaftlich weiter entwickelten Gebieten Chinas (wie der Jiangnan-Region am unteren Yangtse-Flußlauf) konnten sich in der Vergangenheit komplexere Verwandtschaftsverbände etablieren, deren wirtschaftliche Grundlage vor allem im Landbesitz bestand. Als Unternehmensform weist der Verwandtschaftsverband Muster auf wie die Delegation von Verwaltungsfunktionen an bestellte Manager des Abstammungsverbandes sowie den Gedanken eines unveräußerlichen Anteils der Lineage-Mitglieder am gesamten Vermögen, wobei Lineage-Räte und –versammlungen grundsätzlich eine begrenzte Partizipation an den Entscheidungen ermöglichten. Die bestellten Manager mußten jährlich die Erträge auf die Lineage-Mitglieder aufteilen und zu diesem Zwecke Anteile bilanzieren und Gewinne berechnen, so daß sich das Lineage-Vermögen als eigenständige formale Organisation konstituierte (Goody, 1990, S. 74ff.). Auf dieser Grundlage konnten sich Verwandtschaftsverbände bis in das 20. Jhd. hinein auch als diversifizierte Wirtschaftsunternehmen entwickeln (Zelin, 1990a). Lineage-Vermögen konnten sich auf unterschiedliche Geschäftstätigkeiten stützen und wurden in der Regel eingerichtet, um das Familienvermögen vor der Zersplitterung durch Realteilung zu schützen. Die verschiedenen Einzelunternehmen blieben vergleichsweise autonom unter Führung der einheitlichen „Holding“. Im 20. Jahrhundert wurden auch verstärkt Nicht-Verwandte in Managerpositionen eingesetzt, teilweise bewußt mit der Zielsetzung, Nepotismus zu unterbinden.

Der Verwandtschaftsverband ist grundsätzlich eine von seinen Mitgliedern bewußt kreierte Organisation, die aufgrund der patrilinearen Autoritätsverhältnisse eine „natürliche“ Hierarchie aufweist. Andere Formen der Selbstorganisation sind eher durch assoziative Organisationsmuster geprägt wie etwa die Händlergilden oder Tempelvereinigungen (Sangren, 1984; Hamilton, 1996). Obgleich bei Gründung und Management sozialer Status leitender Personen wichtig ist, wird dies durch Prinzipien wie die Rotation der Führungspositionen abgeschwächt. Diese in allgemeinsten Form als formalisierte Netzwerke zu bezeichnenden Organisationen sind weniger im produktiven Bereich von Bedeutung gewesen, als im Bereich von Finanzierung und Distribution, soweit unternehmerische Aspekte betroffen sind. Die eigentlichen Funktionen traditioneller chinesischer Gilden und Landsmannschaften lagen im Bereich der Regulierung des Marktgeschehens, der Überwachung von Geschäftsausancen und der Vermittlung zwischen Staat und Händlern vor allem bei der Besteuerung (Liu, 1988).

Partnerschaften haben besonders in der Qing-Zeit weite Verbreitung gefunden und stellen eine einfache Form der Zusammenlegung von Kapital zu Geschäftszwecken dar, zumeist mit dem Ziel der Erwirtschaftung einer Dividende durch die Beteiligung an Projekten eines Unternehmers; Sicherheit bot auch hier oft die Einbettung in affinale Verwandtschaftsbezie-

hungen oder die Haftungsbeschränkung durch eine „stille“ Partnerschaft ohne unternehmerische Mitspracherechte. Nur äußerst selten sind auf diese Weise größere Unternehmen entstanden; auch bei größeren Kapitaleinsätzen blieb die Produktion größtenteils dezentral über das Marktsystem auf der Basis von Familienhaushalten organisiert (Feuerwerker, 1980, S. 16ff.).

In allen bislang betrachteten Organisationstypen ist ein Mindestmaß an Buchführung und formaler Dokumentation der Geschäftsvorgänge erforderlich. Die entsprechenden Methoden gehen historisch unter anderem auf eine nahezu universell verbreitete Tradition der „Bilanzierung“ der Leistungen und Gegenleistungen in sozialen Transaktionen zurück, die sich bis heute in chinesischen Dörfern findet und zum Teil auch mit der Führung schriftlicher „Bilanzen“ z.B. gegenseitiger Geschenke verbunden ist (Kipnis, 1996). Das Führen wenigstens einfachster Bücher war daher ein Merkmal jedes chinesischen Unternehmens, wobei größere Unternehmen zu komplexeren Methoden der doppelten Buchführung griffen (Gardella, 1992). Solche Unternehmen konnten beispielsweise in Eigentum einer Lineage befindlich und nach verschiedenen Einheiten aufgegliedert sein, die jeweils eigenständig abrechneten. Diese Abrechnungen wurden von einer eigenen Buchführung der Leitung überwacht und in der Jahres-Endabrechnung zusammengefaßt.

Größere Produktions-Unternehmen traten in der Vergangenheit vor allem im Bereich der kaiserlichen Bewirtschaftung auf, wie etwa in den Minen oder der Seidenverarbeitung (z.B. Santangelo, 1987). Ihre Organisation geht auf die ältere Einrichtung des Arbeitsdienstes zurück. Selbst hier – wie etwa in den Porzellanmanufakturen – ist jedoch eine dezentrale Form der Organisation vorgezogen. Bevölkerungsdruck und Wirtschaftswachstum hatten in der späten Kaiserzeit zudem regionale Arbeitsmärkte entstehen lassen, die ein weiteres Medium der Dezentralisierung boten: Arbeit wurde durch freie Vorleute vermittelt, die „Arbeiter-Banden“ organisierten und damit zwischen Unternehmer und Arbeiter traten (Rowe, 1990). Insofern ist für das traditionelle chinesische Unternehmen die weitestgehende Isolation des kapitalgebenden Unternehmers von den eigentlichen Produktionsprozessen charakteristisch, der auf diese Weise auch nicht mehr zum Promotor technischer und organisatorischer Innovationen werden konnte (Elvin, 1973, S. 281ff.).

Dieser kurze Überblick läßt deutlich werden, daß alle wichtigen Spezifika der modernen Unternehmensformen des chinesischen Kulturraumes bereits in der Geschichte angelegt sind. Die skizzierten traditionellen Unternehmensformen haben zum Teil bis in die jüngste Vergangenheit Bestand gehabt, auch in Gestalt einer unmittelbaren Kontinuität konkreter Unternehmen. Erst seit den achtziger Jahren hat eigentlich der wettbewerbliche Druck zugenommen,

diese Organisationsmuster zu ändern. Für ihren Wandel ist daher von entscheidender Bedeutung gewesen, daß sich im 20. Jhd. der Staat als Modernisierungsinstanz berufen fühlte.

3. Der Dualismus von öffentlichen und privaten Unternehmen in der modernen chinesischen Wirtschaft

Mit der Auswanderung von Chinesen weltweit sind die skizzierten Organisationsformen besonders außerhalb der Muttergebiete relativ unverfälscht zum Tragen gekommen (Chan, 1992). Bis in die Gegenwart hinein blieb das „jia“ die weitaus dominante Unternehmensform, der lediglich die einfachste verfügbare Rechtsform gegeben wurde. Seine Operationen sind in verschiedene Formen der „Vernetzung“ eingebettet, die von persönlichen Beziehungen („guanxi“) bis hin zu Dialektgemeinschaften und –organisationen reichen. Demgegenüber wurde seit dem Einsetzen staatlicher Modernisierungsprogramme innerhalb Chinas stets versucht, durch verschiedene Varianten öffentlicher Unternehmen „fortschrittlichere“ Formen von Organisation und Produktionstechnologie zu realisieren. Bei diesem Bild ist noch unklar, welchen Einfluß regionale Differenzen im Organisationsverhalten besitzen; zum Beispiel scheint der Vorlauf Shanghais bei der Modernisierung bis heute zu bedeuten, daß Shanghai-nesen beachtliche Kompetenzen beim Aufbau komplexerer, von Familienbanden unabhängige Organisationen besitzen und auch umsetzen (Redding, 1990, S. 111).

Bemerkenswert ist, daß ein solcher Anspruch des Staates auf eine Führungsfunktion bei der Modernisierung auch das Recht betraf: Seit der ersten Formulierung eines Gesellschaftsrechts im Jahre 1904 hat sich freilich gerade das dynamische private Unternehmertum Chinas weitestgehend außerhalb des Rahmens seiner Nachfolger bewegt (Kirby, 1995). Die präferierte Unternehmensform blieb stets die einfache Gesellschaft (also zumeist eigentlich die traditionelle Partnerschaft), und sogar die Haftungsbeschränkung als Rechtsform wurde nur dann angenommen, wenn sie nicht mit Kontrollverlusten aufgrund der Einflußnahme von Kapitalgebern außerhalb der Familie einherging. Selbst das Instrument der Publikums-Gesellschaft wurde von Anfang an nahezu ausschließlich für die Zwecke der Familienunternehmung instrumentalisiert, mit der Variante, daß familienfremde Manager von Teilunternehmen durch einen Aktien-Anteil zu Eigentümern wurden (Faure, 1996).

In der Republik-Zeit wurde die Kapitalgesellschaft vornehmlich zur Rechtsform der staatlichen Unternehmen, die im Kontext des Modernisierungsprogrammes unter Leitung der National Resources Commission gegründet wurden, und deren Zahl dann rapide durch Ent-

eignungen japanischer Betriebe zunahm (Feuerwerker, 1983, S. 48). In Taiwan selbst bildete sich dann ein scharfer Dualismus zwischen dem dynamischen Bereich der Familienunternehmen auf der einen Seite und den öffentlichen Unternehmen auf der anderen heraus. Aufgrund der Segmentierung des Kapitalmarktes in einen offiziellen und einen „grauen“ wurden die Familienunternehmen zum Teil in den legalen „Untergrund“ gedrängt, sodaß traditionelle Organisationsformen sogar noch an Bedeutung gewannen („joint families“). In der VR China wurde erst im Jahre 1994 wieder ein modernes Gesellschaftsrecht erlassen, das dem erreichten Stand marktwirtschaftlicher Transformation gerecht werden soll.

Bereits in der Frühgeschichte der modernen chinesischen Unternehmensentwicklung war mit verschiedenen Formen der öffentlich-privaten Kooperation experimentiert worden, da die Modernisierer des Kaiserreiches sich selbst die Rolle einer Avantgarde und ordnenden Kraft der erforderlichen Veränderungen zuschrieben (Chan, 1980). So gut wie alle diese Versuche sind an der zu geringen Kompetenz der Beamten-Unternehmer gescheitert sowie an den negativen Effekten der Verfilzung zwischen öffentlichen und privaten Interessen, die in der Regel in ineffizienten Formen der Unternehmensführung Ausdruck fand (Korruption, Bürokratismus etc.). Die Zeit zwischen dem Sturz des Kaiserreiches und dem Bürgerkrieg bzw. dem japanisch-chinesischen Krieg hat dann zwar eine erste Blüte modernen chinesischen Unternehmertums hervorgebracht, doch haben die sich stetig verschlechternden politischen und dann auch wirtschaftlichen Rahmenbedingungen kaum Anreize geboten, komplexere Formen der Organisation zu entwickeln, die notwendig auch an komplexere, standortstabile Technologien geknüpft gewesen wären (Feuerwerker, 1983, S. 57ff.). Die Flucht vieler Unternehmer nach der kommunistischen Machtergreifung setzte diesen Trend fort. Insofern muß konstatiert werden, daß die Umweltbedingungen im chinesischen Kulturraum erst sehr spät die Entstehung neuer Formen der Unternehmensorganisation begünstigt haben. Gleichzeitig waren bis in die achtziger Jahre hinein öffentliche Unternehmen die weitaus bestimmende Unternehmensform angesichts des großen Gewichtes der VR China. Auch in Taiwan spielten staatliche Unternehmen lange Zeit eine wichtige Rolle bei der indirekten Steuerung der Wirtschaft, waren allerdings nicht in so umfassende Staatspläne eingebunden wie in der VR China (Wade, 1990, S. 110f., 175ff.). Insofern kann der Dualismus von öffentlichen und privaten Unternehmen als charakteristisch für die wirtschaftliche Modernisierung Chinas betrachtet werden.

4. Diversität und Wandel des heutigen chinesischen Unternehmens

Durch die marktwirtschaftliche Transformation in der VR China, die Herausforderungen der Globalisierung und den technischen Fortschritt findet heute ein rascher Wandel der chinesischen Unternehmensformen statt. Wir betrachten im folgenden einige der wichtigsten Ausprägungen. Dabei konzentrieren wir uns auf die bislang abgegrenzten, weiten Kategorien. Vor allem in der VR China ist die Statistik der Unternehmensformen sehr intransparent, weil nach wie vor Standort- und Eigentumskategorien überlappend Anwendung finden und zudem Sonderformen separat erfaßt werden, ohne daß damit die anderen Kategorien berührt würden: So werden Aktiengesellschaften separat erfaßt, können jedoch vornehmlich staatseigen sein, oder sind „Ländliche Unternehmen“ ebenso öffentliche wie private.

4.1 Öffentliche Unternehmen

In der VR China ist traditionell zwischen Unternehmen unterschiedlicher Eigentumsformen differenziert worden. Die groben Kategorien „Kollektiv-“ und „Staatsunternehmen“ verdecken dabei den wesentlichen Tatbestand unterschiedlicher administrativer Zuständigkeiten insbesondere in territorialer Hinsicht. Grundsätzlich sind Kollektiv- und Staatsunternehmen in unterschiedlichem Ausmaß in staatliche Wirtschaftspläne eingebunden gewesen; gemeinsam ist beiden Unternehmensformen, daß sie bis heute einer Behörde zugeordnet sind, die bei Staatsunternehmen in der Regel je nach Unternehmensgröße zu einer Gebietskörperschaft höherer oder niedrigerer Ebene gehört (Zentrale, Provinzen, Kreise). Sie fällt vor den Reformen alle wichtigen betrieblichen Entscheidungen, übte also die Funktion als „Quasi-Eigentümer“ aus (Granick, 1990). Während größere Unternehmen gleichzeitig auch in Teilfunktionen der Zuständigkeit weiterer Behörden unterstanden, ergab sich bei kleineren öffentlichen Unternehmen eine enge Kollusion der Interessen bei der Seiten.

Dieser Typus staatlich administrierter öffentlicher Unternehmen wird im Zuge der Reformen zunehmend in andere Rechtsformen umgewandelt, was jedoch nicht notwendig gleichbedeutend mit einem Rückgang der Bedeutung öffentlicher Unternehmen als solcher ist. Das Unternehmensgesetz von 1994 soll den Rahmen dafür schaffen, sämtliche öffentliche Unternehmen in Kapitalgesellschaften zu transformieren, wobei grundsätzlich zwischen der GmbH und der Aktiengesellschaft zu unterscheiden ist. Jedoch geschieht die Umsetzung nur schrittweise im Rahmen der Errichtung eines „modernen Unternehmenssystems“, bei dem zum Teil neue staatliche Organe regulierende und überwachende Funktionen ausüben, wie das staatliche Amt zur Vermögensverwaltung. Diese Funktionen werden durch Mitgliedschaft

im „Board of Directors“ ausgeübt (Chai; Docwra, 1997, S. 169ff.). Im ländlichen Raum entstehen im Bereich der sog. „Township and Village Enterprises“ wiederum neue Formen in Gestalt kommunaler Unternehmen, die von Dörfern und Gemeinden etwa im Rahmen einer Holding verwaltet werden. Hier gibt es zwar lokal unterschiedliche Grade der Zuständigkeit von Kreisbüros, doch sind die kommunalen Unternehmen in der Regel autonom. Eine politisch stark propagierte Konzeption ist das „Aktien-Genossenschaftssystem“, das Elemente der AG und der Genossenschaft über unterschiedliche Formen von Kapitalbeteiligungen vermischt (Herrmann-Pillath; Kato, 1996).

Bei allen öffentlichen Unternehmen finden Prozesse der Transformation bis hin zur Privatisierung statt. Vor allem kleinere öffentliche Unternehmen werden zunehmend offen oder verdeckt privatisiert, ersteres in Gestalt des Verkaufs, letzteres in Gestalt der langfristigen Verpachtung. Die Umwandlung in Kapitalgesellschaften kann auch nach 1994 mit älteren Ansätzen verbunden bleiben, die Autonomie des Unternehmens durch Leistungsverträge zwischen Behörde und Unternehmen zu erweitern („Vertragliches Verantwortungssystem“). Deswegen ungeachtet, dürfte der öffentliche Sektor auf absehbare Zeit eine wichtige Rolle im Wirtschaftsprozeß der VR China behalten. Die Erfahrung Taiwans zeigt, daß der Rückgang des öffentlichen Sektors ein langwieriger Prozeß ist und auch Gegenstand aktiver Wirtschaftspolitik der Regierung sein muß. In Taiwan ist der Dualismus zwischen öffentlichem und privatem Sektor in vielen Bereichen der Wirtschaft inzwischen überwunden, abgesehen von einigen bedeutenden Ausnahmen etwa im Bereich der Banken. Auf dem chinesischen Festland ist hingegen auch der Prozeß der Regionalisierung zu beachten, der auch zu sehr deutlichen Unterschieden im Anteil der Unternehmensformen am Wirtschaftsprozeß führt; grob gesagt, steigt die Bedeutung staatlicher Unternehmen, je weiter die betrachtete Region von der Küste entfernt ist, da sie in der Vergangenheit das wichtigste Instrument staatlicher Regionalpolitik waren. Nach dem letzten Survey der chinesischen Industrie von 1995 liegt gesamtwirtschaftlich der Anteil staatlicher und kollektiver Unternehmen am Output bei 34,0 bzw. 36,6% und am Anlagekapital bei 53,7 bzw. 23,3%. Die privaten Unternehmen im rechtlich eindeutigen Sinne machen daher immer noch einen vergleichsweise geringen Anteil aus (rund 13% des Outputs, 3% des Kapitals und 21% der Beschäftigung).

4.2 Familienunternehmen

Durch die Systemtransformation in der VR China gewinnt das Familienunternehmen gegenwärtig im chinesischen Kulturraum noch an Bedeutung. Hier können im Extremfall

patrilinäre Abstammungsgruppen die eigentliche Entscheidungsinstanz in einer dörflichen Holding der TVE's sein (in Gestalt einer personellen Identität von „Aufsichtsrat“ und Lineage-Rat), während am anderen Ende des Spektrums die kleinen Familienbetriebe etwa des sogenannten „Modells von Wenzhou“ stehen. Insbesondere im städtischen Raum weichen private Unternehmen allerdings bereits von dieser engen Deckung zwischen Familie und Unternehmen ab, etwa weil die Familienmitglieder nicht an einem Ort zusammen leben. Die Familie kann aber eine wichtige Rolle bei der Finanzierung spielen. Aufgrund der großen Dynamik der Veränderungen ist das Familienunternehmen in der VR China also noch nicht vollständig stabilisiert; die private Wirtschaft weist viele Mischformen auf, die sich als Ergebnis unternehmerischer Gründungsentscheidungen einstellen. Vor diesem Hintergrund verlieren besonders im ländlichen Raum die seit 1978 getroffenen rechtlichen Unterscheidungen zwischen „Einzelunternehmern“ („getihu“) „Privatunternehmen“ („siying qiye“) und „Township and Village Enterprises“ („xiangzhen qiye“) zunehmend an Bedeutung, bleiben jedoch intransparent, weil das Gesetz über ländliche Unternehmen sämtliche dieser Varianten unter eine standortbezogene Kategorie subsumiert (Augustin-Jean, 1997).

Außerhalb des chinesischen Festlandes treten Kräfte des Wandels in vielen Familienunternehmen durch den Generationswechsel sowie durch die zunehmende Komplexität unternehmerischer Funktionen in der globalisierten Wirtschaft auf. Eine wichtige Rolle spielt die wachsende Bedeutung externer Finanzierung entweder über global operierende Banken oder über den Kapitalmarkt. In beiden Fällen kann es erforderlich werden, Strukturen des Familienunternehmens in Richtung der Manager-geleiteten Kapitalgesellschaft zu transformieren (East Asia Analytical Unit, 1995, S. 141ff.). Allerdings ist zu beobachten, daß die Familienunternehmen auch bei Aktiengesellschaften die Kontrollmehrheit bewahren oder bei diversifizierter Geschäftstätigkeit die besonders wichtigen und ertragreichen Zweige nicht über externe Kapitalaufnahme finanzieren (Sun, 1997, S. 33ff.). Ein wichtiges Mittel zur Bewahrung der Kontrollmacht der Familie sind wechselseitige Kapitalbeteiligungen diversifizierter Unternehmen und überlappende Mitgliedschaften in den verschiedenen Boards.

Die Abneigung gegenüber der Einflußnahme Fremder findet sich freilich auch bei kleinen Familienunternehmen, wo selbst bei traditionellen Partnerschaften die Position von Partnern gegenüber dem eigentlichen Unternehmer möglichst schwach gehalten wird (Sit; Wong, 1989, S. 120ff.). Insofern besitzen die Strukturen des Familienunternehmens eine bemerkenswerte Anpassungs- und auch Widerstandskraft gegenüber Kräften des Wandels.

4.3 *Konglomerate und Netzwerke*

Eine wichtige Rolle spielen im chinesischen Kulturraum Konglomerate und Netzwerke. Große Familienunternehmen sind häufig als Konglomerate rechtlich unabhängiger Unternehmen aufgebaut und werden durch vernetzte und überlappende Mitgliedschaft von Familienmitgliedern in den Direktionen zusammengehalten (Tong, 1996; Sun, 1997, S. 43ff., 52ff.). Hier werden auch die affinale Verwandtschaft und andere langfristig fundierte menschliche Beziehungen als Integrationsmittel eingesetzt; nicht zuletzt auch die Heiratspolitik (East Asia Analytical Unit, 1995, S. 155f.) Solche nicht rechtlich vereinheitlichten Strukturen werden in Taiwan als „*guanxi qiye*“ bezeichnet. Auch hier erweist sich der Generationswechsel als Herausforderung an den Zusammenhalt der rechtlich schwach oder gar nicht integrierten Struktur und führt gegebenenfalls zur Auflösung einer dichter integrierten in eine schwach integrierte Struktur entsprechend der traditionellen Erbgeltern (Numazaki, 1996, S. 80f.). Viele Unternehmensverbindungen sind jedoch lockere Zuliefererstrukturen, die etwa durch Unternehmensgründungen von Mitarbeitern eines Stammhauses entstehen können: Die Vernetzung über eigenständige Unternehmen ehemaliger „Lehrlinge“ besitzt eine lange Tradition (Chan, 1992, S. 427). Auch Netzwerke, die etwa unter Bezug auf eine gemeinsame Herkunft besitzen, können dicht genug sein, um für Außenstehende eine strategische Einheit zu bilden, bis hin zu einer informellen Haftung der verschiedenen Netzwerkmitglieder füreinander. Demgegenüber bleibt bei lockeren Netzwerken die Selbständigkeit jedes einzelnen Unternehmens vollständig bewahrt; eine gemeinsame strategische Ausrichtung entsteht nur durch die wechselseitige Abhängigkeit im Produktionsprozeß. Insofern lassen sich die Pole unterscheiden von Unternehmenskonglomeraten, die durch wechselseitige Kapitalbeteiligungen auch formal verflochten sind („*qiye jituan*“) und langfristigen Zuliefererbeziehungen zwischen stark spezialisierten kleinen und mittleren Unternehmen (Pleister, 1996).

Inwieweit bei der Formierung von Netzwerken traditionelle Formen der Selbstorganisation (etwa Landsmannschaften) eine Rolle spielen, ist unklar. Zum Beispiel haben Dialektgemeinschaften bei der Geschäftsorganisation der Auslandschinesen lange Zeit eine wichtige Rolle gespielt (East Asia Analytical Unit, 1995, S. 32f.). Auf der anderen Seite sind Hongkonger Familienunternehmer äußerst wenig in Verbänden und Vereinigungen engagiert (Sit; Wong 1989, S. 121ff.). In Taiwan spielen Industrieverbände eine wichtige Rolle bei der Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten, sind aber zum Teil ein Instrument des Staates zur korporatistischen Einflußnahme, wie etwa bei den Aktivitäten der Unternehmer auf dem chinesischen Festland (Herrmann-Pillath, 1994, S. 222ff.).

In der VR China bedingt die Systemtransformation wiederum eine Sonderentwicklung, weil im Bereich der öffentlichen Unternehmen Unternehmensgruppen gebildet werden, die ministerielle oder territoriale administrative Schranken brechen und zum Teil Ergebnis staatlicher Gründungsentscheidungen sind (Fischer, 1998). Derartige Gruppen gibt es inzwischen auf unterschiedlichen gebietskörperschaftlichen Ebenen. Solche von nationaler Reichweite zeichnen sich häufig durch eine große Diversität der Branchen aus, in denen die Gruppen operieren, und durch die Existenz von Finanzinstituten der Gruppe. Hier werden Vorbilder aus Japan und Korea adaptiert; allerdings weisen auch auslandschinesische Konglomerate zum Teil solche internen Banken auf, um die Familienkontrolle zu wahren (East Asia Analytical Unit, 1995, S. 163). Die meisten solcher Gruppen entstehen jedoch aus dem Erfordernis der Sanierung von Staatsunternehmen heraus, so daß noch nicht absehbar ist, ob dieses Konzept längerfristig tragfähig ist. Wegen der Sanierungsproblematik finden sich derartige Gruppen außerdem wieder auf unterschiedlichen gebietskörperschaftlichen Ebenen und bleiben daher noch relativ eng an die behördlichen Strukturen gebunden.

Aufgrund der besonderen politischen Verhältnisse in der VR China finden Netzwerke häufig auch die Ausprägung einer engen Kollusion zwischen Behörden und Unternehmen. Insofern gibt es einen breiten „grauen“ Sektor wie etwa im Bereich der VBA-eigenen Unternehmen, wo im Grunde nicht klar entscheidbar ist, wer eigentlich Eigentümerfunktionen ausübt, und wo die Grenzen des Unternehmens liegen. Dies kann zu Unwägbarkeiten etwa hinsichtlich von Haftungsverantwortlichkeiten führen. Auch im Geschäftsleben Taiwans spielen solche Vernetzungen zwischen Politik und Wirtschaft eine gewisse Rolle, wie sie besonders deutlich etwa in den privatwirtschaftlichen Unternehmen der Guomindang werden.

5. Unternehmensführung im chinesischen Kulturraum

Die skizzierten Veränderungen der chinesischen Unternehmensformen bedingen auch vielfältige Neuerungen im Bereich der Führung von Unternehmen. Insbesondere der Generationswechsel führt zum Import ursprünglich im Westen konzipierter Führungsmethoden. Eine wichtige Rolle spielt seit jeher aber auch die Übertragung von Vorbildern westlicher Unternehmen in China und vor allem von Joint-Ventures. Diese Kräfte des Wandels werden je nach den Verhältnissen am Arbeitsmarkt verstärkt oder gedämpft: Zum Beispiel werden traditionelle Formen der betrieblichen Abläufe in taiwanesischen Betrieben in Südchina reproduziert, da das Überschußangebot keine Anreize zu organisatorischen Innovationen schafft. Umge-

kehrt gelangt die Präferenz gut ausgebildeter Arbeitskräfte in Taiwan, aber auch in urbanen Zentren des Festlandes für moderne Formen der Betriebsführung angesichts der Knappheit des Angebotes zum Tragen und verändert die betriebliche Praxis (Salaff, 1991, S. 190, Westwood; Leung, 1996).

Im Folgenden werden also einige idealtypische Aussagen zur Unternehmensführung im chinesischen Kulturraum getroffen, die vor diesem Hintergrund gegebenenfalls relativiert werden müssen (vgl. Redding, 1990, S. 205ff.; Herrmann-Pillath, 1997). Hinzu kommt natürlich auch der unterschiedliche Kontext der politischen Systeme, der eindeutige Differenzen bestimmter Verhaltensprägungen vor dem gleichen kulturellen Hintergrund nach sich gezogen hat, wie etwa größerer Partikularismus und Fatalismus von festlandchinesischen Managern im Vergleich zu Hong Kong (Smith; Wang, 1996, S. 325).

5.1 *Planung und Organisation*

Das traditionelle Familienunternehmen zeichnet sich durch eine hohe Zentralisierung der Entscheidungen, eine vergleichsweise geringe Ausdifferenzierung von Planungs- und Entscheidungsfunktionen und relativ geringe Bedeutung formaler Organisationsstrukturen bei gleichzeitig weitgehender schriftlicher Dokumentation aus (Redding, 1990, S. 153-176). Diese Tendenz läßt sich auch unabhängig von der Größe des Unternehmens nachweisen und erklärt sich vornehmlich durch das Bestreben der Familie, wichtige Informationsströme und entsprechende Entscheidungskompetenzen im eigenen Einflußbereich zu halten. Zunehmende Formalisierung und Bürokratisierung kann die direkte Leitung durch die Hierarchiespitze ersetzen (Wong; Chan, 1992). Durch die stark zentralisierte und personalisierte Führung kann das Unternehmen rasch und flexibel auf veränderte Marktbedingungen reagieren, verzichtet aber andererseits auf Spezialisierungsvorteile etwa im Bereich der Entscheidungsvorbereitung oder der strategischen Planung. Wenn Unternehmen eine bestimmte Größe überschreiten und als Holding organisiert werden, konzentriert sich die zentrale Entscheidungsinstanz vor allem auf den Bereich der Finanzierung und der Investitionen in den verschiedenen Mitgliedsunternehmen, die ansonsten weitestgehend unabhängig voneinander operieren (Tong, 1996).

Unabhängig vom Status eines Familienunternehmens haben sich in der VR China ähnliche Muster etabliert, weil im Kontext der sozialistischen Planwirtschaft kein besonderer Bedarf für komplexere Mechanismen der Informationsverarbeitung bestand. Durch den besonderen Charakter der Staatsunternehmen als „danwei“ sind sogar vornehmlich informelle, stark personalisierte Organisationsstrukturen entstanden (Boisot, 1987). Im Zuge der Reformen ist

mit einer Fülle verschiedener Modelle der Dezentralisierung von Unternehmen experimentiert worden, die gleichzeitig Anreizstrukturen schaffen sollten. Hierzu gehören Konzepte wie gruppen- und abteilungsbezogene „Verantwortungsverträge“, in denen bestimmte Entscheidungskompetenzen delegiert, gleichzeitig aber auch Haftungsregelungen getroffen werden (Hebel, 1997, S. 276ff.). Herkömmlich spielte auf der Leitungsebene das Nebeneinander von Parteigremien und Betriebsleitung eine wichtige Rolle. Über Vertragsregelungen etwa zwischen Betriebsleiter und dem „Board of Directors“ in umgewandelten Staatsunternehmen sind auch die Eingriffsmöglichkeiten der ersteren beschränkt worden. Da außerdem die Betriebsversammlung bestimmte Rechte etwa bei Änderungen der Arbeitsgestaltung besitzt, ist das Führungsmodell ursprünglich eher ein kollektives, das sich durch die Reform jedoch stark in Richtung eines managerzentrierten entwickelt. Insgesamt scheinen jedoch die internen Organisationsstrukturen weiterhin beträchtliche Defizite bei der Entscheidungsvorbereitung und –durchsetzung aufzuweisen (Lee, 1996, S. 271). Daher sind auch Oszillationen im Grad der Delegation von Entscheidungsfunktionen an unterere Hierarchieebenen im Unternehmen zu beobachten; insbesondere kann eine größere Autonomie des Unternehmens gegenüber der zuständigen Behörde mit einer Zentralisation auf der Ebene des Konglomerates einhergehen, zu dem ein Unternehmen gehört (Lu; Child, 1996, S. 72ff.).

Aufgrund der Anbindung von Staatsunternehmen an Behörden besteht eine Besonderheit von Planungs- und Entscheidungsprozessen darin, daß stets Abstimmung mit Dritten und Vierten erfolgen muß. Selbst im Fall von sogenannten „Reformexperimenten“ besteht das Problem faktisch – nicht formal – unzureichender Unabhängigkeit der Betriebsleitungen fort (Lee, 1996, S. 279). Dies gilt vor allem für strategische Entscheidungen wie wichtige Investitionen (Lu, 1997, S. 134ff.). Nicht nur innerhalb des Unternehmens finden hier komplexe, manchmal alle Hierarchiestufen umfassende Abstimmungsprozesse statt, sondern die Vielfalt zuständiger Behörden und zu konsultierender Betroffener zwingen Unternehmensleitungen zu äußerst intensiven Abstimmungs- und Kommunikationsprozessen (Hebel, 1997, S. 310ff.). Obgleich hier vornehmlich formale Genehmigungsverfahren greifen, nähern sich die Verfahren insgesamt einem informellen Konzept des „stakeholder management“ an.

Im gesamten chinesischen Kulturraum – vor allem natürlich in Hong Kong und Taiwan – verändern sich Organisationsstrukturen durch den zunehmenden Anteil an formal ausgebildeten Führungskräften, insbesondere durch Auslandsstudium in den USA. Dies ist eine wesentliche Kraft der langfristigen Konvergenz zwischen „traditionellen“ und „westlichen“ Organisationsformen.

5.2 *Industrial Relations*

Die bereits skizzierten Interdependenzen zwischen Arbeitsmarktsituation und Wandel der Unternehmensführung kommen natürlich besonders im Bereich der innerbetrieblichen Arbeitsbeziehungen zum Tragen. Hier ist eine aufschlußreiche Kongruenz zwischen dem sozialistischen Erbe und einigen traditionellen Aspekten der Menschenführung zu beobachten. Das traditionelle Unternehmen wird in Taiwan idealtypisch auch als eine moralische Institution verstanden, in der der Unternehmer nicht nur selbst moralische Vorbildfunktionen ausübt (Hui; Tan, 1996, S. 375), sondern beispielsweise in Gestalt von Frauenwohnheimen für junge Arbeiterinnen auch das Wohlverhalten der Beschäftigten überwacht (Sun, 1997, S. 98f.). Solche Formen der räumlichen Integration von Arbeit und Alltag durch Bereitstellung von Schlafräumen und Verpflegung unterstützen die kulturelle Rekonstruktion der Unternehmung als Quasi-Familie (Hsiung, 1996, S. 118ff.). Denn neben dieser eher universellen Orientierung spielt auf partikularistischer Ebene der persönlichen Beziehungen auch der Gedanke der Loyalität und des Paternalismus eine große Rolle: Der Unternehmer kümmert sich fallweise um persönliche Belange seiner Angestellten und erwartet im Gegenzug Loyalität. Über die Diskriminierung zwischen unterschiedlichen Gruppen und Personen kann dies auch als Sanktionsinstrument eingesetzt werden. Traditionell wird das Unternehmen als eine Struktur konzentrischer Kreise aufgefaßt, bei dem im Mittelpunkt die Verwandten stehen, in der zweiten Reihe die „eigenen Leute“ („zijiren“) und außen die „Fremden“ („wairen“) (Gabrenya; Hwang, 1996, S. 511ff.; Sun, 1997, S. 104ff.). Loyalität und persönliche Zuwendung spielen besonders bei den ersten eine wichtige Rolle. Engere Bindungen zu Fremderen entstehen durch den Aufbau emotional eingebetteter Austauschbeziehungen („renqing guanxi“). Dem steht ein im Vergleich ausgeprägtes Bedürfnis chinesischer Arbeitnehmer nach harmonischen sozialen Beziehungen am Arbeitsplatz gegenüber (Hui; Tan, 1996, S. 370). Ein partikularistischer Paternalismus kann also leicht als Disziplinierungsinstrument eingesetzt werden (Chai, 1991, S. 123; Salaff, 1991, S. 190). Er führt aber auch zu einer Auflösung selbst vorhandener formaler Organisationsstrukturen durch eine starke Tendenz zur informellen Gruppen- und Cliquenbildung (Silin, 1976).

In der VR China ist das Staatsunternehmen als umfassende Lebenseinheit und durch die Nachwirkungen des Maoismus ebenfalls eine moralische Institution gewesen, in der nahezu sämtliche Lebensbelange des Individuums letztendlich „öffentlich“ thematisiert und gegebenenfalls auch Gegenstand von Maßnahmen der Unternehmensleitung wurden (Westwood; Leung, 1996, S. 391). Die sozialistische Ausprägung des traditionellen Paternalismus ist natürlich durch die große Bedeutung von betrieblichen Sozialleistungen noch verstärkt worden. Es ist

bemerkenswert, daß diese Strukturen mit dem Niedergang der Staatsunternehmen zwar gefährdet bzw. bereits teilweise zerstört sind, aber in anderen Zusammenhängen neu entstehen. Dies ergibt sich im städtischen Bereich in bestimmten Branchen, in denen Sozialleistungen gute Arbeitskräfte attrahieren und halten sollen (Francis, 1996). Im ländlichen Bereich kommen traditionelle Ideale vom Dorf als moralischer Gemeinschaft zum Tragen bis hin zu einer Resonanz der traditionellen Bedeutung der Lineage als Einheit der Selbstregulierung von Konflikten und Verhalten. Viele weit entwickelte Dörfer bauen daher den Bereich kollektiver Leistungen sogar aus (Chen, 1998).

Der sozialistische Betrieb kannte auch das Analog zum partikularistischen Paternalismus, da in der innerbetrieblichen Gruppendynamik der Zugang zu bestimmten Gütern und Leistungen zur individuellen Netzwerkbildung instrumentalisiert wurde (Walder, 1986). Gerade durch die Abgeschlossenheit der „danwei“ wurden solche Phänomene noch verstärkt und treffen heute interessanterweise bei jüngeren Arbeitnehmern auf deutliche Ablehnung (Westwood; Leung, 1996, S. 393). Die Kontrollfunktionen des Unternehmens werden auch dadurch gefördert, indem lokale Verwaltungen oder Stadtteilbüros die Verantwortlichkeit für abweichendes Verhalten von Arbeitnehmern auch in der Freizeit zum Teil an die Unternehmen übertragen, wobei private Unternehmen oder die ländliche Industrie keinesfalls ausgeklammert sind (z.B. Francis, 1996, S. 855). Damit wird das Unternehmen als moralische Institution auch politisch stabilisiert.

Mit dem Übergang zur Marktwirtschaft haben leistungsorientierte Anreizsysteme erheblich an Bedeutung gewonnen, und zwar offenbar auch unter Zurückdrängung des für das herkömmliche System typische Senioritätsprinzips (Charng, 1996, S. 61). Während des Übergangs ist dies mit einer stärkeren Statusdifferenzierung zwischen verschiedenen Beschäftigtengruppen verbunden, wie etwa den Vertragsarbeitern und den Saisonarbeitern (Chen, 1995, S. 196ff.). Dieses Reformkonzept harmoniert freilich mit der Tendenz zur „Militarisierung“ der Arbeitsorganisation, die auch im traditionellen Unternehmen angelegt ist und etwa bei der Arbeitsorganisation von Migranten in südchinesischen Unternehmen wieder zum Tragen kommt. Äußerst strikte Überwachung der Arbeit, Einsatz direkter Strafen oder öffentlicher Demütigung bei Fehlern oder das regelmäßige Abhalten von Appellen sind Merkmale dieses Führungsstiles. In der ländlichen Industrie spielen outputbezogene Lohnsysteme wie der Akkord eine große Rolle und sind Voraussetzung ihrer hohen Kostenflexibilität. Solche Formen der Unternehmensführung stehen diametral partizipatorischen entgegen. Grundsätzlich war im Staatsunternehmen eine Tendenz zu informeller Partizipation angelegt, da die fehlende Fluktuation der Arbeitskräfte die Betriebsleitung mehr oder weniger zwang,

auch die Interessen der Beschäftigten im Dienste des sozialen Friedens zu berücksichtigen. Mit der Flexibilisierung des Arbeitsmarktes fallen diese Zwänge jedoch weg, und auch im Staatsunternehmen ist eine erhebliche Verschärfung der Führungsmethoden zu beobachten (Zhao; Nichols, 1996). Allerdings artikulieren Arbeitnehmer im chinesischen Kulturraum generell ein geringes Bedürfnis nach Partizipation und akzeptieren die hierarchische Überordnung des Vorgesetzten, insbesondere, wenn dieser Normen des Paternalismus und der Reziprozität folgt (Redding, 1990, S. 156ff., Hui; Tan, 1996, S. 374f.).

Gegenwärtig spielt der Einfluß der Migration eine große Rolle bei der Divergenz von Arbeitsbedingungen in verschiedenen Unternehmen Chinas. Während bei Staatsunternehmen die Vorschriften zur annähernden Gleichbehandlung von Arbeitskräften tendenziell eingehalten werden, und zudem generell dem Staatsunternehmen eine Ordnungsfunktion zugeschrieben wird, stehen am anderen Pol des Spektrums Unternehmen der ländlichen Industrie oder Joint Ventures aus Hong Kong, in denen frühkapitalistische Ausbeutung der Arbeitskräfte an der Tagesordnung ist (Solinger, 1995). Besonders in der ländlichen Industrie sind landesweit sämtliche denkbaren Variationen dieses Themas anzutreffen.

Die gewerkschaftliche Interessenvertretung spielt im chinesischen Kulturraum insgesamt eine eher geringfügige Rolle. Dies hängt zwar zunächst mit den politischen Beschränkungen zusammen, wie lange Zeit in Taiwan und heute in der VR China. Traditionell und auch heute noch in südchinesischen Fabriken mit hohem Migrantenanteil haben jedoch häufig andere Askriptionsformen Klassenunterschiede überlagert (Lee, 1995); die traditionellen Gilden umfaßten häufig beide Seiten der Arbeitsbeziehungen, und grundsätzlich minderte die hohe Wertschätzung harmonischer sozialer Beziehungen die Konfliktbereitschaft selbst in Hong Kong, wo sich in den zwanziger Jahren die Arbeiterbewegung stark mit nationalistisch-patriotischen Emotionen durchsetzt hatte (Chai, 1991, S. 119). Innerhalb kleiner Familienunternehmen bildet sich ohnehin nur schwer eine klare Front zwischen beiden Seiten des Beschäftigungsverhältnisses, selbst unter schwersten Arbeitsbedingungen (Hershatter, 1983). Wo erforderlich, geben besondere Einrichtungen zur Konsultation von Arbeitnehmern oder auch die höhere Formalisierung der Arbeitsprozesse hinreichend Möglichkeit der Konfliktregulierung (Wong; Chan, 1992). Charakteristisch ist auch die Einrichtung von speziellen Gremien, die im Konfliktfalle auch schiedsgerichtliche Funktionen ausüben (Charng, 1996; Hebel, 1997, S. 329ff.). In den Staatsunternehmen des Festlandes besitzt die Betriebsversammlung außerdem bestimmte gesetzliche Rechte wie etwa die Beurteilung von Leitungspersonal oder die Meinungsäußerung zu betrieblichen Umstrukturierungsplänen; in der Betriebsversammlung spielen Gewerkschaftsvertreter eine wichtige Rolle, die freilich dicht durch die

Partei kontrolliert bleibt (Hebel, 1997, S. 320ff.). Außerhalb der VR China hat auch die rasante Zunahme des individuellen Wohlstandes die Nachfrage nach gewerkschaftlichem Aktivismus stark gedämpft; allerdings ist zu beobachten, daß zum Teil die mittleren Angestellten sogar gewerkschaftlich aktiver sind als die Arbeiter (Chai, 1991; Chu, 1996). In Taiwan hat die politische Liberalisierung allerdings einen Schub bei der gewerkschaftlichen Selbstorganisation nach sich gezogen, der sich durch die allgemeine Expansion des zivilgesellschaftlichen Bereiches erklärt (Hsiao, 1992).

6. Ausblick

Aufgrund der Wechselwirkung zwischen den Kräften der Modernisierung und des Systemwandels befinden sich die Formen des chinesischen Unternehmens und seiner Führung im Fluß. Dennoch ist bemerkenswert, wie stark die traditionellen Elemente fortwirken. Dies erklärt sich ohne Zweifel durch ihre Leistungs- und Anpassungsfähigkeit unter den herrschenden Umweltbedingungen. Taiwanesische Unternehmen sind etwa bei Auslandsoperationen im asiatisch-pazifischen Raum signifikant erfolgreicher als in Europa. Insofern ist die Evolution der Unternehmensformen nur als pfadabhängiger Prozeß zu begreifen, bei dem traditionelle Faktoren, organisatorische Innovationen und Umwelteinflüsse Richtung und Geschwindigkeit des Wandels bestimmen.

Insbesondere nach der Asienkrise von 1997 sind freilich die Konzepte der Konglomerate und der industriepolitischen Lenkung von Unternehmensstrukturen diskreditiert. Insofern dürften sich in entwickelten Marktwirtschaften wie Taiwan die Trends zu einer deutlichen Ausdifferenzierung des privaten vom öffentlichen Sektor weiter verstärken. In der VR China sind Vorstellungen von der Transformation der Staatsunternehmen unter Bewahrung der Eigentumsverfassung weiter unter Druck geraten. Angesichts der überragenden Bedeutung des ländlichen Raumes für die künftige Entwicklung Chinas wird also das privatwirtschaftlich verfaßte Familienunternehmen die bedeutendste Unternehmensform des chinesischen Kulturraums bleiben.

Literatur

- Augustin-Jean, Louis, „Rural Enterprises and the Law“, in: *China News Analysis*, No. 1586, 1997.
- Baker, Hugh D.R., *Chinese Family and Kinship*, London: Macmillan, 1979.
- Boisot, Max, „Industrial Feudalism and Enterprise Reform – Could the Chinese Use Some More Bureaucracy?“, in: Warner, Malcolm (Hg.), *Management Reforms in China*, London: Pinter, 1987, S. 217-238.
- Chai, B. Karin, „Hong Kong’s Industrial Relations“, in: Chen, Edward K.Y.; Nyaw Mee-kau; Wong, Teresa Y.C. (Hg.), *Industrial and Trade Development in Hong Kong*, Hong Kong: Centre of Asian Studies, 1991, S. 116-146.
- Chai, Joseph C.H.; Docwra, George, „Reform of Large and Medium State Industrial Enterprises: Corporatization and Restructure of State Ownership“, in: Brosseau, Maurice; Kuan, Hsin-Chi; Kueh, Y.Y. (Hg.), *China Review 1997*, Hong Kong: The Chinese University Press, S. 161-180.
- Chan, Wellington K.K., „Government, Merchants and Industry to 1911“, in: Fairbank, John K.; Liu Kwang-ching (Hg.), *The Cambridge History of China, Volume 11, Late Ch’ing, 1800-1911, Part 2*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1980, S. 416-462.
- Chan, Wellington, K.K., „Chinese Business Networking and the Pacific Rim. The Family Firm’s Roles Past and Present“, in: *Journal of American-East Asian Relations*, Vol. 1, No. 2, 1992, S. 171-190, wieder abgedruckt in: Brown, Rajeswary Ampalavanar (Hg.), *Chinese Business Enterprise*, Vol. II, London 1996, S. 424-441.
- Charng, Kao, „Labor-Management Relations Within Taiwan-Invested Enterprises in Mainland China“, in: *Issues & Studies*, October 1996, S. 53-74.
- Chen, Ling, *Die institutionelle und ökonomische Analyse der Arbeitsorganisation in chinesischen Staatsunternehmen vor und nach der Reform*, Berlin: W & T, 1995.
- Chen Weixing, „The Political Economy of Rural Industrialization in China – Village Conglomerates in Shandong Province“, in: *Modern China*, Vol. 24, No. 1, S. 73-96.
- Cohen, Myron, „Family Management and Family Division in Rural China“, in: *The China Quarterly*, no. 130, 1992, S. 357-377.
- Cohen, Myron, „Being Chinese: The Peripheralization of Traditional Identity“, in: Tu Wei-ming (Hg.), *The Living Tree. The Changing Meaning of Being Chinese Today*, Stanford: Stanford University Press, 1994, S. 88-108.
- Dirlik, Arif, „Critical Reflections on ‚Chinese Capitalism‘ as a Paradigm“, in: Brown, Rajeswary Ampalavanar (Hg.), *Chinese Business Enterprise*, Vol. I, London: Routledge, 1996, S. 17-38.
- East Asia Analytical Unit, *Overseas Chinese Business Networks in Asia*, Canberra: Department of Foreign Affairs and Trade, 1995.
- Elvin, Mark, *The Pattern of the Chinese Past*, Stanford: Stanford University Press.
- Faure, David, „Company Law and the Emergence of the Modern Firm“, in: Brown, Rajeswary Ampalavanar (Hg.), *Chinese Business Enterprise*, Vol. IV, London: Routledge, 1996, S. 263-281.
- Feuerwerker, Albert, „Economic Trends in the Late Ch’ing Empire, 1870-1911“, in: Fairbank, John K.; Liu Kwang-ching (Hg.), *The Cambridge History of China, Volume 11, Late Ch’ing, 1800-1911, Part 2*, Cambridge: Cambridge University Press, 1980, S. 1-69.
- Feuerwerker, Albert, „Economic Trends, 1912-1949“, in: Fairbank, John K. (Hg.), *The Cambridge History of China Volume 12, Republican China 1912-1949, Part 1*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1983, S. 28-127.
- Fischer, Doris, „Chinesische Unternehmensgruppen: Genese und Status quo eines Reformkonzeptes, Teil I, Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft, No. 40, Duisburg, 1998.
- Francis, Corinna-Barbara, „Reproduction of Danwei Institutional Features in the Context of China’s Market Economy: The Case of Haidian District’s High-Tech Sector“, in: *The China Quarterly*, No. 147, 1996, S. 839-859.
- Gardella, Robert, „Squaring Accounts: Commercial Bookkeeping Methods and Capitalist Rationalism in Late Qing and Republican China“, in: *The Journal of Asian Studies*, 51, no. 2, 1992, S. 317-339.
- Goody, Jack, *The Oriental, the Ancient and the Primitive. Systems of Marriage and the Family in Preindustrial Societies of Eurasia*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1990.
- Granick, David, *Chinese State Enterprises. A Regional Property Rights Analysis*, Chicago: Chicago University Press, 1990.
- Greenhalgh, Susan, „Land Reform and Family Entrepreneurship in East Asia“, in: McNicoll, Geoffrey/Cain, Mead (Hg.), *Rural Development and Population: Institutions and Policy, Population and Development Review*, Supplement to Volume 15, 1989, S. 309-321.
- Hebel, Jutta, *Chinesische Staatsbetriebe zwischen Plan und Markt. Von der „danwei“ zum Wirtschaftsunternehmen*, Hamburg: ifa, 1997.
- Herrmann-Pillath, Carsten, *Wirtschaftsintegration durch Netzwerke. Die Beziehungen zwischen der VR China und Taiwan*, Baden-Baden: Nomos, 1994.

- Herrmann-Pillath, Carsten, „Unternehmensführung im chinesischen Kulturraum“, in: Clermont, Alois; Schmeisser, Wilhelm (Hg.), *Internationales Personalmanagement*, München: Vahlen, 1997, S. 105-124.
- Herrmann-Pillath, Carsten; Kato Hiroyuki, „Ein „Dritter Weg“ in Chinas Dörfern? Das „Aktien-Genossenschaftssystem“ und die Transformation der ländlichen Unternehmen“, *Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft Nr. 31*, Duisburg 1996.
- Hershatler, Gail, „Flying Hammers, Walking Chisels: The Workers of Santiaoshi“, in: *Modern China*, Vol. 9, No. 4, S. 387-419.
- Hsiao, Michael Hsin-Huang, „The Labor Movement in Taiwan: A Retrospective and Prospective Look“, in: Simon, Denis F.; Kau, Michael Y.M. (Hg.), *Taiwan: Beyond the Economic Miracle*, Armonk/New York: Sharpe, 1992, S. 151-167.
- Hsiung, Ping-chun, *Living Rooms as Factories. Class, Gender, and the Satellite Factory System in Taiwan*, Philadelphia: Temple University Press, 1996.
- Hui, C. Harry; Chen K. Tan, „Employee Motivation and Attitudes in the Chinese Workforce“, in: Bond, Michael Harris (Hg.), *The Handbook of Chinese Psychology*, Hong Kong: Oxford University Press, 1996, S. 364-379.
- Kipnis, Andrew B., „The Language of Gifts. Managing Guanxi in a North China Village“, in: *Modern China*, Vol. 22, No. 3, 1996, S. 285-314.
- Kirby, William C., „China Unincorporated: Company Law and Business Enterprise in Twentieth-Century China“, in: *The Journal of Asian Studies*, Vol. 54, 1995, S. 43-63.
- Lee, Chi-Wen Jevons, „The Reform of State-owned Enterprises“, in: Brosseau, Maurice; Pepper, Suzann; Tsang Shu-ki (Hg.), *China Review 1996*, Hong Kong: The Chinese University Press, 1996, S. 263-280.
- Liu Kwang-Ching, „Chinese Merchant Guilds, An Historical Inquiry“, in: *Pacific Historical Review*, Vol. LVII, 1988, S. 1-23, wieder abgedruckt in: Brown, Rajeswary Ampalavanar (Hg.), *Chinese Business Enterprise*, Vol. II, London: Routledge, 1996, S. 209-227.
- Liu, Paul K.C., „Emergence of New Business Organization and Management in Taiwan“, in: *Industry of Free China*, Vol. 82, No. 5, 1994, S. 33-62.
- Lu Yuan; Child, John, „Decentralization of Decision Making in China's State Enterprises“, in: Brown, David H.; Porter, Robin (Hg.), *Management Issues in China: Volume 1. Domestic Enterprises*, London/New York: Routledge, 1996, S.61-84.
- Lu Yuan, „Strategic Investment Decisions in China“, in: Papadakis, Vassilis/Barwise, Patrick (Hg.), *Strategic Decisions*, Dordrecht/Boston/London 1997, S. 127-143.
- Numazaki, Ichiro, „The Role of Personal Networks in the Making of Taiwan's ‚Guanxiqiye‘“, in: Hamilton, Gary (Hg.), *Asian Business Networks*, Berlin, New York: de Gruyter, 1996, S. 71-86.
- Pleister, Hubertus, „Netzwerke kleiner und mittelständischer Unternehmen in Taiwan“, in: Buchholt, Helmut; Menkoff, Thomas (Hg.), *Vom Wanderkrämer zum Towkay. Ethnische Chinesen im Prozeß der Modernisierung der asiatisch-pazifischen Region*, München/Köln/London 1996, S. 121-140.
- Redding, S. Gordon, *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin, New York: de Gruyter, 1990.
- Redding, S. Gordon, „The Distinct Nature of Chinese Capitalism“, in: *The Pacific Review*, Vol. 9, No. 3, 1996, S. 426-440.
- Rowe, William T., „Modern Chinese Social History in Comparative Perspective“, in: Ropp, Paul S. (Hg.), *Heritage of China. Contemporary Perspectives on Chinese Civilization*, Berkeley et al.: University of California Press, 1990, 242-262.
- Salaff, Janet W., „The Chinese Connection: Management Control Structures and the Search for Labour in Taiwan – Part 1: Small Firms“, in: Chen, Edward et al., (Hg.), *Taiwan. Economy, Society and History*, Hong Kong: Centre for Asian Studies, 1991, S. 175-205.
- Santangelo, Paolo, „The Imperial Factories of Suzhou: Limits and Characteristics of State Intervention during the Ming and Qing Dynasties“, in: Schram, Stuart (Hg.), *The Scope of State Power in China*, London/Hong Kong: SOAS/The Chinese University Press, 1987, S. 269-294.
- Silin, Robert H., *Leadership and Values. The Organization of Large-scale Taiwanese Enterprises*, Cambridge, London: Harvard University Press, 1976.
- Sit, Victor Fung-Shuen; Wong Siu-lun, *Small and Medium Industries in an Export-Oriented Economy: The Case of Hong Kong*, Hong Kong: Centre of Asian Studies, 1989.
- Smith, P.B.; Wang Zhong-Ming, „Chinese Leadership and Organizational Structures“, in: Bond, Michael Harris (Hg.), *The Handbook of Chinese Psychology*, Hong Kong: Oxford University Press, 1996, S. 322-337.
- Solinger, Dorothy J., „The Chinese Work Unit and Transient Labor in the Transition from Socialism“, in: *Modern China*, Vol. 21, No. 2, 1995, S. 155-183.
- Sun Chi-pen, *Interkulturelle Perspektiven der Unternehmensführung. Ein Vergleich deutscher und taiwanesischer Unternehmen*, Inauguraldissertation, Bonn, 1997.
- Tong Chee Kiong, „Centripetal Authority, Differentiated Networks: The Social Organization of Chinese Firms in Singapore“, in: Hamilton, Gary (Hg.), *Asian Business Networks*, Berlin/New York: de Gruyter, 1996, S. 133-156.

- Wade, Robert, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Walder, Andrew, „Factory and Manager in an Era of Reform“, in: *The China Quarterly*, No. 118, 1989, S. 22-41.
- Westwood, R.I.; Leung, S.M., „Working Under the Reforms: The Experience and Meaning of Work in a Time of Transition“, in: Brosseau, Maurice; Pepper, Suzanne; Tsang Shu-ki (Hg.), *China Review 1996*, Hong Kong: The Chinese University Press, 1996, S. 367-424.
- Whyte, Martin King, „The Chinese Family and Economic Development: Obstacle or Engine?“, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 45, no. 1, 1996, S. 1-30.
- Wong, Gilbert; Chan, Andy, „Structure of Industrial Relations Management and its Relation with Industrial Disputes“, in: Chen, Edward et al. (Hg.), *Labour-Management Relations in the Asia-Pacific Region*, Hong Kong: Centre of Asian Studies, 1992, S. 409-424.
- Wong Siu-lun, „The Applicability of Asian Family Values to Other Sociocultural Settings“, in: Berger, Peter; Hsiao, Michael H.H. (Hg.), *In Search of an East Asian Development Model*, New Brunswick: Transaction, 1988, S. 134-154.
- Zelin, Madeleine, „The Rise and the Fall of the Fu-Rong Salt-Yard Elite: Merchant Dominance in Late Qing China“, in: Esherick, Joseph W.; Rankin, Mary Backus (Hg.), *Chinese Local Elites and Patterns of Dominance*, Berkeley et al.: University of California Press, 1990a, S. 82-112.
- Zelin, Madeleine, „The Structure of the Chinese Economy during the Qing Period: Some Thoughts on the 150th Anniversary of the Opium War“, in: Lieberthal, Kenneth et al. (Hg.), *Perspectives on Modern China. Four Anniversaries*, Armonk, London: Sharpe, 1990b, S. 31-67.
- Zhao, Minghua; Nichols, Theo, „Management Control of Labour in State-Owned Enterprises: Cases from the Textile Industry“, in: *The China Journal*, 36, S. 1-24.