

Kölner China-Studien Online

Arbeitspapiere zu Politik, Wirtschaft und Gesellschaft Chinas

Cologne China Studies Online

Working Papers on Chinese Politics, Economy and Society

No. 2 / 2005

Marcus Conlé

Wettbewerb, Institutionen und die Entwicklung der ländlichen Industrie in China. Ein Beitrag zur Erklärung des Reformprozesses auf der Basis der evolutorischen Wettbewerbstheorie

Competition, Institutions and the Development of Rural Industry in China. A Contribution to the Explanation of the Reform Process on the Basis of Evolutionary Competition Theory

Zusammenfassung: Diese Arbeit skizziert in Anlehnung an die Hayeksche Wettbewerbstheorie einen neuen Ansatz zur Erklärung der institutionellen Entwicklung in der VR China seit Beginn der Reform- und Öffnungspolitik. In diesen Ansatz werden institutionenökonomische und spieltheoretische Elemente integriert. Angewandt wird der Ansatz auf das Beispiel der ländlichen Kleinindustrie (TVE) deren Entwicklung der letzten zweieinhalb Jahrzehnte neu bewertet und als Lern- und Anpassungsprozess geschildert wird.

Schlagworte: Wettbewerbstheorie, Institutionenökonomik, ländliche Kleinindustrie

Autor: Marcus Conlé (mconle@gmx.de) ist Absolvent des Diplom-Studiengangs Regionalwissenschaften China.

Abstract: Following Hayek's competition theory this article sketches a new approach to explain the institutional development in the PR China since the start of reform and opening. This approach integrates elements of institutional economics and game-theory. The theoretical approach is then applied to the case of township and village enterprises (TVE): their development of the past two and a half decades is newly appraised and interpreted as a process of learning and adaption.

Key words: competition theory, institutional economics, township and village enterprises

Author: Marcus Conlé (mconle@gmx.de) is alumnus of the MA program in Regional Studies: China.

Kölner China-Studien Online

Arbeitspapiere zu Politik, Wirtschaft und Gesellschaft Chinas

Cologne China Studies Online

Working Papers on Chinese Politics, Economy and Society

Die Kölner China-Studien Online - Arbeitspapiere zu Politik, Wirtschaft und Gesellschaft Chinas - sind eine Veröffentlichungsreihe der Modernen China-Studien, Lehrstuhl für Neuere Geschichte / Politik, Wirtschaft und Gesellschaft Chinas, an der Universität zu Köln, Deutschland. Sie enthalten aktuelle Arbeitspapiere und frühere Analysen von andauernder Relevanz in deutscher oder englischer Sprache. Alle Studien sind nach dem Jahr ihrer Fertigstellung nummeriert und im Internet unter der Adresse www.china.uni-koeln.de/papers abrufbar. Soweit nicht anders angegeben, liegt das Copyright beim Autor.

Cologne China Studies Online – Working Papers on Chinese Politics, Economy and Society - is a publication series of Modern China Studies, Chair for Politics, Economy and Society of Modern China, at the University of Cologne, Germany. The series presents recent working papers and past analyses of continuing relevance in German or English language. All studies are numbered by year of completion and can be downloaded from the Internet address <http://www.china.uni-koeln.de/papers>. If not stated otherwise, the copyright stays with the authors.

**Moderne China-Studien, Universität zu Köln
Lehrstuhl für Neuere Geschichte /
Politik, Wirtschaft und Gesellschaft Chinas
Prof. Dr. Thomas Scharping
Albertus-Magnus-Platz
50923 Köln, Germany
Tel.: +49- 221- 470 5401/02
Fax: +49- 221- 470 5406
www.china.uni-koeln.de**

Marcus Conlé

**Wettbewerb, Institutionen und die Entwicklung der ländlichen Industrie in China.
Ein Beitrag zur Erklärung des Reformprozesses auf der Basis der
evolutionären Wettbewerbstheorie**

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	1
1.1.	Aspekte der Entwicklung der ländlichen Industrie	2
1.2.	Wettbewerb und ökonomische Theorie	7
2.	Der theoretische Ansatz	10
2.1.	Mentale Modelle	10
2.2.	Handlungsmöglichkeiten und Handlungsrestriktionen	14
2.3.	Kooperation und Wettbewerb	18
3.	Die Entwicklung der ländlichen Industrie in China	25
3.1.	Lokale historische Gegebenheiten	27
3.2.	Zur Selektionsumgebung für lokale Initiativen	34
3.3.	Lokale Entwicklungsmodelle	38
3.4.	Wettbewerb und institutionelle Entwicklung	43
4.	Fazit	49

Anhang

A.1.	Das Vertrauens-Spiel	52
A.2.	Literaturverzeichnis	53

Abbildungsverzeichnis

3.0.1.	Restriktionen	25
3.0.2.	Verwaltungshierarchie	27
A.1.1.	Das Vertrauens-Spiel	52

1. Einleitung

Die Volksrepublik China hat seit dem Beginn der Politik der Reform und Öffnung in den späten 1970er Jahren eine beeindruckende wirtschaftliche Entwicklung vollzogen¹, deren Ursachen und Nachhaltigkeit kontrovers diskutiert werden. Diese Diskussion entfaltet sich nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund der weitreichenden Transformationsprozesse in den ehemals planwirtschaftlich organisierten Staaten Osteuropas und Asiens. Im Mittelpunkt der Auseinandersetzung steht die politische Gestaltung der Transformation, wobei sich Gegner und Befürworter einer raschen Liberalisierung und Privatisierung der Wirtschaft gegenüberstehen. Die Gegner der sogenannten Schocktherapie oder Big Bang-Lösung sehen in der chinesischen Entwicklung ein Beispiel für die Überlegenheit gradueller Reformprozesse, während die Befürworter den Erfolg vor allem auf die von der politischen Führung initiierten bzw. zugelassenen Liberalisierungsschritte zurückführen.²

Beide Strömungen weisen jedoch gewisse Defizite hinsichtlich ihrer theoretischen Fundierung auf. Die Big Bang-Schule mit ihrer Affinität zur neoklassischen Theorie bewertet die Reform relativ zu einem theoretisch optimalen Zustand, welcher (statische) Allokationseffizienz verspricht. Hierbei verleiten die besonderen Annahmen über das Verhalten des Menschen, verkörpert in der Figur des Homo oeconomicus, deren Anhänger dazu, den realen Menschen als äußerst flexibel und geschichtslos zu sehen, weshalb Phänomene wie bspw. das der Pfadabhängigkeit keinerlei Beachtung finden. Nur auf der Grundlage dieser Annahmen ist es möglich, die Transformation als einen chirurgischen Eingriff von oben zu begreifen.

Die Gegner dieses Ansatzes verwerfen daher die konstruktivistische Herangehensweise. Im Gegensatz zur Big Bang-Schule fehlt ihnen jedoch eine einheitliche, konsistente Theorie. Deshalb lassen sie sich allzu leicht dazu verleiten, die zwischen zwei willkürlich gewählten Zeitpunkten gemessenen Wachstumsunterschiede der sich im Reformprozess befindlichen Volkswirtschaften als Erfolgsindikator für die „chinesische Strategie“ zu bewerten. Eine solche Vorgehensweise ist offenkundig angreifbar, da sich hieraus keine Aussagen über die Nachhaltigkeit des Reformprozesses ableiten lassen.³

Es bleibt demnach festzuhalten, dass eine Bewertung der chinesischen Reformen nur auf der Basis einer allgemeinen Theorie wirtschaftlicher Entwicklung gelingen kann. In dieser Arbeit soll ein theoretischer Rahmen vorgeschlagen und seine Fruchtbarkeit für die Analyse der chinesischen Entwicklung aufgezeigt werden. Die Analyse beschränkt sich hierbei, dem vorgegebenen Rahmen entsprechend, auf den Sektor, dem in der wissenschaftlichen Aufarbeitung eine besondere Aufmerksamkeit geschenkt worden ist: Der außergewöhnlich rapide expandierenden ländlichen Industrie, deren Produktion in den Jahren 1978 bis 2000 eine inflationsbereinigte jährliche Wachstumsrate von durchschnittlich 22% aufwies (Kung/Lin 2003, S.7) und die somit als dynamischster Sektor einen wesentlichen Beitrag zur Gesamtentwicklung der chinesischen Wirtschaft geleistet hat.

¹ Für eine kurze und übersichtliche Zusammenfassung des Prozesses siehe Qian (2000).

² Zur Auseinandersetzung siehe bspw. die Beiträge von Wing Thye Woo und Thomas Rawski in *The China Journal* No.41 (1999).

³ Zudem ist es schwierig, hieraus die Faktoren für den Erfolg zu ermitteln. So weist Leszek Balcerowicz, in seiner Verteidigung der polnischen Reformpolitik, darauf hin, dass „one of the problems with th[e] assertion [that the Chinese way is for some reason superior] is that the ‘Chinese Way’ is rarely defined precisely enough to allow one to make an analytically well-founded comparative assessment“ (zitiert nach Naughton 1994, S.471).

1.1. Aspekte der Entwicklung der ländlichen Industrie

In der Literatur werden verschiedene Erklärungsansätze für Teilaspekte der Entwicklung der ländlichen Industrie angeboten, welche auch für die vorliegende Arbeit relevant sind. Deshalb sollen diese Ansätze zunächst zusammengefasst werden, wobei die für die vier Gliederungspunkte gewählten Überschriften auf dem Begriff der Institution basieren, der in Einklang mit Douglass C. North (1990, S.3) folgendermaßen definiert wird: „Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction.“⁴

1) *Institutionen und Anreize (I): Das Fiskalsystem und die Kaderverwaltung*

Viele Autoren sehen im Steuersystem die vorwiegende Motivation der ländlichen Gegenden, die lokale Industrialisierung voranzutreiben. Mit den 1980 eingeführten fiskalischen Reformen, sicherte die Zentralregierung den Provinzen vertraglich zu, einen Teil der in den jeweiligen Provinzen über einen zuvor festgelegten Betrag hinaus eingetriebenen Steuern behalten zu dürfen.⁵ Im Gegenzug wurde den Lokalitäten jedoch mehr Selbstverantwortung für die Bereitstellung lokaler öffentlicher Güter übertragen (daher die chinesische Bezeichnung „In getrennten Küchen essen“ [fenzao chifan] für die Steuerreform). Dieses Verfahren wurde prinzipiell auf die gesamte Verwaltungshierarchie übertragen, wobei die jeweilige Ebene nach Abführung der eingetriebenen Steuern an die darüber liegende Ebene ihren Anteil am Steueraufkommen zugeteilt bekam.

Wegen der zentralen Stellung der Industrie für die Generierung von Steuereinnahmen, welche durch die Reformen nicht beseitigt wurde, ergaben sich jedoch fundamentale Konsequenzen, weil mit der Veränderung des Systems eine direkte Verbindung zwischen den einer Lokalität unterstehenden Unternehmen⁶ und der Wohlfahrt ihrer Bürger wie auch der Einkommen der lokalen Kader hergestellt worden ist. Gerade die untersten Verwaltungsebenen haben Walder (2003, S.13) zufolge hierdurch gewaltige Anreize zur Förderung lokaler Industrien erhalten, da die Einnahmen durch ein weiteres Unternehmen aufgrund ihrer relativ beschränkten Industrialisierung überproportional zunahmen. Neben diesem formalen Haushalt (yusuan nei) müssen zusätzlich noch die außerbudgetären Mittel (yusuan wai), welche in Planwirtschaften gängige Instrumente zur Gewährung eines gewissen Ausgabenspielraums für lokale Regierungen darstellten (Wong 1998, S.193) und von der Reform ebenfalls unberührt geblieben sind, sowie die sogenannten „selbst aufgebrachten“ Einnahmen (zichou zijin) berücksichtigt werden. Wie Whiting (2001,

⁴ Die Definition weicht demnach von der umgangssprachlichen Verwendung ab. Organisationen werden als die Spieler des gesellschaftlichen Spiels betrachtet, wobei „political bodies (political parties, the Senate, a city council, a regulatory agency), economic bodies (firms, trade unions, family farms, cooperatives), social bodies (churches, clubs, athletic associations), and educational bodies (schools, universities, vocational training centers)“ unter Organisationen subsumiert werden (North 1990, S.5).

⁵ Für eine genauere Darstellung der Steuerreformen und deren Auswirkungen auf die ländliche Industrie siehe Wong (1992).

⁶ Bereits in der Vorreformperiode waren die Unternehmen einzelnen Verwaltungsebenen zugeordnet (lishu guanxi). Im Jahr 1985 unterstanden der Zentralregierung (zhongyang) 3.835 Unternehmen, den 30 Provinzen (sheng) und 324 Städten (shi) insgesamt 83.394 Unternehmen, den 2.046 Kreisen (xian) 68.811 Unternehmen, den 91.138 Gemeinden (xiang) 170.364 und den 940.617 Dörfern (cun) 632.601 Unternehmen (Walder 1995, S.275).

S.84) herausgestellt sind besonders letztere als größter Bestandteil dieser nichtbudgetären Mittel praktisch ausschließlich aus den ländlichen Unternehmen in Form von Gewinnabführungen und Gebühren gekommen.

Das 1979 reformierte Kaderverwaltungssystem (ganbu guanli zhidu)⁷ verband zudem die Karrieren der Kader ab der Gemeindeebene aufwärts mit ihren konkreten Leistungen hinsichtlich der lokalen wirtschaftlichen Entwicklung (Whiting 2001, S.101). Seit der Mitte der 1980er Jahre nahm das „Zielverantwortungssystem“ (mubiao zerenzhi) als wichtiger Bestandteil der Kaderevaluation (ganbu kaohe) allmählich Gestalt an (Tsui/ Wang 2004, S.77), wobei die einzelnen Ziele intern als „weiche Ziele“ (yiban zhibiao), „harte Ziele“ (ying zhibiao) und „Ziele mit unbedingter Priorität“ (yipiao foujue) gestaffelt wurden. In einem Vertrag mit der darüber liegenden Verwaltungsebene verpflichteten sich die jeweiligen lokalen Führungen, die nach den Präferenzen der höheren Ebene gesetzten Ziele zu erfüllen. Hierbei rangierten gemäß der Studie von Edin (2003) wirtschaftliche Ziele, insbesondere die abgeführten Steuern, vorwiegend als harte Ziele.⁸

2) Organisationen als Ausdruck ihrer institutionellen Umgebung

Die auf dem Wege von Feldforschungen in verschiedenen Teilen Chinas festgestellte Ambiguität der Gemeinde- und Dorfunternehmen (xiangcun qiye, TVE) hat einen Anlass für unterschiedliche Interpretationen geboten.⁹ Während in Provinzen wie Zhejiang und Fujian TVEs im Grunde ein Deckmantel für Privatunternehmen dargestellt haben, führten die lokalen politischen Akteure in Provinzen wie Jiangsu und Shandong die ihnen unterstellten Unternehmen als wären sie Mitglieder des Vorstands in einer diversifizierten Unternehmensgruppe.¹⁰ Unabhängig von diesen lokalen Unterschieden ist die Einbeziehung des lokalen Staates in die Unternehmung jedoch unvereinbar mit dem Grundsatz der Privatautonomie, welcher von der herkömmlichen Property Rights-Theorie als Voraussetzung für effizientes Wirtschaften und nachhaltige Entwicklung gesehen wird.

Der Literatur zufolge ist die wirtschaftliche Beteiligung der lokalen Regierungen auf die politischen Rahmenbedingungen und die Marktumgebung zurückzuführen.¹¹ Nach Chang/Wang (1994) stellten die Lokalregierungen drei Leistungen für die Unternehmen bereit: Humankapital, Zugang zu Ressourcen und Sicherheit (S.433f.). Da die lokalen Kader schon in der Vorreformperiode für die lokale Wirtschaft zuständig waren und wegen

⁷ „In the Chinese system, cadre management (ganbu guanli) refers to the nomination, appointment, removal and evaluation of cadres. The main units in charge of cadre management are the Organization Department under the Central Committee and the Ministry of Personnel under the State Council.“ (Huang 1996, S.90).

⁸ Die Betonung auf wirtschaftliche Ziele beruht teilweise darauf, dass diese quantifizierbar und daher leichter überprüfbar sind (Tsui/Wang 2004, S.79). Für eine Darstellung der Auswirkungen dieses Systems vor allem auf ärmere Gebiete siehe O'Brien/Li (1999).

⁹ „Much of the confusion about property rights in the huge rural industrial sector has simply been because property rights in the most rapidly growing regions have varied in fundamental ways“ (Walder/Oi 1999, S.12). Siehe auch Woo (1994, S.301): „It is primarily because of the vagueness about the ownership and control of TVEs, the greater variety of TVEs and the evolving nature of TVEs, that the official statistics on TVEs now cover all non-state enterprises in the rural sector.“ Vergleiche ferner die Definition von Liu Xiaoxuan (2001, S.230).

¹⁰ Die letztere Variante wird oftmals in Anlehnung an die Arbeiten von Oi (z.B. 1995) mit dem Begriff des „local state corporatism“ umschrieben.

¹¹ Die Arbeiten versuchen zu zeigen, dass die Einbeziehung des lokalen Staates effizient sein kann. Das Problem hierbei liegt in der Verwendung des wohlfahrtsökonomischen Effizienzbegriffes auf eine nicht-neoklassische Theoriewelt. Letztendlich ist dieser Begriff jedoch außerhalb der neoklassischen Theorie nicht anwendbar, da ansonsten jeder beobachtbare Zustand als effizient bzw. ineffizient angesehen werden kann. Zu diesem Problem siehe bspw. Richter/Furubotn (2003, S.553f.).

ihrer relativ zur ansässigen Bevölkerung höheren Bildungsniveau (Walder 2003, S.9) über die notwendigen Kompetenzen verfügten, bildeten sie natürlicherweise die engere Auswahl für Managerpositionen. Ferner waren sie in politische Netzwerke eingebettet und hatten somit Zugang zu mehr Informationen über Märkte und potentielle Transaktionspartner, vor allem innerhalb des staatlichen Sektors. Da die zur Produktion notwendigen Ressourcen in den 1980er Jahren noch zu einem beträchtlichen Teil von staatlichen Behörden (verschiedener Ebenen) alloziiert wurden, besaßen sie, wie Tian (2000) hervorhebt, ebenfalls komparative Vorteile in der Beschaffung dieser Ressourcen.¹²

Ein gewichtiger Grund, der die Beteiligung von lokalen Regierungen vorteilhaft erscheinen lässt, lag in der ideologischen Atmosphäre der 1980er Jahre und der Abneigung seitens wichtiger Funktionäre in der zentralen Führung gegenüber Privateigentum (an Produktionsmitteln), welche sich in nationalen Kampagnen in den Jahren 1983 (gegen „geistige Verschmutzung“), 1987 (gegen „bourgeoise Liberalisierung“) und 1989 infolge des Tiananmen-„Vorfalls“ manifestierte. Die Kategorisierung eines Unternehmens als kollektives Unternehmen bot in dem Sinne einen Schutz vor (zentral-)staatlicher Willkür.¹³

3) *Institutionen und Anreize (II): Rentensuchendes Verhalten*

Als die zentrale Führung 1979 die Restriktionen aufhob, welche die ländlichen Unternehmen auf die „fünf kleinen“ Industrien (Eisen und Stahl, Zement, Chemische Düngemittel, Wasserkraft und Landwirtschaftsgeräte) beschränkt hatte, gewährte sie diesen den Zugang zu bisher protektionierten Märkten und damit einen Anteil an den Monopolgewinnen (Naughton 1995, S.150f.). Hierdurch ergaben sich folglich umfangreiche Möglichkeiten zur Ausnutzung der aufgrund der chronischen Mangelwirtschaft unbefriedigten Nachfrage. Dies erklärt jedoch nur teilweise die Expansion der ländlichen Industrie, da der Marktzutritt weiterhin reguliert und die Rohstoffe zu einem beträchtlichen Teil vom Staat alloziiert wurden.

Plan und Markt können nur nebeneinander existieren, wenn die Preisdiskriminierung und der Marktzutritt effektiv kontrolliert werden. Gemäß der Argumentation von Lin (2001, S.173ff.) wäre die Expansion des ländlichen Sektors in dieser Form unmöglich gewesen, hätte diese Kontrolle in beiden Fällen nicht versagt. Der Grund hierfür ist in der dezentralen Regulierung des Markteintritts und der ebenfalls dezentralen Allokation von planmäßigen Ressourcen zu suchen, wobei die Interessen der lokalen Regierungen aufgrund der bereits erwähnten finanziellen Anreize

¹² Ressourcen sind hierbei nicht nur auf Rohstoffe beschränkt. Politische Akteure hatten ebenfalls einen bevorzugten Zugang zu ausgebildeten Fachkräften, zu Bankkrediten u.a.

¹³ Che/Qian (1998a) greifen die Ansicht von Chang/Wang (1994) auf, nach der TVEs die Lösung eines Designproblems der zentralen Führung darstellten (S.435f.). Auf der Basis eines spieltheoretischen Modells argumentieren sie, dass TVEs Ausdruck der Unfähigkeit der Zentralregierung zur glaubhaften Selbstbeschränkung (credible commitment) seien. Der Gedankengang ist folgendermaßen: Da die zentrale Führung außerstande ist, glaubwürdig zu vermitteln, dass sie die Privatunternehmen später nicht (teil-)enteignen wird, wählen private Unternehmer die Strategien kurzfristiger Gewinnmaximierung und exzessiver Steuerhinterziehung, welche sich negativ auf die Wohlfahrt der Lokalität und auf die Einnahmen der Zentralregierung auswirken. Befinden sich die Unternehmen dagegen unter der Kontrolle der Lokalregierung, so ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass diese in die Produktion öffentlicher Güter investiert. Das wiederum liegt im Interesse der zentralen Führung, weshalb sie die Rechte der lokalen Regierungen eher achten wird als die der Privatunternehmen. Da die Lokalregierungen das Kalkül der Zentralregierung antizipieren, verschleiern diese ihre Einnahmen weniger, womit die Einnahmen der Zentrale steigen.

fundamental von denjenigen der Zentralregierung abweichen. Lokale Kader konnten durch Lobbying für Unternehmen in ihrer Jurisdiktion gegenüber entscheidungsbevollmächtigter Ebenen und durch Gewährung von Vorteilen, die selten mit den gerade geltenden Gesetzen und Rechtsbestimmungen in Einklang standen, den Marktzutritt für lokale Unternehmen erleichtern.¹⁴

Auch die Preisdiskriminierung, nach der die planmäßigen Preise für Rohstoffe sehr niedrig relativ zu den festgelegten oder auf dem Markt erzielbaren Endproduktpreisen angesetzt waren, konnte von der Zentralregierung nicht aufrecht erhalten werden. Vielmehr leiteten Akteure mit den entsprechenden Zugriffsmöglichkeiten die Rohstoffe aus dem Plan- in den Marktsektor, um sich dort die Arbitragegewinne anzueignen.¹⁵ In den Rohstoff anbauenden Gebieten wurden die jeweiligen Rohstoffe zudem einbehalten, um sie lokal in Endprodukte zu transformieren und dadurch die Arbitragegewinne (und die Steuereinnahmen) in der eigenen Jurisdiktion zu belassen. Das Resultat dieses kompetitiven Rentenstrebens (rent seeking) waren eine nicht geringe Anzahl von Rohstoffkriegen.¹⁶

4) Wettbewerb und institutionelle Entwicklung

Im Unterschied zur ehemaligen Sowjetunion und den osteuropäischen Staaten war die chinesische Wirtschaft aufgrund der erwähnten Dezentralisierungsphasen, welche mit den politischen Slogans „Sich auf seine eigenen Kräfte verlassen“ (zili gengsheng) und „Auf zwei Beinen gehen“ (liangtiao tui zoulu) einhergingen (Whiting 2001, S.40), in der Vorreformperiode weit weniger zentralisiert und regional spezialisiert. Angesichts dessen handelte es sich nach Meinung von Walder (2003, S.11) nicht so sehr um einen großen Umverteilungsstaat als vielmehr um Tausende regionale, vertikal überlappende Umverteilungsökonomien, welche infolge der Steuerreformen in den 1980er Jahren eindeutiger Rechte erhalten haben. Diese von Qian/Xu (1993) in Anlehnung an Oliver Williamsons Unternehmenstheorie als „M-Form“-Ökonomie bezeichnete Organisation der Wirtschaft barg (anders als die nach funktionalen Prinzipien geordnete „U-Form“-Ökonomie sowjetischen Musters) ein großes Potential für interjurisdiktionellen Wettbewerb. Die aktive Förderung von Unternehmen der eigenen Jurisdiktion führte daher zwangsläufig dazu, dass die einzelnen lokalen Regierungen miteinander um Marktanteile und Steuereinnahmen konkurrierten.

Da die Unternehmensdichte einer Jurisdiktion um so stärker abnimmt, je weiter unten sie in der Verwaltungshierarchie angesiedelt ist (Fn.6; Walder 2003, S.13f.), können sich Gemeinden und Dörfer weniger erlauben, verlustbringende Unternehmungen querzusubventionieren. Ihnen ist es zudem in weit begrenzterem

¹⁴ „Among the commonly reported favorable treatments received by these new enterprises from local authorities are a lowering of minimum equity capital requirements for TVEs, provision of guarantees for borrowing from state banks, shortened processes of regulatory approval for enterprise formation, expansion, and integration, permission for private enterprises to fake themselves as collective enterprises, tacit or explicit authorization of entry into areas not allowed by higher level authorities, exaggeration of capital injected by foreign investors, flexible accounting procedures, lowering of safety and environmental protection standards, tolerance of poor treatment of labor, relaxation of restrictions on import and export, tax reductions, and extended tax holidays” (Lin 2001, S.174).

¹⁵ Dies führte beispielsweise dazu, dass die Seidenfabriken in Shanghai 1988 nur 40 Tonnen ihrer planmäßig zustehenden 2000 Tonnen Rohseide erhielten und deshalb den Fehlbetrag importieren mussten, obwohl China 60% der weltweiten Rohseide produziert (Young 2000, S.1092f.).

¹⁶ Eine Zusammenfassung der wichtigsten Kriege (dem Baumwoll-, Tabak-, Woll- und Seidenkokon-Krieg) bietet Wedeman (2003, S.90-151).

Umfang möglich gewesen, das Kreditvergabeverhalten der Banken zu ihren Gunsten zu beeinflussen. Daher haben für die untersten Verwaltungsebenen die Budgetrestriktionen tendenziell einen bindenden Charakter.¹⁷

Seit 1992 werden nun Firmenumstrukturierungen in den kleinen und mittleren Staats- und kollektiven Unternehmen beobachtet (Sun 2000, S.50), in deren Verlauf die Anteile Privater an den Unternehmen drastisch angestiegen sind. Gemäß einer Feldstudie von Hongbin Li (2003) im unteren Yangtse-Delta wurden etwa die Hälfte der 1994 noch im Eigentum von Gemeinderegierungen stehenden Unternehmen bis Ende 1997 teil- oder vollständig privatisiert, wobei die zeitlichen Prozesse beträchtlich zwischen einzelnen Regionen variieren (S.486f.). Die übereinstimmende Meinung der meisten Beobachter sieht in dem Wettbewerb auf den Gütermärkten die treibende Kraft dieses institutionellen Wandels.¹⁸ Wegen der im Wettbewerbsprozess beständig sinkenden Gewinne (Naughton 1995, S.150f., Sun 2002, S.257) ist es den Lokalregierungen nicht länger möglich, die in den 1980er Jahren erzielten Wachstumsraten der Steuereinnahmen weiterhin aufrechtzuerhalten und weitere Arbeitsplätze im nichtagrarischen Sektor zu schaffen (Kung/Lin 2003, S.18). Somit zwingt dieser Wettbewerb in Verbindung mit den „harten“ Budgetbeschränkungen der Lokaltäten deren politische Führungen dazu, nach geeigneteren institutionellen Arrangements (wie verbesserte Anreize für Manager und ein besseres Investitionsklima) zu suchen, um in dem Wettbewerb mit anderen Jurisdiktionen zu bestehen. Hierbei handelt es sich, wie Sun (2000, S.52) bemerkt, weniger um eine passive Reaktion auf die veränderte Situation, welche die Reformen in den staatseigenen Unternehmen auszeichnet, als um eine aktive, vorhersehende und innovative Anpassung.

Um die Entwicklung der ländlichen Industrie in geeigneter Weise beschreiben zu können, muss ein theoretischer Rahmen gefunden werden, der die bisher gewonnenen Erkenntnisse angemessen zu berücksichtigen vermag. Eine solche Integration ist das Bestreben Susan Whittings (2001), welche die verschiedenen Aspekte aufzugreifen und in ein konsistentes, dynamisches Modell zu überführen versucht. Hierzu bezieht sie sich explizit auf institutionenökonomische Arbeiten, vor allem die des Wirtschaftshistorikers und Nobelpreisträgers Douglass North. Ihr Ausgangspunkt sind die auf dem Wege des Steuer- und Kaderverwaltungssystems gesetzten Anreize der lokalen Führungen, lokale Industrien zu fördern. Die Entscheidung für die von der jeweiligen Lokalregierung gewählten Strategie basiert ihrem Modell zufolge auf dem Vermächtnis lokaler industrieller Entwicklung in der Vorreformperiode. Konnte die lokale Führung zu Beginn der Reformen wegen ihres Bestandes an kollektiven Unternehmen auf eine gesicherte Einnahmequelle zurückgreifen, entschied sie sich für eine Strategie des Aufbaus von ihr kontrollierter Unternehmen, da dadurch annahmegemäß die Transaktionskosten der Besteuerung dieser errichteten Unternehmen niedriger waren als die von Privatunternehmen. In Lokaltäten, die aufgrund eines niedrigen oder nicht existenten Bestandes an früheren Kommunen- oder Brigadeunternehmen über keine finanziellen Mittel für eine Expansion eigener Unternehmen verfügten, entschied sich die lokale Führung dagegen für eine Förderung privater Unternehmen. Whiting beschreibt anhand von drei Lokaltäten in den Provinzen Jiangsu, Zhejiang und Shanghai, wie die Lokalregierungen die lokalen Handlungsrechte (property rights) an die äußeren Rahmenbedingungen angepasst haben. Die Dynamisierung des Modells erfolgt dadurch, dass die innovativen

¹⁷ Janos Kornai (z.B. 1979) führt die Wirkungslosigkeit der Reformen in den osteuropäischen Staaten (vor dem Niedergang des Sozialismus) vor allem darauf zurück, dass die Unternehmen nicht für ihre Verluste verantwortlich waren, weil der Staat sie stets vor der Insolvenz bewahrt hat. Dieses Phänomen beschreibt Kornai mit Hilfe der von ihm genannten „weichen“ Budgetbeschränkungen (soft budget constraints).

¹⁸ Für eine ökonometrische Überprüfung dieser Hypothese siehe Kung/Lin (2003) oder Li (2003).

Handlungen lokaler Regierungen negative Effekte auf die Steuereinnahmen des Zentralstaates induzieren. Dies veranlasst die zentrale Führung, das Steuer- (und auch das dysfunktionale Banken-) System zu reformieren und damit die Restriktionen zu verändern, welche die Lokalitäten binden, was die Lokalregierungen wiederum dazu zwingt, sich an die veränderten Restriktionen anzupassen.

Die Rahmensetzung der Zentralregierung spielt demnach für ihre Argumentation die entscheidende Rolle, da die Lokalitäten, Whittings Ansatz zufolge, nicht ihre eigenen Rahmenbedingungen durch ihre Handlungen beeinflussen. Dies führt aber letztendlich dazu, dass der zu erklärende institutionelle Wandel aus der Sicht der Lokalitäten als exogener Schock modelliert wird. Da die Anpassungen auf lokaler Ebene als optimale Anpassungen auf die exogen vorgegebenen Restriktionen dargestellt werden,¹⁹ handelt es sich tendenziell um ein Nutzenmaximierungskalkül mit den von ihr beschriebenen Restriktionen als Nebenbedingungen, wobei diese Restriktionen, und somit das Kalkül der lokalen Kader, teilweise von der Zentralregierung verändert werden können. Ihr Ansatz vermag jedoch nicht zu erklären, wie die Lernprozesse ablaufen, auf denen die politischen Führer der verschiedenen Ebenen letztendlich ihre Entscheidungen basieren.

Whittings Ansatz hat einen hohen Erkenntniswert, von dem auch diese Arbeit profitiert. Ihre Fixierung auf die politischen Akteure verhindert allerdings die Einbeziehung sozialer und ökonomischer Kräfte innerhalb der Lokalität²⁰ als auch der Externalitäten, die von den jeweils anderen Jurisdiktionen ausgehen und die Rahmenbedingungen verändern. In dieser Arbeit wird die Sichtweise der bereits erwähnten Studien vertreten, welche dem wirtschaftlichen und interjurisdiktionellen Wettbewerb eine zentrale Rolle für die institutionelle Entwicklung zuordnen.

1.2. Wettbewerb und ökonomische Theorie

Ein geeigneter theoretischer Rahmen, der den Wettbewerb in den Mittelpunkt stellt, muss auf die tatsächlichen Wettbewerbsprozesse abstellen. Dies vermag die in der Mainstream-Ökonomik verwendete neoklassische Wettbewerbstheorie jedoch nicht zu leisten (Nelson/ Winter 2002, S.24), da sie sich einseitig auf das Ergebnis des Wettbewerbs konzentriert.²¹ Ihre Fixierung auf das allgemeine Konkurrenzgleichgewicht resultiert darin, dass die Annahmen über das Verhalten des Menschen an die Existenz- und Stabilitätsanforderungen dieses Gleichgewichts angepasst werden, anstatt umgekehrt das Ergebnis aus dem tatsächlichen Verhalten des Menschen abzuleiten (Dopfer 2002, S.102). Die umfangreichen Kompetenzen des aus der Theorie hervorgehenden Homo oeconomicus

¹⁹ Sie bezieht sich zwar auf beschränkte Rationalitäts (bounded rationality)-Ansätze in den Sozialwissenschaften; allerdings nutzt sie das Konzept in ihrer Arbeit ausschließlich als ad hoc-Hypothese, um auf die Ähnlichkeit der lokalen Besteuerung von Privatunternehmen mit früher verwendeten Instrumenten zu verweisen. Ihre weitgehende Missachtung des Konzepts liegt daran, dass sie den zu Beginn der Reformen existierenden Bestand an Unternehmen als einzigen Parameter verwendet und die soziokulturelle Entscheidungsumgebung der lokalen Kader außen vor lässt.

²⁰ Siehe hierzu z.B. Nee/Matthews (1996), die auf der Basis der von ihnen zusammengefassten Literatur für eine Einbeziehung von sozioökonomischen Akteuren plädieren.

²¹ „It seems almost as if economists by this peculiar language were deceiving themselves into the belief that, in discussing ‘competition’, they are saying something about the nature and significance of the processes by which the state of affairs is brought about which they merely assume to exist. In fact this moving force of economic life is left almost altogether undiscussed” (Hayek, zitiert nach Vanberg 1998, S.417).

hinsichtlich der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen hat jedoch die Konsequenz, dass die Notwendigkeit für eine Koordination wirtschaftlichen Handelns de facto wegfällt.²² Aufgrund ihrer Kompetenzen können die Wirtschaftssubjekte (voll-ständige) Verträge für heute und alle späteren Zeitpunkte abschließen, womit Märkte selbst nach Vertragsabschluss überflüssig werden.²³ Diese vollständig statische Betrachtung der Welt führt dazu, dass weder Institutionen noch Zeit und damit Wandel eine Rolle spielen können (North 1994, S.359).

Für eine dynamische Theorie wirtschaftlicher Entwicklung ist es daher notwendig, auf die (olympischen) Kompetenzannahmen und die dadurch mögliche Gleichgewichtsanalyse zu verzichten. Eine andere zunehmend populäre Methode, welche ohne die hohen Anforderungen an die kognitiven Fähigkeiten des Menschen auskommt, ist der aus der Evolutionsbiologie entlehnte Variations-Selektions-Ansatz.²⁴ Nach diesem Ansatz wird eine Population von individuellen Entitäten betrachtet, die miteinander um knappe Ressourcen und Belohnungen konkurrieren.²⁵ Diese Entitäten unterscheiden sich in ihren Merkmalen und Strategien voneinander, und diese Unterschiede sind ausschlaggebend für den relativen Erfolg ihres Strebens.²⁶ Aussagen über Entwicklungsprozesse lassen sich daraus gewinnen, dass in der betrachteten Population eine bestimmte Häufigkeitsverteilung von Merkmalen und angewandten Strategien beobachtet werden kann, wobei diejenigen tendenziell häufiger auftreten werden, die sich gegenüber der Selektionsumgebung am besten bewährt haben.²⁷ Ferner treten ständig neue Variationen von Merkmalen und Strategien auf, die im Zeitablauf die bestehende Verteilung verändern. Die Selektionsumgebung verleiht diesem Wandel eine Richtung, sofern die Restriktionen hinreichend lange konstant bleiben, damit sich die Entitäten an diese anpassen können. Im folgenden sollen Institutionen als Teil der Selektionsumgebung angesehen werden, an welche sich die Akteure in einem Versuch- und Irrtums-Prozess anpassen. Damit wird an die Hayeksche (1969a) Bewertung des „Wettbewerb als Entdeckungsverfahren“ angeschlossen.

Der Aufbau dieser Arbeit ist folgendermaßen: In Kapitel 2 wird eine Theorie evolutorischen Wettbewerbs auf der Basis des beschriebenen Variations-Selektions-Ansatzes vorgestellt. Die Verhaltensannahmen beruhen auf der in der evolutorischen Ökonomik weit rezipierten Arbeit von Holland et al. (1996), bei der es sich im wesentlichen um eine Theorie des Lernens handelt. Der Begriff des „mental Modells“ findet hier Anwendung. Daran anschließend wird die Funktion und die Durchsetzungsmechanismen von Institutionen diskutiert, wobei zwischen formalen und informalen Institutionen unterschieden wird. Da die Institutionen als Selektionsumgebung für den Wettbewerb zwischen Individuen bzw. Gruppen um die Erlangung von knappen Gütern bzw. Belohnungen dienen, soll im

²² Siehe Kirzner (1997, S.74). Wegen der Annahmen ist es ebenfalls unmöglich, dass Machtverhältnisse entstehen.

²³ „[I]n an economy which is operating within an Arrow-Debreu equilibrium no markets are open. In this analysis markets are required only for arriving at a set of contracts which supports equilibrium; once a consistent set of contracts has been agreed for every date and every contingency no-one has any further need for them. A market that has cleared is a market that has closed“ (Loasby 2000, S.300).

²⁴ Eine kritische Würdigung dieses Ansatzes ist Witt (1987, Kap.II.10.). Siehe auch Nelson (1995, S.54ff.).

²⁵ Die Darstellung orientiert sich an Vanberg/Kerber (1994, S.194f.).

²⁶ Der Ansatz beruht demnach auf der Unterschiedlichkeit bzw. Individualität der Entitäten (population thinking). Dies steht in starkem Kontrast zu den in der herkömmlichen ökonomischen Theorie verwandten „repräsentativen“ Akteuren (das repräsentative Unternehmen etc.).

²⁷ Hierbei darf allerdings kein naturalistischer Fehlschluss begangen werden. Was sich im Wettbewerb durchsetzt, ist zwar erfolgreich, jedoch nicht notwendigerweise wünschenswert. Erfolg und Misserfolg können nur relativ zur bestehenden Selektionsumgebung bewertet werden.

letzten Abschnitt des Kapitels gezeigt werden, wie das institutionelle Arrangement als Koordinationsverfahren die Richtung der Lernprozesse der Individuen beeinflusst.

Im 3. Kapitel soll der wettbewerbstheoretische Ansatz auf die Entwicklung der ländlichen Industrie angewandt werden. Hierbei beschränkt sich die Arbeit auf eine illustrative Diskussion auf der Grundlage bereits veröffentlichter Feldstudien. Zunächst sollen die internen (3.1.) und externen (3.2.) Bedingungen der Lokalitäten zu Beginn der Reform nach-vollzogen werden, auf deren Basis spezifische Entwicklungsmodelle emergiert sind. Durch die Expansion der Marktsphäre wurden diese Modelle einer relativen Erfolgskontrolle unterworfen, die zu einer Selektion der zuvor existierenden Varianten geführt hat. Dieser Wettbewerbsprozess steht im Mittelpunkt von Abschnitt 3.4. Im letzten Kapitel werden die wichtigsten Punkte zusammengefasst.

2. Der theoretische Ansatz

Wie bereits in der Einleitung hingewiesen worden ist, werden die Mängel des Menschenbildes der neoklassischen Ökonomik in den angenommenen kognitiven Fähigkeiten des Homo oeconomicus verortet, die es ihm erlauben, in jeder Situation aus allen möglichen Handlungen die nutzen-„maximale“ auszuwählen. Werden die Annahmen hinsichtlich der umfassenden Fähigkeiten des Menschen zur Aufnahme und Verarbeitung von Informationen aufgegeben, richtet sich der Blick auf die Unsicherheit von Entscheidungen, wegen der es dem Menschen außerhalb von übersichtlichen, klar strukturierten Problemsituationen unmöglich ist, die Wirkungen dieser Entscheidungen akkurat einzuschätzen.²⁸ Angesichts dessen besteht die Fragestellung darin, wie Menschen lernen, eine aus ihrer Sicht problematische Situation in einer für sie nutzensteigernden Weise zu lösen.²⁹

2.1. Mentale Modelle

Wissenschaftler, die sich mit der menschlichen Kognition beschäftigen, stimmen überein, dass Menschen, wie höhere Tierarten auch, mit Hilfe von Experimenten ihre Umwelt erforschen. Der Prozess des Lernens wird als ein permanenter Versuch- und Irrtums-Prozess beschrieben, in dem Menschen ihre Hypothesen, welche sie mit ihrem Verstand erzeugt haben, an ihrer Umwelt ausprobieren und über die Reaktionen aus ihrer Umwelt signalisiert bekommen, ob sich ihre Hypothesen bestätigt haben oder verworfen werden müssen.

Hinsichtlich der Produktion von Hypothesen gehen Holland et al. (1996)³⁰ davon aus, dass Menschen zum Zwecke des Abbaus von Unsicherheit problemorientierte „mentale Modelle“ (mental models) ihrer Umwelt bilden, um aus ihnen Vorhersagen über autonome oder durch die eigene(n) Handlung(en) hervorgerufene Änderungen der Umwelt zu generieren, bevor diese Änderungen eintreten. Hierbei wird die Umwelt als derjenige Ausschnitt der Realität betrachtet, auf den die Aufmerksamkeit des Individuums gerade gerichtet ist, d.h. es kann sich bspw. um ein Schachbrett oder die Gesellschaft eines Landes handeln.

Die von den genannten Wissenschaftlern vorgeschlagenen mentalen Modelle bestehen aus einer flexiblen Struktur unterschiedlicher kognitiver Regeln, welche auf der Konditionalform ‚Wenn (Bedingung 1, Bedingung 2, ... , Bedingung n), dann (Aktion)‘³¹ basieren und in synchronische und diachronische Regeln unterteilt werden können.³² Synchronische Regeln dienen der Kategorisierung der Umwelt. Sie legen zum einen fest, welche Objekte

²⁸ Heiner (1983) versucht, diese Problematik anhand der von ihm eingeführten „C-D-Gap“ zu formalisieren. Hiernach ist eine fallweise Maximierung, wie sie die Neoklassik postuliert, nur dann die beste Strategie, wenn keine Kluft zwischen der Kompetenz (C) und dem Schwierigkeitsgrad der Problemsituation (D) besteht. Siehe auch die Zusammenfassung in Vanberg (1998, Kap.3).

²⁹ Siehe auch North (1994, S.362): „The analytical framework we must build must originate in an understanding of how human learning takes place.“

³⁰ Die hier dargestellte vereinfachte Version baut vornehmlich auf den Kapiteln 2 und 3 der Arbeit auf.

³¹ Die Aktionen können sowohl nach außen (z.B. eine Handlung des Individuums) als auch nach innen gerichtet sein (z.B. Aktivierung anderer im Gedächtnis gespeicherter Regeln), siehe Holland et al. (1996), S.41.

³² Ackermann (2001, S.145) liefert eine anschauliche Zusammenfassung der Seiten 41-43: „Unterschieden werden Regeln, die Kategorien definieren und ihnen Objekte zuordnen („Wenn ein Objekt ein Hund ist, dann ist es ein Tier“, „Wenn ein Objekt ein Hund ist, dann kann es bellen“ etc); Regeln, die Assoziationen herstellen („Wenn das Objekt ein Hund ist, dann aktiviere den Begriff ‚Knochen‘“); ferner Regeln, die Voraussagen über die Umwelt

oder Ereignisse zu einer Kategorie zusammengefasst werden, und ordnen den Kategorien Eigenschaften zu (categorical rules); zum anderen stellen sie Assoziationen zwischen Kategorien her (associative rules). Kategorien werden demnach als Regelbündel (rule clusters) aus Regeln mit ähnlichen Bedingungen aufgefasst, die hierarchisch nach Allgemeinheitsgrad mental geordnet werden, wobei die konkreteren Kategorien Spezialfälle bzw. Ausnahmen der allgemeinen Kategorien darstellen.³³ Die hieraus hervorgehende Hierarchie dient der Einbeziehung von Variabilität in den Wahrnehmungsgegenständen. Je konkreter eine Kategorie ausgeprägt ist, desto weniger variabel sind die Eigenschaften der in der Kategorie vertretenen Objekte und Ereignisse. Vervollständigt wird das Modell durch diachronische Regeln, mit deren Hilfe Erwartungen über die Veränderung der Umwelt gebildet (predictor rules) oder Handlungen vorgegeben werden (effector rules). Der Prozess der Modellkonstruktion kann als fortschreitende Verfeinerung dieser Hierarchie durch Kreation oder Modifikation von Regeln betrachtet werden.

Die Funktionsweise eines mentalen Modells lässt sich nun folgendermaßen beschreiben: In einer gegebenen Situation aktivieren die über die Sinne aufgenommenen Elemente der Umwelt diejenigen synchronischen Regeln, deren Bedingungen diese Elemente am weitesten widerspiegeln. Elemente der Umwelt, die von dem Individuum nicht enkodiert (erfasst) werden können, finden bei der Modellierung der Situation hingegen keine Beachtung. Die Qualität des Modells hängt folglich von der individuellen Lerngeschichte und der Komplexität der Problemsituation ab. Individuen, welche in dem jeweiligen Bereich über Erfahrung verfügen, werden mehr problemrelevante Elemente erfassen und diese in konkretere Kategorien einordnen können.³⁴ Je nach dem wie die Umwelt kategorisiert wird, werden auf der Basis des gebildeten Modells unterschiedliche diachronische Regeln ausgeführt. Konkurrieren mehrere Regeln um das Recht, die Umwelt zu repräsentieren, d.h. sind verschiedene Kategorisierungen der Wahrnehmungsgegenstände möglich, setzen sich vor allem diejenigen Regeln durch, welche in der Vergangenheit befriedigende Ergebnisse bei der Lösung ähnlicher Probleme erbracht haben. In ständig wiederkehrenden Situationen wird dementsprechend eine bewährte (diachronische) Handlungsregel angewandt, die im folgenden als Routineregeln bezeichnet wird. Wenn eine Situation von dem Individuum dagegen als grundlegend neues Problem wahrgenommen wird oder deren Komplexität die Fähigkeiten des Individuums übersteigt, wird die Wahl zwischen alternativen Handlungen nach heuristischen Prinzipien (Daumenregeln) entschieden.³⁵

Nach der hier vertretenen Sicht werden Entscheidungen somit im wesentlichen intuitiv getroffen (Kahneman 2003). Die im vorhergehenden Absatz beschriebenen kognitiven Vorgänge laufen automatisch, d.h. ohne eine bewusste Steuerung des Individuums, ab. Eine bewusste Reflexion und der hieraus resultierende Lernprozess findet nur bei hinreichender Motivation des Individuums statt. Holland et al. (1996, S.80) zufolge kommen hierbei zwei

beinhalten („Wenn ein Hund geärgert wird, dann wird er knurren“); und schließlich Handlungsregeln („Wenn ein Hund mit dem Schwanz wedelt, dann streichle ihn“).“

³³ Ein Beispiel für eine solche Hierarchie wäre bspw. die mit dem Konzept (Begriff) repräsentierte Kategorie „Vogel“ (Wenn ein Objekt ein Vogel ist, dann ist es ein Tier, das fliegen kann) und die Kategorie (bzw. das Konzept) „Pinguin“ (Wenn ein Objekt ein Pinguin ist, dann ist es ein Vogel, der nicht fliegen kann).

³⁴ Sofern keine konkretere Kategorie erlernt worden ist, wird eine allgemeinere Kategorie aktiviert, die allerdings eine größere Variabilität in den dort zusammengefassten Wahrnehmungsgegenständen aufweist. Besteht z.B. keine Kategorie für eine bestimmte Person, so wird auf abstraktere Kategorien wie „Beamter“, „Deutscher“ oder ähnliche zurückgegriffen, was aufgrund der implizit angenommenen Invarianz zu systematischen Verzerrungen führt (vor allem, wenn die abstrakten Kategorien, wie bei sozialen Kategorien nicht unüblich, auf einer kleinen Anzahl von Beobachtungen basieren). Siehe hierzu Holland et al. (1996, S.195, 214) und Kahnemans (2003, Kap.VI) Ausführungen zu „Prototype Heuristics“.

³⁵ Zu Heuristiken siehe Kahneman (2003).

auslösende Momente in Betracht: Zum einen kann die Aufmerksamkeit des Individuums auf ein außergewöhnliches Objekt oder Ereignis gelenkt werden, welches die Neugier des Individuums weckt. In diesem Fall muss ein hinreichend großes Interesse seitens des Individuums vorhanden sein. Das andere Moment ist die Enttäuschung der modellbasierten Erwartungen hinsichtlich der Zustandsänderung der Umwelt.

Ob letztere Situation eintritt, hängt maßgeblich von der Deutlichkeit des Signals aus der Umwelt ab. Je nach der Komplexität der Problemsituation, d.h. je nach dem wie viele Faktoren Einfluss auf das Resultat haben oder wie eindeutig das Ergebnis selbst bewertbar ist, wird die Interpretation des Signals entsprechend weit von der Realität abweichen. Gerade im soziokulturellen Bereich sind die Rückkoppelungen aus der Umwelt diffus. Da die Aufnahme neuer Informationen immer vor dem Hintergrund des bestehenden Wissens erfolgt, ergibt sich somit trotz der Flexibilität der mentalen Modelle ein Lernpfad (Ackermann 2001, S.146), der beibehalten wird, solange das Modell befriedigende Ergebnisse erzeugt. Die Persistenz von Dogmen, Mythen, Aberglauben und Ideologien in der Menschheitsgeschichte ist letztlich hierauf zurückzuführen (Mantzavinos et al. 2001, S.6).

Auf der Grundlage der von DiMaggio (1997, S.271f.) zusammengefassten Literatur führt dieser die Unzufriedenheit des Individuums mit seiner gegenwärtigen Situation als separate dritte Ursache für bewusste Kognition ein. Dieser Punkt, welcher der Anpassungshypothese nahe steht,³⁶ ist vor allem für sozioökonomische Prozesse von Relevanz. Empirische Studien aus dem Bereich der Experimentellen Ökonomik belegen, dass Individuen sensibel auf Verschlechterungen ihres Nutzens sowohl relativ zu ihrem gegenwärtigen Nutzenniveau als auch gegenüber dem Nutzenniveau anderer Individuen reagieren.³⁷

Der auf diese drei auslösenden Momente folgende Reflexionsprozess führt zu einer Kreation bzw. Modifikation von Regeln, welche im wesentlichen aus einer Rekombination von Bestandteilen bereits existierender Regeln besteht, sowie zu einer Rekategorisierung von Wahrnehmungsgegenständen, wodurch neue Handlungsmöglichkeiten entdeckt werden können. Neben der eigenständigen Produktion dieser Hypothesen im Verlauf des Nachdenkens kann das Individuum ebenfalls auf bewährte Lösungsmethoden anderer Individuen zurückgreifen, denn bekanntlich ist nicht jedes subjektiv neue Problem ein neues Problem für alle Individuen (Mantzavinos 2001, S.39). Menschen leben in Gesellschaft. Dieser Umstand eröffnet dem Individuum die Möglichkeit, seine Informationsbasis auch über die eigene Erfahrung hinaus zu verbreitern.³⁸

³⁶ Zur Anpassungshypothese siehe Witt (1987, Kap.III.12). Das Modell wurde ursprünglich von Herbert Simon (1955) in die Ökonomik eingeführt.

³⁷ In der Experimentellen Ökonomik wird dieser Punkt vor allem in Untersuchungen zu Fairness und altruistischem Verhalten herausgearbeitet. So kommt Ockenfels (1999) zu dem Ergebnis, dass Individuen „in ökonomischen Entscheidungssituationen vor allem ihre eigene absolute und eigene relative Position bezüglich der Gruppe im Auge [haben]“ (S.188).

³⁸ Witt (1987, S.113). Hierbei ist zu beachten, dass die aus der soziokulturellen Umwelt aufgenommenen Regeln in Konkurrenz zu den bereits existierenden Regeln treten und sich in dem Wettbewerb um die Möglichkeit zu Repräsentation einer Situation erst durchsetzen müssen. Dies gilt ebenso für die Ausbildung: „Education should not be thought of as replacing the rules that people use for understanding the world but rather as introducing new rules that enter into competition with the old ones. People reliably distort the new rules in the direction of the old ones, or ignore them altogether except in the highly specific domains in which they were taught“ (Holland et al. 1996, S.205f.).

In Gesellschaft lebende Menschen kommunizieren, und das Resultat dieser Kommunikation ist die Ausgestaltung von gemeinsam verwendeten Konzepten (begrifflichen Repräsentationen von Kategorien; Fn.33), welche die Grundlage für eine gleiche Interpretation der verbalen und schriftlichen Symbole darstellen, die sie während des Kommunikationsprozesses verwenden. Da die Konzepte als Träger für einen beträchtlichen Umfang an impliziter Analyse fungieren³⁹, wird die auf diesen aufbauende Botschaft von dem Empfänger nur in der beabsichtigten Weise verstanden, wenn die Konzepte des Absenders und des Empfängers hinreichend konvergent sind. Implizit führt die kulturelle Interaktion somit auch zu der Errichtung von „gemeinsamen mentalen Modellen“ (shared mental models, Denzau/North 1994), die eine gleichförmige Interpretation der Umwelt und der Perzeption von neuen Objekten und Ereignissen erleichtern (Mantzavinos 2001, S.77).

Die Evolution von gemeinsamen mentalen Modellen kann als gemeinsames Lernen bezeichnet werden (Mantzavinos et al. 2001, S.7). Hierbei diffundiert individuelles Wissen in Form von Beiträgen verschiedener Gruppenmitglieder in der gesamten Gruppe. Der Diffusionsprozess kann zwar auf verbalem Wege erfolgen, doch ist es die Innovation der schriftlichen Aufzeichnung, welche diesen Prozess maßgeblich vorangetrieben hat. Aufgrund dieser Innovation ist es möglich geworden, theoretisches Wissen, d.h. mit Hilfe von Symbolen artikulierbares Wissen, weit über die Lebenszeit eines Individuums zu erhalten und die Entwicklung auch von komplexeren Ideen über mehrere Generationen hinweg zu ermöglichen.

Abgesehen von theoretischem Wissen (knowing that) gibt es eine weitere Kategorie von Wissen, die von Generation zu Generation weitergetragen und vermehrt wird: Praktisches Wissen (knowing how).⁴⁰ Im Gegensatz zu ersterem ist praktisches Wissen unvollkommen kommunizierbar, weshalb die gängigste Methode der Übertragung praktischen Wissens die der Imitation ist.

Obwohl sich praktisches und theoretisches Wissen über die Interaktion in der Population verbreitet und deshalb tendenziell eine Annäherung der Verhaltensweisen zu beobachten ist, führt die Diffusion jedoch keinesfalls zu einer gleichmäßigen Informationsbasis über alle ihre Mitglieder. Die in den letzten Jahrhunderten hervorgebrachten Innovationen in Theorie und Praxis bewirken gerade das Gegenteil: „Neues Wissen *vermehrt* unsere Unwissenheit“ (Röpke 1987, S.230, Hervorhebung im Original). Individuen erwerben im Verlauf ihres Lebens nur eine begrenzte Anzahl an Kompetenzen, weshalb neues Wissen oder neue Chancen nur vor dem Hintergrund dieser bereits vorhandenen (individuell verschiedenen) Kompetenzen bewertet und genutzt werden können.

³⁹ „To use the example of Marxian ideas (...), consider the terms, ‘worker’ and ‘capitalist’. To use these words in the standard classical Marxian manner is to implicitly bring in considerable pieces of analysis of the exploitation of workers in a capitalist system. The terms also may carry affective denotations, so that the listener is expected to favor the worker and disfavor the capitalist. The world seen through this set of concepts can be a world quite different from that described in a neo-classical price theory text.” (Denzau/North 1994, S.20).

⁴⁰ Zu „knowing that“ und „knowing how“ siehe Mantzavinos et al. (2001, S.7f.) und die dort angegebene Literatur bzw. ausführlicher Mantzavinos (2001, S.73ff.).

2.2. Handlungsmöglichkeiten und Handlungsrestriktionen

Menschen lernen, verändern ihre Theorien über die Welt, in der sie leben, und ihre Handlungen in weder für sie selbst noch für außenstehende Beobachter antizipierbare Weise. Dies erschwert die Analyse von Entwicklungen in menschlichen Populationen erheblich. Nur wenn es gelingt, die Anzahl der zu jedem Zeitpunkt möglichen Handlungen sinnvoll einzuschränken, besteht die Aussicht, die beobachteten Entwicklungspfade auch erklären zu können.

„Entwicklung ist gerichteter Wandel“ (Hesse 1987, S.196). Damit dieser Wandel eine Richtung erfährt, müssen Restriktionen bestehen, welche die Handlungen der Individuen wirksam kanalisieren. Ein interessanter Vorschlag von Günter Hesse (1987) besteht darin, eine Hierarchie von aufeinander bezogenen Restriktionen mit verschiedenen Eigenzeiten zu formulieren, an die sich die Individuen anpassen und die sie mit ihren Handlungen teilweise selbst verändern (S.212ff.). Die höchste Ebene dieser Hierarchie setzt sich aus praktisch invarianten Restriktionen zusammen, während die Restriktionen der unteren Ebenen eine wesentlich geringere Eigenzeit aufweisen, d.h. einem relativ schnelleren Wandel unterliegen. Gleichwohl muss für alle Restriktionen gelten, dass sie von den Individuen als hinreichend langlebig und bindend eingestuft werden, so dass für diese auch tatsächlich ein Anreiz besteht, ihre Handlungen anzupassen. Die Restriktionen können zunächst grob in drei Kategorien unterteilt werden:

1) *Genetische Restriktionen*: Da die kognitiven Fähigkeiten als Resultat der sich äußerst langsam vollziehenden Evolution nur einen Such- und Irrtumsprozess auf der Basis des bereits bestehenden Wissens zulassen, ergeben sich spezifische Lernpfade, die nur selten, dann aber zumeist abrupt, verlassen werden.⁴¹ Ferner sind an dieser Stelle die genetisch bedingten grundlegenden Bedürfnisse wie die nach Nahrung, Sexualität, soziale Anerkennung/Status etc. (Witt 2001) zu nennen, wobei die aus diesen Bedürfnissen abgeleiteten konkreten Präferenzen einen durchaus rapiden Wandel unterliegen können.

2) *Restriktionen aus der physischen Umwelt*: Menschen lernen anhand von Problemen, die ihnen ihre Umwelt stellt. Ein Teil dieser Handlungsumgebung ist durch die physische Umwelt, also die topographische Lage eines Gebietes, die Fruchtbarkeit der Böden, die klimatischen Verhältnisse, der Reichtum an natürlichen Ressourcen und andere dem Menschen vorgegebene geographische Merkmale, geprägt, an welche sich der Mensch anzupassen lernt.

3) *Restriktionen aus der soziokulturellen Umwelt*: „[J]edes Individuum [stellt] für jedes andere Individuum, neben seiner Eigenschaft als Handelnder, auch einen Teil der Handlungsumgebung [dar]“ (Weise 1998, S.195). Während der Interaktion zwischen den Individuen innerhalb einer Population treten permanent soziale Dilemmata auf, d.h. Situationen, in denen die Nutzensteigerung eines Individuums die direkte oder indirekte Kooperation anderer Individuen erfordert (Mantzavinos 2001, S.85). Zum Zwecke der Erzielung von Kooperation schaffen sich

⁴¹ Dies liegt daran, dass es Menschen einfacher fällt, ihre bestehenden mentalen Modelle durch die Einbeziehung von Ausnahmen zu erweitern, anstatt auf der Basis von neuen Informationen strukturell neue Modelle zu konstruieren (Holland et al. 1996, S.345f.). Erst wenn die Unzufriedenheit mit der Problemlösungskapazität des bestehenden Modells massiv zugenommen hat, findet ein Wechsel des Modells statt. Die Änderung des Modells ist somit das abrupte Ende eines längeren Prozesses. Siehe hierzu die diesbezüglichen Zusammenfassungen der Arbeiten von Holland et al. und Choi (1993), dessen Arbeit auf dem Kuhnschen Konzept des „Paradigma“ aufbaut, bei Ackermann (2001, S.145-150). Vergleiche ebenfalls Denzau/ North (1994, S.22ff.).

Menschen fortan als Institutionen bezeichnete Regeln, welche von ihrer Beschaffenheit enge Parallelen zu den in Abschnitt 2.1. behandelten kognitiven Regeln aufweisen.⁴² In gewissem Sinne können Institutionen als Bindeglied zwischen den dargestellten Restriktionen betrachtet werden: Einerseits liegt ihr Ursprung in der genetisch bedingten Unfähigkeit des Menschen, vollständig rational im Sinne der orthodoxen Ökonomik zu handeln, d.h. fallweise maximieren zu können (Heiner 1983); andererseits dienen diese der Regelung der Nutzung knapper physischer Ressourcen zur Befriedigung der genetisch bedingten bzw. von jenen abgeleiteten Bedürfnisse.⁴³

Institutionen teilen die Handlungsmöglichkeiten der Individuen in erlaubte und unerlaubte ein und können auf unterschiedliche Weise durchgesetzt werden. Nach North (z.B. 1994, S.360) sind Institutionen „made up of formal constraints (e.g., rules, laws, constitutions), informal constraints (e.g., norms of behavior, conventions, self-imposed codes of conduct), and their enforcement characteristics.“ An diese Unterscheidung anschließend differenzieren sowohl Kiwit/Voigt (1995) als auch Kaspar/Streit (1998) weitergehend zwischen internen und externen Institutionen, wobei eine Staat-Gesellschaft-Dichotomie unterstellt wird. Ihrer Definition zufolge werden externe Institutionen durch den Staat geschaffen und mit Hilfe seines Gewaltmonopols durchgesetzt. Im Gegensatz hierzu beruhen (gesellschafts-)interne Institutionen auf horizontalen Beziehungen zwischen den einzelnen Gesellschaftsmitgliedern, die diese selbständig durchsetzen.⁴⁴ Während externe (staatliche) Institutionen immer formal sind, können interne Institutionen sowohl informal (z.B. Konventionen, Sitten etc.) als auch formal (z.B. lex mercatoria) sein.

Das Problem dieser einfachen Zweiteilung besteht allerdings darin, dass die Mitglieder des Staates und der Gesellschaft als zu homogen und voneinander abgeschlossen angesehen werden. In dieser Arbeit wird daher ein Ansatz auf der Basis von Gruppen vertreten.⁴⁵ Der Begriff der informalen Institutionen wird hier auf Regeln innerhalb einer Gruppe, derjenige der formalen Institutionen auf horizontale und vertikale Beziehungen zwischen Gruppen bzw. Individuen angewandt. Organisationen, d.h. formale Gruppen mit eindeutigen System-Umwelt-Grenzen, können sich aus mehreren informalen Gruppen zusammensetzen, wobei informale Gruppen ausschließlich in der Wahrnehmung ihrer Mitglieder bestehen. Wenn bspw. ein Unternehmen (oder eine andere Organisation) als abgegrenztes Regelsystem betrachtet wird, folgt die unternehmensinterne Konstituierung der informalen Gruppen und die spontane Emergenz von informalen Institutionen zur Regelung der Interaktion zwischen den Gruppenmitgliedern als Anpassung an die formalen Institutionen des Unternehmens, welche ihrerseits eine

⁴² „The social rules also take the form of hypothetical imperatives that if a certain social problem arises, one should behave in a certain manner. In other words, there is a symmetry in the formulation of cognitive and social rules, due obviously to the way the human brain functions, that facilitates the existence and emergence of the latter“ (Mantzavinos 2001, S.90). Siehe hierzu auch DiMaggio (1997, S.270f.).

⁴³ In diesem Zusammenhang ist auch die Studie von Easterly/Levine (2002) von Interesse, deren Ergebnis zufolge die Ressourcenausstattung eines Gebietes einen großen Einfluss auf die Ausgestaltung von Institutionen hat (welche wiederum einen signifikanten Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung haben).

⁴⁴ Konventionen sind hiervon ausgenommen, da diese selbstdurchsetzend sind. Das gängige Beispiel zu dieser Form von Institutionen bezieht sich auf den Straßenverkehr: Wenn alle Verkehrsteilnehmer, der Konvention folgend, auf der rechten Seite der Straße fahren, ist es für das einzelne Individuum nicht ratsam, einseitig von dieser Konvention abzuweichen. Spieltheoretisch werden Konventionen anhand des Koordinationsspiels analysiert. Siehe hierzu ausführlicher Young (1996). In dieser Arbeit soll der Begriff der Konvention im weiteren nicht gesondert aufgegriffen werden.

⁴⁵ Die Gruppe kann mit dem Konzept des Netzwerkes formalisiert werden, worauf in dieser Arbeit aus Platzgründen verzichtet wird. Siehe hierzu bspw. Herrmann-Pillath (2002a), welcher einen komplizierteren, aber prinzipiell gleichgerichteten Ansatz vorstellt.

Anpassung an die unternehmensexterne Umwelt, vor allem an die formalen Institutionen des Staates, darstellen. Ein solcher Ansatz erlaubt auch die Formierung von informalen Gruppen über die Staat-Gesellschafts-Grenze hinweg.

Für die Befolgung von Institutionen seitens der Individuen zu einem beliebigen Zeitpunkt lassen sich zwei mögliche Ursachen ausmachen: Zum einen besteht die Möglichkeit, dass Individuen die Institutionen befolgen, weil sie diese internalisiert haben; zum anderen können die Individuen ebenfalls aufgrund eines ihnen externen Drucks zur Konformität davon abgehalten werden, die jeweiligen Normen zu übertreten (Weise 1998, S.192). Zur Erklärung der ersten Ursache soll auf den Begriff des gemeinsamen mentalen Modells zurückgegriffen werden. Im vorhergehenden Abschnitt wurde erklärt, dass die Interaktion zwischen Individuen innerhalb einer Gruppe zu einer Konstruktion von gemeinsamen mentalen Modellen führt, die eine gleichgerichtete Perzeption der Welt fördern. Informale Institutionen sind im Prinzip nichts anderes als auf gemeinsamen mentalen Modellen basierende Routineregeln zur Lösung von spezifischen Problemen der soziokulturellen Umwelt, die automatisch und unbewusst in auf bestimmte Weise kategorisierte, wiederkehrende Situationen angewandt werden.⁴⁶ Als Lösung von Problemen der soziokulturellen Umwelt stellen informale Institutionen eine Unterkategorie von praktischem Wissen dar, welches sich auf dem Wege der Imitation verbreitet (Mantzavinos 2001, S.100). Sofern der überwiegende Teil der Individuen innerhalb einer Gruppe dieses Routineverhalten zeigt, wird die Unsicherheit der einzelnen Individuen abgebaut, da diese stabile Erwartungen über das Verhalten der jeweils anderen Individuen bilden können.⁴⁷ Welches Individuum von einem anderen Individuum in einer konkreten Situation als Gruppenmitglied wahrgenommen wird, lässt sich nur unter Rückgriff auf die Kategorisierung innerhalb des mentalen Modells des jeweiligen Individuums bestimmen.

An dieser Stelle ist zu beachten, dass das Routineverhalten des Individuums nur solange als eine Lösung des jeweiligen Problems fungiert, als die anderen Individuen innerhalb der Gruppe nicht konträr zu den Erwartungen des Individuums handeln. Aus diesem Grund hat es ein Interesse an der Normeinhaltung seitens der anderen Gruppenmitglieder; das bedeutet, dass das mentale Modell des Individuums einen normativen Charakter erhält. Dies geht einher mit einer emotionalen Reaktion wie Entrüstung oder Wut im Angesicht normübertretenden Verhaltens anderer bzw. des Gefühls von Abscheu bei der Vorstellung eigenen Abweichens von der Norm,⁴⁸ wobei die Stärke der Emotionen und die hieraus resultierende Sanktionsbereitschaft gegenüber Abweichlern von der Bedeutung der Normeinhaltung für das Individuum abhängig ist (Weise 1998, S.199ff.). Auf diese Weise wird für jedes Gruppenmitglied ein Konformitätsdruck unterschiedlicher Intensität erzeugt,⁴⁹ sofern eine ausreichende

⁴⁶ „From the external point of view of the scientific observer, institutions are shared behavioral regularities or shared routines within a population. From an internal point of view, institutions are nothing more than shared mental models or shared solutions to recurrent problems of social interaction anchored in the minds of the people. Only because they are anchored there, do they ever become behaviorally relevant. The elucidation of the internal aspect is the crucial step in adequately explaining the emergence, evolution, and effects of institutions. It is this which makes the qualitative difference of a cognitive approach to institutions in comparison to other approaches” (Mantzavinos et al. 2001, S.8f.). Im Unterschied zu Mantzavinos (2001) und Mantzavinos et al. (2001) wird in dieser Arbeit nur die Routineregeln (und nicht das vollständige mentale Modell) als Institution begriffen.

⁴⁷ Die Notwendigkeit von Erwartungssicherheit oder Vertrauen für Kooperation lässt sich spieltheoretisch anhand des Vertrauens-Spiels (trust game) analysieren. Siehe hierzu den Anhang A.1. dieser Arbeit.

⁴⁸ „Social norms have a grip on the mind that is due to the strong emotions they can trigger“ (Elster 1989, S.100). Siehe hierzu auch Elster (1998).

⁴⁹ Frühere Arbeiten (siehe die in Elster 1998, S.20f. zitierte Literatur) beruhen auf der Sichtweise, dass Individuen die Kosten der Bestrafung eines Normabweichers auf sich nehmen, damit sie nicht selbst Ziel einer Bestrafung

Sanktionsfähigkeit besteht. Die Fähigkeit zur Bestrafung hängt wiederum von den Ausweichmöglichkeiten des Normabweichers ab. Je unabhängiger der Nutzen eines Individuums von den Handlungen einer Gruppe (bzw. ihrer einzelner Mitglieder) ist, desto weniger muss es deren Strafe fürchten.⁵⁰

Im Gegensatz hierzu wirken formale Institutionen von außen auf die Gruppe(n) ein und werden daher auch von außen durchgesetzt. Der Vorteil von formalen Institutionen ist, dass weder eine gegenseitige Abhängigkeit noch hinreichend konvergente mentale Modelle notwendig sind, womit der Kreis der möglichen Transaktionspartner eine große Ausdehnung erfährt. Um die Einhaltung von formalen Institutionen wirksam zu überprüfen, sind effektive Kontrollmechanismen erforderlich. Wie hoch sich der Kontrollaufwand bemisst, hängt von dem Verhältnis zwischen informalen und formalen Institutionen ab. Wenn diese beiden Arten von Institutionen komplementär zueinander stehen, dann tritt zu der Kontrolle von außen die soziale Kontrolle der Gruppenmitglieder (und die Selbstkontrolle durch das Individuum) hinzu. Konfligieren die formalen Institutionen hingegen mit informalen Institutionen, entsteht aufgrund der Normativität der informalen Normen ein Legitimationsproblem.⁵¹

Sowohl informale als auch formale Institutionen werden durch langfristige Beziehungen zwischen Individuen bzw. Gruppen aufrechterhalten, wobei bei letzteren die Beziehungen zur Durchsetzungsinstanz (z.B. dem Staat) die entscheidenden sind.⁵² Institutioneller Wandel kann daher nur durch die Veränderungen dieser Beziehungen erfolgen, was letztendlich bedeutet, dass die Emergenz von Institutionen zwar durch die Handlungen von Individuen (Gruppen) in ihrem Bestreben, ihren Nutzen zu steigern, induziert werden, die institutionellen Änderungen jedoch nicht auf die Handlungen eines einzigen Individuums (einer Gruppe) reduzierbar sind. Durch die Veränderung der Umweltbedingungen wird der institutionelle Wandel angestoßen, indem der Konformitätsdruck sinkt, welchem die Individuen (Gruppen) unterliegen (Weise 1998). Diese Veränderung manifestiert sich in direkten Nutzeneinbußen der Gruppenmitglieder oder indirekten über die mit der Veränderung verbundene Erhöhung der Kontrollkosten hinsichtlich der Überprüfung der Konformität bzw. Senkung der Austritts- (Exit-)Kosten der Individuen (Gruppen). Entscheidend für eine Handlungsänderung ist das Wissen des Individuums über die Restriktionen und seine Handlungsmöglichkeiten. Die institutionelle Entwicklung in der Zeit lässt sich nun als wiederholtes strategisches Spiel interpretieren, in dem die Spieler aufgrund ihrer Merkmale über eine veränderliche Verhandlungsmacht verfügen, wobei die Merkmale für den Erfolg der Gruppe (Population) als ausschlaggebend wahrgenommen

durch andere Gruppenmitglieder werden. Eine solche Erklärung führt jedoch in einen unendlichen Regress (bzw., spieltheoretisch ausgedrückt, in ein Gefangenendilemma n-ter Ordnung): Wer bestraft die, die den nicht bestraft, der die nicht bestraft, die...?

⁵⁰ Die Abhängigkeit von einer Gruppe ist ein Gegenstand der Wahrnehmung des Individuums hinsichtlich der ihm zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten.

⁵¹ Zu dem Zusammenhang zwischen den beiden Arten von Institutionen siehe auch Nee (1998). Konflikte entstehen vor allem dann, wenn die Konzepte der jeweiligen mentalen Modelle divergieren, d.h. auf unterschiedlichen synchronischen Regeln aufbauen. Man denke hierbei an Konzepte wie „Gerechtigkeit“.

⁵² Siehe hierzu Zhou Xueguang (2005), der mit seinem Konzept der „relationalen Handlungsrechte“ (guanxi chanquan) die Langfristigkeit von Beziehungen zwischen Individuen innerhalb einer Gruppe und zwischen Gruppen betont, die aus der gegenseitigen Abhängigkeit resultieren. Da die konkrete Ausprägung der Beziehungen als Anpassung an die Umweltbedingungen erfolgen, induziert deren Änderung auch eine Änderung der Beziehungen. Anhand des Konzepts versucht er die Verteilung der Handlungsrechte in Gemeinde- und Dorfunternehmen in China nachzuvollziehen.

werden.⁵³ Da eine Veränderung der Handlungsrechte, welche durch die Institutionen konstituiert werden, den Nutzen der übrigen Spieler betrifft, hängt die weitere Kooperation dieser jedoch von der Akzeptanz der Regeländerungen ab, welche auf den aus mentalen Modellen hervorgehenden Erwartungen beruht. Institutioneller Wandel ist dann das Resultat dieser Gruppendynamik, in deren Verlauf die Umweltbedingungen der eigenen und/oder anderer Gruppen endogen verändert und neue Adaptionsprozesse ausgelöst werden.

2.3 Kooperation und Wettbewerb

Menschen offenbaren zu jedem Zeitpunkt bestimmte Präferenzen für Waren und Dienste, von denen sie (als vorläufige Hypothese) annehmen, dass sie durch ihren direkten Verbrauch oder deren Nutzung grundlegendere Bedürfnisse wie die nach Status oder Unterhaltung befriedigen können (Witt 2001). Prinzipiell erfolgt das Erlernen von „Konsumtionstechnologien“ gemäß den gleichen Mechanismen, welche in Abschnitt 2.1 erläutert worden sind, wonach die Entscheidung des jeweiligen Individuums für eine bislang von ihm nicht nachgefragte Ware oder ein Dienst das Ergebnis einer Suche infolge des vorherigen Versagens einer modellbasierten Hypothese oder von selektiven Aufmerksamkeitsprozessen ist. Ferner werden im Verlauf der individuellen Konsumtionsgeschichte konkretere Kategorien von subjektiv wichtigen Waren und Diensten erlernt.⁵⁴

Sofern Individuen keine Transfers von Gruppenmitgliedern (Familienmitgliedern, der Gesellschaft etc.) beziehen, müssen diese selbst Waren oder Dienste anbieten, um solche nachfragen zu können. Die Art des abgegebenen Angebots hängt von den Kompetenzen des Individuums ab, Lösungen für die Probleme bestimmter Individuen oder Gruppen von Individuen zu generieren, wobei das Wissen über potentielle Transaktionspartner ein Bestandteil dieser Kompetenzen darstellt. Allgemein gesprochen handelt es sich demnach um „Fähigkeiten, besondere Umstände aufzufinden“ (Hayek 1969a, S.254) und für sich auszunutzen. Zum Zwecke der Ausnutzung dieser Gelegenheiten suchen Individuen die Kooperation mit anderen. Hierbei lassen sich die beiden Kooperationsformen Organisation und Markt unterscheiden, deren institutionelle Ausgestaltung jeweils auf allgemeineren soziokulturellen Institutionen aufbaut.⁵⁵

In Unternehmen werden die unterschiedlichen Kompetenzen verschiedener Individuen zur Produktion von Waren und Diensten zusammengeführt. Die Organisation des Unternehmens verläuft anhand von Regeln, welche den Einsatz von Kompetenzen und Ressourcen sowie den Informationsfluss innerhalb des Unternehmens betreffen. Aus

⁵³ Unter Merkmalen sind bestimmte Persönlichkeitsmerkmale eines Individuums, welche z.B. den Status der gesamten Gruppe zu heben vermögen (z.B. Attraktivität, etc.), Fähigkeiten oder anderes Vermögen zu verstehen. Ein Beispiel für Gruppen sind Unternehmen, die wichtig für den Staatshaushalt und/oder die Beschäftigung sind.

⁵⁴ „For consumption to take place, the agent must know how product characteristics can be transformed into utility. This knowledge is both hypothetical and different among the agents. Every consumer has a different learning history and, therefore, possesses a different consumption technology in the form of different If...then...-classes stored in his mind“ (Mantzavinos 2001, S.201).

⁵⁵ „In developing its own organization and its particular market, each business draws on the institutions of the society within which it operates, and then develops, through a mixture of deliberate decisions and the consequences of day-to-day interactions, rules and conventions which serve to co-ordinate its activities and to align them with the activities of its suppliers and customers“ (Loasby 2000, S.302).

der Verbindung von formalen und informalen Institutionen⁵⁶ entsteht eine spezifische Unternehmenskultur, in der die meisten Handlungen der einzelnen Akteure routinemäßig erfolgen⁵⁷, solange hieraus zufriedenstellende Ergebnisse für das Unternehmen hervorgehen. Das eigentliche unternehmerische Handeln besteht in der Kreation bzw. Änderung von Regeln (Casson 1998, S.23). Hierzu werden eine gute Informationsbasis, die unternehmensintern oder -extern über soziale Kontakte erworben werden kann, und zum anderen die unternehmerischen Kompetenzen zur Interpretation und Verwertung der Informationen benötigt.⁵⁸

Welche Art von Wissen und welche Kompetenzen für die Unternehmung einen Nutzen haben, hängt von den institutionellen Rahmenbedingungen ab, welche die Handlungsmöglichkeiten der Individuen einschränken. Hiermit sind die gruppenübergreifend geltenden Institutionen gemeint, die eine Koordination der unterschiedlichen Interessen der einzelnen Individuen innerhalb einer Population bewirken. Da die Realisierung individueller Ziele vor allem auf dem Wege der Konsumtion von Waren und Diensten erfolgt, diese in ihrer Gesamtheit (nicht zuletzt aufgrund der physischen Restriktionen) jedoch einer unauflösbaren Knappheit unterliegen, besteht zwangsläufig eine Verwendungskonkurrenz, die eine solche Koordination erforderlich macht. In dieser Hinsicht sind zwei Aspekte zu berücksichtigen: Institutionen dienen dem Menschen einerseits dazu, in Abwesenheit von vollständiger Information eine gewisse Erwartungshaltung über das Verhalten seiner Mitmenschen zu bilden, welche erst die Möglichkeit für kooperatives Verhalten eröffnet. Allerdings kann das kooperative Verhalten innerhalb einer Gruppe willentlich oder unwillentlich darauf ausgerichtet sein, den Nutzen der Gruppenmitglieder auf Kosten anderer Individuen zu steigern. Je größer und inhomogener eine Population ist, desto stärker werden die Interessen der Individuen divergieren und Konflikte auslösen.

Der Staat kann eine Lösung der Konflikte zwischen Gruppen innerhalb einer Population herbeiführen. Mit Hilfe seines Gewaltmonopols ist es dem Staat möglich, nach außen gerichtete Institutionen zu setzen, die für alle Gruppen innerhalb einer Population bindend sind, wobei die einzelnen Individuen allerdings entscheiden, wie sie sich an die gegebenen Institutionen anpassen. Die mentalen Modelle der Individuen bestimmen hierbei über die Legitimität dieser ihnen externen Institutionen. Folglich kann die sich einstellende „Handelsordnung“ (Hayek 1969b), d.h. die Ordnung, die sich durch die tatsächlichen Handlungen der Individuen ergibt, unter Umständen erheblich von der seitens der Gesetzgeber intendierten Ordnung abweichen.⁵⁹

Da die Setzung dieser Institutionen allein den politischen Akteuren obliegt, besteht Grund zur Annahme, dass diese die Regeln (innerhalb der ihnen gesetzten Restriktionen) für ihre eigenen Zwecke instrumentalisieren (Manzavinos 2001, S.149). Wie bei anderen Individuen auch, ist die Befriedigung der Bedürfnisse der politischen Akteure,

⁵⁶ Zu der Wirkung von formalen und informalen Institutionen innerhalb Organisationen siehe Nee (1998).

⁵⁷ Besonders in den Arbeiten von Richard Nelson und Sidney Winter nehmen Routinen im weitesten Sinne eine prominente Stellung ein. Für einen Überblick siehe Nelson (1995, Kap.IV). Casson (1998, Kap.10) stellt routinemäßiges und unternehmerisches Handeln in einen Zusammenhang mit transitorischem Wandel der Unternehmensumwelt für ersteres und persistenten Wandel für letzteres.

⁵⁸ Zum informationstheoretischen Ansatz der Firma siehe ausführlicher Casson (1998).

⁵⁹ „Letztendliches Ziel jeder Ordnungsgestaltung ist – im Sinne der Hayekschen Unterscheidung – die Handelsordnung, nicht die Regelordnung per se. [...]. Durch den politischen Entscheidungsprozess in einer Jurisdiktion können Menschen aber nicht direkt bestimmte Charakteristika der Handelsordnung als Endzustände wählen (etwa eine Gesellschaft mit weniger Kriminalität oder Armut), sondern nur bestimmte Regelungen und Verfahren (etwa schärfere Strafverfolgung oder bestimmte Sozialprogramme), von denen sie erhoffen, dass sie die gewünschte Auswirkung auf die sich einstellenden Handelsordnungen haben“ (Vanberg 1997, S.15).

allgemein ausgedrückt, eine Funktion der präferierten Waren und Dienste, die sie sich auf freiwilligem Wege oder durch Zwang aneignen können. Hierbei muss der eigene Konsum nicht im Vordergrund stehen; vielmehr können sie die Leistungen auch an andere Gruppen verteilen, sofern sie sich davon eine Nutzensteigerung versprechen.⁶⁰ Hinsichtlich der Befriedigung ihrer Bedürfnisse besteht das grundlegende Problem der politischen Führung darin, dass sie zur Realisierung ihrer Ziele auf die Kooperation mit den Individuen (bzw. mit bestimmten für sie wichtigen Gruppen) innerhalb ihrer Jurisdiktion angewiesen ist.⁶¹ Die Entscheidung der politischen Akteure für eine konkrete Regelordnung beruht auf ihren mentalen (Mittel-Ziel-) Modellen, welche durch die kulturelle Lerngeschichte geprägt sind, und den bestehenden Restriktionen, denen sie unterliegen.

Inwiefern aus der Regelordnung des Staates ein höherer Grad an Bedürfnisbefriedigung resultiert, ergibt sich aus dem Lernverhalten der Individuen innerhalb der Jurisdiktion, welches die Quelle wirtschaftlicher Entwicklung darstellt. Menschen lernen permanent; jedoch richten sich ihre Anstrengungen auf die Probleme, die sie für wichtig erachten.⁶² Im folgenden soll anhand von zwei stilisierten Koordinationsmechanismen, welche in Anlehnung an Streit (2000, S.37) als Koordination durch Anweisung und durch Vereinbarung bezeichnet werden, angedeutet werden, wie der Lernpfad der Individuen durch die institutionelle Struktur kanalisiert wird.

Bei der Koordination durch Anweisung werden die dezentralen Wirtschaftspläne der Unternehmen durch eine staatliche Organisation in Übereinstimmung gebracht, wodurch theoretisch verhindert wird, dass wegen Redundanzen in der Produktion Überkapazitäten auftreten bzw. wegen der Unterauslastung von Produktionsfaktoren Arbeitslosigkeit entsteht. Allerdings werden diese theoretischen Vorteile entkräftet, wenn die Komplexität des Wirtschaftssystems und das inhärente Wissensproblem berücksichtigt werden.⁶³ Während in einer neoklassischen Welt die zentrale Koordination ohne Frage der kosten-günstigste Koordinationsmechanismus wäre, trifft ein Koordinator unter realistischeren Annahmen auf nicht bewältigbare Schwierigkeiten. Arbeitsteilung impliziert Wissensteilung (Mantzavinos et al. 2001, S.11). Während alle physischen und finanziellen Ressourcen im Prinzip vom Staat enteignet werden können, ist dies mit dem hauptsächlich individuellen praktischen Wissen, welches für die Realisierung wirtschaftlicher Ziele gebraucht wird, nicht möglich. Daher verfügt der zentrale Koordinator letztendlich auch über keinen geeigneten Bewertungsmaßstab zur Evaluation der aus den Unternehmen hervorgehenden Wirtschaftspläne (Streit 2000, S.47ff.).

⁶⁰ Dies folgt aus der Einführung von weiteren Faktoren wie z.B. Status in die Nutzenfunktion des Individuums. Durch welche konkreten Handlungen Status bzw. soziale Anerkennung (innerhalb einer bestimmten Gruppe oder über Gruppen hinweg) erworben werden kann, ist offensichtlich in hohem Maße kulturell bedingt.

⁶¹ In diesem Zusammenhang ist Mancur Olsons (2002, S.15ff.) Metapher vom „stationären Banditen“ zur Erklärung von erfolgreichen Autokratien lesenswert. Die Logik seines Arguments ist folgendermaßen: Sofern eine Räuberbande stark genug sei, um den Diebstahl in einem Gebiet zu monopolisieren, erwerbe sie auch ein Interesse daran, die wirtschaftliche Produktion zu fördern, da hierdurch mehr zu holen sei. Daher wird sie ihren Diebstahl beschränken und öffentliche Güter für die Bevölkerung bereitstellen.

⁶² „Fundamental and essential aspects of the environment in which the process of cultural evolution unwinds are shaped by political forces. These forces can never extinguish human individuals' inventiveness and their endeavor to improve their situation. Nor can they prevent the incessant competition for scarce resources. But they can discourage the willingness to try out new things, they can condition the directions that the endeavor to improve one's lot will take, and they can mould the terms and the form of competition“ (Vanberg 1992, S.112f.).

⁶³ Machovec (1998, S.30) kritisiert die implizite Annahme des neoklassischen Modells, dass Wissen ein öffentliches Gut sei, und erklärt den Einfluss des Modells auf die Entwicklung der ökonomischen Theorie. Für eine detaillierte Diskussion der Grenzen der Steuerung wirtschaftlicher Systeme siehe Röpke (1987).

Als Konsequenz des Anspruchs des zentralen Koordinators, die Verwendungskonkurrenz selbständig zu lösen, wird die Kreativität der relevanten Akteure auf eine bestimmte Art von Problemstellungen gerichtet. Da es sich bei der zentralen Koordination um ein angebotsrestringiertes Wirtschaftssystem handelt (Kornai 1979, S.804), besteht das vorwiegende Problem der Unternehmen darin, die zur Realisierung ihrer Ziele notwendigen Ressourcen vom zentralen Koordinator (oder über Umwege) zugewiesen zu bekommen. Die Nachfrage nach ihrem Produkt ist hingegen von nachrangiger Bedeutung, denn diese hat keinen direkten Einfluss auf die weitere Allokation.⁶⁴ Diese Situation führt zu einem Versuch-und-Irrtums-Prozess, in dem Unternehmen Hypothesen aufstellen, wie sie am besten die notwendigen Ressourcen zur Steigerung ihres Nutzens erlangen können. Aufgrund seines fundamentalen Wissensdefizits infolge der asymmetrisch verteilten Informationen kann der zentrale Koordinator diesen Prozess nicht unterbinden. Die Mangelwirtschaft (shortage economy) als Resultat des Wettbewerbs der Unternehmen um die vorhandenen Ressourcen ist in diesem Sinne systembedingt.

Bei der Koordination durch Vereinbarung werden die wirtschaftlichen Prozesse dagegen dezentral organisiert, d.h. die Wirtschaftssubjekte müssen sich in diesem Fall selbst die Individuen oder Gruppen suchen, die eine zur Realisierung ihres Ziels benötigte Leistung produzieren oder ihre eigene Leistung nachfragen. Neben der Kreation von gruppen- (d.h. unternehmens-) internen Regeln der Organisation sind daher für eine erfolgreiche Unternehmung die Errichtung neuer Kooperationsformen als grundlegender unternehmerischer Aufgabe ausschlaggebend.⁶⁵ Diese Formen der Kooperation werden als „Markt“ bezeichnet. Märkte sind spezielle institutionelle Arrangements für die Interaktion zwischen Anbietern und Nachfragern, welche der Senkung der Kosten für einzelne Transaktionen dienen (Loasby 2000, S.299ff.); gleichzeitig stellen Märkte einen Selektionsmechanismus für die von den Anbietern aufgestellten Hypothesen dar. In gewissem Sinne ist jedes Angebot spekulativ, da niemand mit Sicherheit wissen kann, welche Leistungen die Probleme der Nachfrager zu einem bestimmten Zeitpunkt lösen werden. Die infolge der Schaffung von Märkten induzierten Wettbewerbsprozesse zwischen Anbietern können dann „als ständige Prozesse des Generierens und Testens von neuen Hypothesen (Variation) interpretiert werden, wobei der Markt als die ‚Realität‘ verstanden werden kann, die über ‚Bewährung‘ oder ‚Widerlegung‘ dieser Hypothesen entscheidet (Selektion)“ (Kerber 1997, S.50). Da die Strategien (Hypothesen) der Anbieter auf ihren mentalen Modellen basieren, impliziert dies letztlich einen Wettbewerb zwischen konkurrierenden mentalen Modellen.⁶⁶

Im Verlauf des Tausches werden die gehandelten Leistungen mit Hilfe des Mediums Geld bewertet. Die Preise stellen den Wirtschaftssubjekten einen Maßstab zur Verfügung, der auf kostengünstige Weise eine Kommunikation

⁶⁴ Kornai (1979) ist eine ausführliche Darstellung dieses Problems. Siehe zudem Balcerowicz (1997, S.472): „Der Wettbewerb um die zentrale Zuteilung von Ressourcen war im Sozialismus, wo an Stelle des Marktes der Anweisungs-Zuteilungs-Mechanismus, d.h. die Steuerung der Wirtschaft mittels eines ganzen Systems von Anweisungen und Zuteilungen dominierte, eine Massenerscheinung. Unter diesen Bedingungen hingen das Ausmaß der Mittelzuteilung und andere wesentliche Entscheidungen von der Stärke verschiedener politischer oder branchenorientierter ‚lobbies‘ oder auch von den persönlichen Präferenzen der sozialistischen Würdenträger ab.“ Die von Janos Kornai eingeführte „weiche Budgetbeschränkung“ (soft budget constraint) ist Ausdruck dieser Unabhängigkeit der Allokation von der Nachfrage. Siehe außerdem Olson (2002, S.144ff.).

⁶⁵ Zu „market making“ als grundlegender unternehmerischer Aufgabe siehe Loasby (2000, S.301ff.).

⁶⁶ Manzavinos (2001, S.204ff.) verwendet das Konzept des mentalen Modells ebenfalls zur Erklärung von Marktprozessen. Während er dieses jedoch vornehmlich auf die Interaktion zwischen Anbietern und Nachfragern bezieht, steht hier diejenige zwischen den Anbietern im Vordergrund.

zwischen Anbietern und Nachfragern erlaubt (Fehl/ Schreiter, S.111ff.). Der Rückkoppelungsprozess erfolgt über die vom Unternehmen erzielten Gewinne bzw. Verluste, die andeuten, ob sich die jeweilige Strategie bewährt hat, ohne jedoch die genaue Ursache und, bei Verlusten oder Gewinnrückgängen, die adäquate Reaktion auf diese neue Situation anzuzeigen.⁶⁷ Da die Preis-Leistungs-Kombinationen der Anbieter „aus einer komplexen Mischung von Teilleistungen, deren Erbringung von einer ganzen Anzahl unterschiedlicher Aktionsparameter abhängig ist“ (Kerber 1997, S.52), besteht, ist die Dekodierung der Signale von der Nachfrageseite keineswegs trivial.

Wenn die Entscheidungsträger demnach eine Widerlegung ihrer modellbasierten Strategie bzw. eine negative Veränderung ihres Nutzens relativ zu ihrem bisherigen Nutzenniveau wahrnehmen, sind sie gezwungen, unternehmerisch tätig zu werden, d.h. die unternehmensinternen Regeln zu ändern⁶⁸ oder auch unternehmensexterne Regeln wie z.B. neue Märkte zu schaffen. Die Gewinn/Verlust-Rückkoppelung erfüllt neben einer Bewertungsfunktion für die von den verschiedenen Unternehmen hervorgebrachten Strategien somit gleichzeitig eine Motivationsfunktion (Kerber 1997, S.54). Da die Informationsbasis der Unternehmen für die jeweiligen Entscheidungsprozesse unterschiedlich sind und die Informationen zudem nur vor dem Hintergrund der individuellen Lerngeschichte der relevanten Akteure verwertet werden, erzeugt der Markt endogen ständig neue Variationen. Hieraus resultiert ein permanenter Prozess von Innovation (d.h. Wissensschaffung im Sinne der Kreation neuer Regeln) und Imitation (d.h. Wissensverbreitung im Sinne der Übernahme von bewährten oder als bewährt wahrgenommener Regeln) bei einer gleichzeitigen Aussonderung nicht mehr benötigter Regeln und oftmals auch der Unternehmen, die an diesen festhalten.

Als Konsequenz dieser spontanen Marktordnung bzw. Katallaxie, wie sie Hayek (z.B. 1969a, S.254f.) zu nennen pflegte, wird das in der Population verstreute (individuelle) Wissen möglichst gut zur Befriedigung der Präferenzen der Nachfrager eingesetzt. Im Gegensatz zur geplanten Ordnung wird die Verwendungskonkurrenz hier über die Nachfrageseite gelöst, denn nur diejenigen Unternehmen können weiterhin Ressourcen verbrauchen, welche sich im Wettbewerb um die Nachfrager durchsetzen. Neues Wissen hat dagegen einen Preis: die unauslöschbare Existenz von hohen Gewinnen (Machovec 1998, S.47).

Der institutionelle Rahmen bildet die Selektionsumgebung für die verschiedenen Versuch-und-Irrtum-Prozesse und legt daher auch implizit fest, welche Richtung die Suche nach neuen Handlungsmöglichkeiten nimmt. Gemäß des Hesseschen Konzeptes der Restriktionenhierarchie können die staatlichen Institutionen dann als eine „Experimentierarena“ (experimental arena, Vanberg 1996) für das Testen von neuen Interaktions- bzw. Kooperationsregeln begriffen werden, sofern die staatlichen Institutionen hinreichend konstant sind, um den Individuen eine gewisse Erwartungssicherheit zu bieten. Hierbei kann in Anlehnung an Kerber (1996, Kap. 4.2 und 4.3) zwischen der Regelung des „Inhalts“ und der „Dynamik“ des Wettbewerbs unterschieden werden.

⁶⁷ Dies gilt grundsätzlich für alle Vermögenspositionen (Handlungsrechte) von Individuen bzw. Gruppen, die über Märkte getauscht werden können. Streit/Wegner (1992, S.143) nennen die durch die Handlungen der jeweils anderen Marktteilnehmer resultierenden Externalitäten „the Scitovscian concept of pecuniary external effects. The concept does not require the advance definition of who is competing with whom. It does not exclude the possibility that a discovery lead to new markets. And it allows changes in market values of property rights or in components of such rights to be considered as information conveyed [...]“

⁶⁸ Dies bezieht sich auf die Einführung neuer Formen der Kooperation und Arbeitsteilung (d.h. Institutionen) zur Förderung neuer Verfahren und Produkte bzw. als Erfordernis für die Übernahme neuer Technologien.

Die den Inhalt des Wettbewerbs betreffenden Institutionen verbieten diejenigen Bereiche von Handlungen, deren Anwendung als unerwünscht gilt, um hierdurch die Kreativität der Individuen auf die Bereiche zu lenken, in denen Neuheiten erwünscht sind. Für die Dynamik des Wettbewerbs ist hingegen ausschlaggebend, wie die Interaktionsmöglichkeiten zwischen den Gruppen geregelt sind. Die grundlegende Voraussetzung für eine funktionierende Marktordnung ist, dass die Wettbewerber ihre Innovationen durchsetzen können, auch wenn dies die Vermögenspositionen der Konkurrenten verschlechtert (Kerber 1996, S.317). Dies bedeutet, dass sowohl Koalitionen von Gruppen zum Zwecke der Ausschaltung des Wettbewerbs (z.B. Kartelle) als auch Maßnahmen zur Abwehr neuer Konkurrenten (z.B. Protektion) die Effektivität der Marktordnung mindern. Neben den Restriktionen, welche den Wirtschaftssubjekten auferlegt werden, besteht für den Staat ferner die Notwendigkeit, Regeln aufzustellen, die eine glaubhafte Selbstbeschränkung (credible commitment) signalisieren (North 1993). Da der Staat mit Hilfe seines Gewaltmonopols Institutionen setzen und den Individuen bzw. Gruppen von Individuen auf diesem Wege Handlungsrechte zuteilen kann, ist es diesem offensichtlich ebenso möglich, die Handlungsrechte ex post zu revidieren. Sofern der Staat daher ex ante nicht fähig ist, sich selbst glaubwürdig zu restringieren, beschneidet er die Investitionsbereitschaft der Wirtschaftssubjekte.⁶⁹

In vielerlei Hinsicht gleichen politische Unternehmer den wirtschaftlichen Unternehmern. Wie letztere setzen politische Unternehmer Regeln mit dem Ziel durch, ihren Nutzen zu steigern. Bei der Setzung von Regeln werden diese, wie bereits erwähnt, ebenso von den Individuen oder Gruppen innerhalb ihrer Jurisdiktion als auch von den politischen Unternehmern aus anderen Jurisdiktionen beschränkt. So führt North (1998) die wirtschaftliche Entwicklung Europas auf den institutionellen Wettbewerb zwischen den verschiedenen europäischen (Klein-)Staaten zurück.⁷⁰ Dieser vornehmliche Statuswettbewerb, welcher sich in einer großen Anzahl von Kriegen ausdrückte, resultierte in Verbindung mit der fortschreitenden Entwicklung von Kriegstechnologien in rapide steigende Ausgaben für die jeweiligen Herrscher, die mit entsprechenden Steigerungen der (Steuer-)Einnahmen kompensiert werden mussten. Zu diesem Zweck erließen die Herrscher mit unterschiedlichem Erfolg Institutionen, von denen sich vor allem diejenigen durchsetzten, welche das Problem der glaubhaften Selbstbeschränkung relativ besser gelöst haben.

In diesem Kapitel wurde der geordnete Wettbewerb zwischen Gruppen (z.B. Unternehmen) als eine Methode zur Generierung von bestimmten Lösungen beschrieben, welche gegeben der kognitiven Fähigkeiten des Menschen nicht im vorhinein bereits bekannt sind, sondern erst entdeckt werden müssen. Die angesichts der unauflösbaren Knappheit existierende Konkurrenz erfährt eine Richtung durch die bestehenden Regel-Restriktionen (rule-constraints), d.h. diejenigen Handlungen, die sich im Wettbewerb durchsetzen, sind die relativ erfolgreichen, wobei Erfolg jedoch nicht im Sinne einer objektiven Überlegenheit zu verstehen ist, sondern nur im Hinblick auf die

⁶⁹ Das Problem des „starken Staates“ lässt sich anhand des Vertrauens-Spieles darstellen. Siehe den Anhang A.1. der Arbeit.

⁷⁰ „The remarkable development of Western Europe from relative backwardness in the 10th century to world economic hegemony by the 18th century is a story of a gradually evolving belief system in the context of competition among fragmented political / economic units producing economic institutions and political structure that produced modern economic growth” (North 1994, S.365). Siehe auch Vanberg (1992, S.113f.) und die dort zitierte Literatur.

gegebene institutionelle Umwelt bewertbar ist.⁷¹ Wenn die sozioökonomischen Prozesse durch die staatlichen Institutionen (die Regelordnung) kanalisiert werden, die Vorzugswürdigkeit der Regelordnung bzw. bestimmter Ordnungsregeln aber nicht absehbar ist, dann kann auch der interjurisdiktionelle Wettbewerb als „Entdeckungsverfahren“ dienen. Im Prinzip funktioniert dieser auf die gleiche Weise wie der Marktwettbewerb. Allerdings produzieren die Regierungen öffentliche (anstatt wirtschaftlicher) Güter und die Erfolgskontrolle erfolgt über den Staatshaushalt (anstatt über die Gewinngleichung).⁷² Während beim föderalen Wettbewerb eine übergeordnete Ebene existiert, die den Wettbewerb zwischen den Jurisdiktionen reguliert, wird beim supranationalen Wettbewerb die strategische Kooperation mit anderen Staaten in der Form horizontaler Verträge gesucht, welche die Vertragspartner binden.

⁷¹ „[I]f the institutional framework rewards piracy then piratical organizations will come into existence“ (North 1994, S.361). Siehe ausführlicher Vanberg/Kerber (1994, S.210ff.).

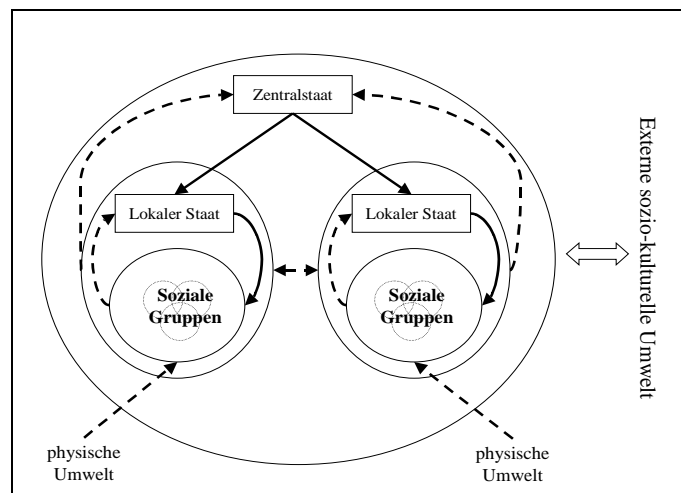
⁷² Vanberg/Kerber (1994, S.204) sehen in dem Zustrom von Produktionsfaktoren das Äquivalent zu den Gewinnen von Firmen. Der in dieser Arbeit vertretenen Ansicht nach wird die Attraktion von Faktoren als Strategie gesehen, welche durch den Wettbewerbsprozess zwischen Jurisdiktionen entdeckt wurde. Die Faktormobilität zwischen Jurisdiktionen ist allerdings, wie auch die Erfahrungen in China zeigen, keine Bedingung für interjurisdiktionellen Wettbewerb.

3. Die Entwicklung der ländlichen Industrie in China

Die in diesem Kapitel angestrebte Erklärung des Entwicklungsprozesses der ländlichen Industrie in der Volksrepublik China baut auf dem vorgestellten wettbewerbstheoretischen Ansatz auf. Hierbei wird, wie in Kapitel 2 erörtert, angenommen, dass die Handlungen der Individuen Ausdruck der Restriktionen sowie der Wahrnehmung hinsichtlich ihrer Handlungsmöglichkeiten sind, wobei sich sowohl die Restriktionen als auch die Wahrnehmung im Zeitablauf ändern können. Abbildung 3.0.1., welche als Ausgangspunkt für die weitere Analyse fungiert, stellt die Restriktionen für ein zweistufiges, föderales System dar. Um die Übersichtlichkeit des Schaubildes zu wahren, ist hier lediglich eine Idealform eines föderalen Systems abgebildet, welche eine gewisse Affinität zu dem auch in der China-Literatur weit rezipierten Konzept des „markterhaltenden Föderalismus“ (market-preserving federalism) aufweist.⁷³

An der Spitze des Schemas steht der Zentralstaat, der durch die Setzung von formalen Institutionen –in der Abbildung gekennzeichnet mit Hilfe von durchgezogenen Pfeilen– einen rechtlichen Rahmen bzw. eine Experimentierarena für lokale politische Unternehmer bereitstellt. Innerhalb dieser vom Zentralstaat vorgegebenen Restriktionen können die politischen Akteure auf lokaler Ebene selbständig formale Institutionen erlassen, welche die sozioökonomischen Akteure in ihrer Jurisdiktion koordinieren. Diese staatliche Regelordnung bildet zusammen mit der physischen Umwelt die Selektionsumgebung für die formalen und informalen Austauschprozesse zwischen den sozioökonomischen Akteuren, aus denen sich die Handelsordnung konstituiert. Wirtschaftliche Entwicklung ist das Resultat der Handelsordnung, weshalb diese Ordnung im Mittelpunkt einer Erklärung des Phänomens des Wirtschaftswachstums stehen muss.

Abb. 3.0.1: Restriktionen



Quelle: Eigene Darstellung

⁷³ Zur Darstellung des Konzepts und seiner Anwendung auf China siehe Montinola et al. (1995). Die Bedingungen für einen funktionsfähigen Föderalismus gemäß des Konzepts sind: 1) Es existiert eine Hierarchie von Regierungen mit klar abgegrenzten Zuständigkeiten; 2) die lokalen Regierungen haben die Verantwortung für die Wirtschaft in ihrer Jurisdiktion; 3) die Zentralregierung ist zuständig für die Überwachung des gemeinsamen Marktes und die Gewährleistung der Faktormobilität; 4) der Finanzausgleich zwischen den Lokalitäten ist beschränkt, alle Regierungen haben harte Budgetbeschränkungen; 5) die verfassungsmäßige Ordnung ist dauerhaft und kann auch nicht von der Zentralregierung geändert werden.

Um die Restriktionen und die Wahrnehmung der Akteure auf sinnvolle Weise zu verbinden, wurde im zweiten Kapitel das Konzept des „mental Modells“ eingeführt, welches das Wissen der Akteure über ihre Handlungsmöglichkeiten und Handlungsrestriktionen beinhaltet. Auf der Basis dieser situationsabhängigen mentalen Modelle erfolgen die Handlungen der Akteure. Durch die kulturelle Interaktion konvergieren die Modelle mit dem Ergebnis, dass gemeinsame mentale Modelle zwischen den sich als Gruppe wahrnehmenden Individuen entstehen. In der Abbildung sind die Gruppen durch Kreise gekennzeichnet, wobei jedes Individuum Mitglied verschiedener Gruppen wie der Familie, einem Freundeskreis, einem Unternehmen, der Lokalität etc. sein kann. Wirtschaftliche und soziale Prozesse zeichnen sich dadurch aus, dass sie mit einer Änderung der Gruppenkonfigurationen einhergehen, d.h. dass Gruppen entstehen oder sich auflösen, vergrößern, verkleinern oder auf andere Weise verändern.⁷⁴

Inwiefern die politischen Akteure beider Ebenen mit der von ihnen gesetzten Regelordnungen ihre Ziele erreichen, hängt von der Koordinationseffizienz dieser Ordnungen ab. Hierbei ist zu beachten, dass die Beziehungen zwischen dem Zentralstaat und der Lokalität einerseits und zwischen den lokalen politischen und sozioökonomischen Akteuren andererseits nicht einseitig gerichtet sind, sondern dass eine in der Abbildung durch gestrichelte Pfeile angedeutete Interdependenz zwischen diesen besteht, welche im zweiten Kapitel bereits erörtert worden ist. Während die realwirtschaftlichen Prozesse das Resultat der Handelsordnung sind, beruht die Entwicklung der staatlichen Institutionen auf den genannten Interdependenzen. Neben den vertikalen Beziehungen treten in föderalen Ordnungen des Weiteren die horizontalen Beziehungen zwischen den Lokalitäten hinzu. Lokalen Staaten, denen es gelingt, eine relativ effizientere Ordnung herzustellen, erwerben einen Wettbewerbsvorteil, welcher negative externe Effekte für die anderen Lokalitäten mit sich führen kann, die diese zu Anpassungen zwingen. Gleiches gilt auch für die Interaktion mit anderen Ländern, welche im Schaubild als externe soziokulturelle Umwelt zusammengefasst werden.

Da dieses soeben dargestellte Modell in seiner einfachen Form nicht ohne weiteres auf die chinesische Realität angewandt werden kann, müssen an dieser Stelle noch zwei Punkte hinsichtlich der Beziehungen zwischen den Ebenen geklärt werden. Zunächst betrifft dies die Beziehung zwischen dem Zentralstaat und den Lokalitäten. In der chinesischen Verwaltungshierarchie existieren neben dem Zentralstaat vier weitere Verwaltungsebenen sowie die dörfliche Selbstverwaltungsebene (siehe Abb. 3.0.2.), womit die Frage aufgeworfen wird, wie das Konzept des interjurisdiktionellen Wettbewerbs übertragen werden soll. Eine naheliegende Antwort besteht darin, die Provinz als lokalen Staat zu begreifen und den übrigen Ebenen eine untergeordnete Rolle beizumessen.⁷⁵ Allerdings würde eine solche Sichtweise die teilweise frappierenden intraprovinziellen Unterschiede in den institutionellen Arrangements gerade auf den in dieser Arbeit interessierenden unteren Ebenen der Verwaltungshierarchie verkennen, die auf erhebliche Freiräume bezüglich der Entscheidungsbefugnis lokaler politischer Akteure hindeuten. Daher spricht vieles dafür, einen mehrstufigen Ansatz zu wählen, der allerdings ungleich komplexer ist, vor allem wenn

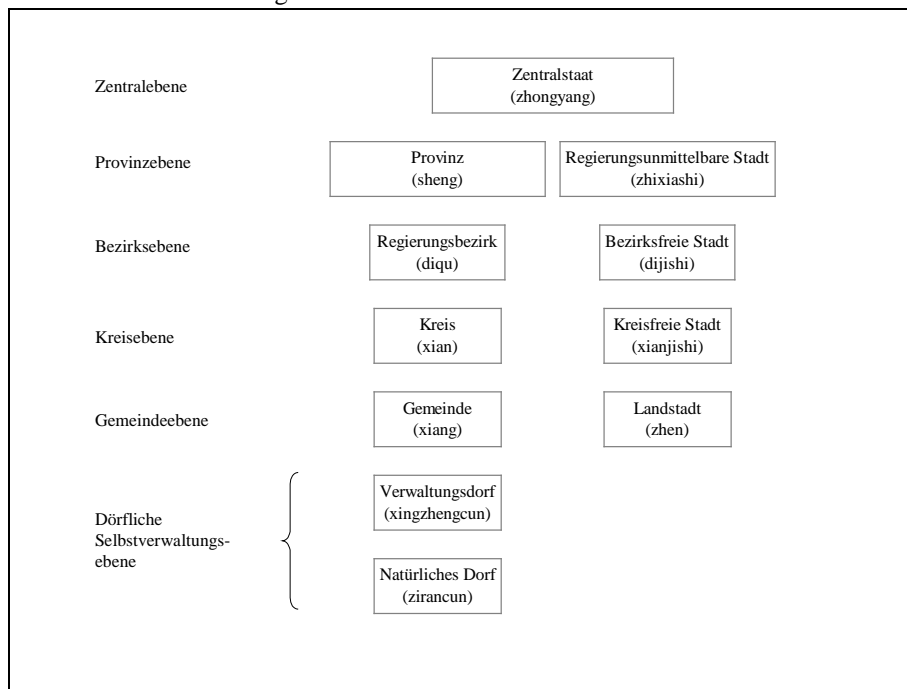
⁷⁴ Dies betrifft auch politische Gruppen, die in dieser Arbeit jedoch weitgehend unberücksichtigt bleiben. In der China-Forschung werden die kompetitiven Prozesse zwischen Gruppen bzw. Fraktionen innerhalb der Partei unter dem Begriff der „informal politics“ analysiert. Siehe hierzu die Beiträge in *The China Journal* No.34 (1995).

⁷⁵ Auf dieser Ebene setzen z.B. die Arbeiten in Hendrichke/Feng (1999) und Cheung et al. (1998) an.

berücksichtigt wird, dass in China allen Verwaltungsebenen Unternehmen zugeordnet sind, wodurch der Begriff der „Lokalität“ eine jeweils unterschiedliche Bedeutung erhält.

Diese Arbeit beschränkt sich auf die ländliche Industrie und somit auf sozioökonomische Prozesse, die den unteren drei Verwaltungsebenen (Kreis-, Gemeinde- und Dorfebene) zugeordnet werden können, wobei der Dorfebene im weiteren Verlauf besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden soll. Da die unteren Ebenen nicht direkt dem Zentralstaat untergeordnet sind, kann a priori nicht ausgeschlossen werden, dass diese unterschiedlichen Rahmenbedingungen unterliegen. Mit der Einführung von Märkten

Abb. 3.0.2.: Verwaltungshierarchie



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Heberer (2003, S.54)

treten die Lokalitäten über ihre Unternehmen in einen direkten Wettbewerb um Marktanteile, Steuereinnahmen sowie (finanziellen und sozialen) Status ein. Sofern ihre Rahmenbedingungen unterschiedlich sind, haben diese Restriktionen Auswirkungen auf die Einnahmemöglichkeiten der jeweiligen Regierungen. Über das in der Einleitung bereits erwähnte Steuersystem, nach dem jede Ebene einen Teil der jeweils auf der direkt untergeordneten Ebene eingetriebenen Steuern erhält, wirken die Wettbewerbsnachteile der jeweiligen Ebene auf die höherliegenden lokalen Ebenen zurück. Durch das Steuersystem wird somit ein Zusammenhang zwischen Marktwettbewerb und institutionellem Wettbewerb auf allen Ebenen hergestellt.

Der zweite Punkt betrifft die Beziehung zwischen dem Lokalstaat und der lokalen Gesellschaft. In der Abbildung 3.0.1. sind die Grenzen des Staates gegenüber der Gesellschaft (den sozialen Gruppen) klar gezogen. Dies entspricht Nees (2000, S.66f.) Argumentation einer von dem Einfluss sozialer Gruppen unabhängigen Bürokratie als Voraussetzung für die Kapazität des Staates zur effektiven Regulierung einer Marktwirtschaft. Für China kann eine solche organisatorische Schließung des Staates jedoch keineswegs unterstellt werden. Vielmehr besteht eine wichtige Stoßrichtung des Reformprozesses im Bemühen der Zentralregierung, die Grenzen zwischen Staat und Gesellschaft bzw. Wirtschaft herzustellen („Trennung von Regierung und Unternehmen“ [zheng qi fenkai]), um

somit eine „Verwaltung auf der Basis von Gesetzen“ (yi fa xingzheng) zu ermöglichen, welche durch die personelle Identität von Regulierer und Reguliertem nicht erreicht werden kann. Die Offenheit der Staat-Gesellschafts-Grenze ist auf der Kreisebene und in einem noch größerem Maße auf Gemeinde- (bis 1983 Volkskommune genannt) und Dorfebene (vormals Produktionsbrigade) gegeben.

3.1. Lokale historische Gegebenheiten

In der Regel wird der Beginn des chinesischen Reformprozesses mit dem 3. Plenum des 11. Zentralkomitees im Dezember 1978 in Verbindung gebracht. Jedoch gestehen viele China-Wissenschaftler den lokalen Kadern der untersten Verwaltungsebenen bzw. den Bauern einen maßgeblichen Anteil an der Initiierung und Entwicklung der Reformen zu.⁷⁶ In Feldstudien, welche die spezifischen Entwicklungspfade bestimmter Lokalitäten analysieren, ist festgestellt worden, dass erhebliche regionale Unterschiede in den institutionellen Arrangements bestehen, wobei dies nicht nur auf die Reformperiode, sondern ebenfalls auf die Zeit davor, besonders auf die Zeiträume zwischen den großen Kampagnen wie bspw. die des Großen Sprungs, zutrifft.

Lokale Initiativen sind kein Produkt der Reformperiode. Allerdings wurden zuvor nur lokale Entwicklungs-„Modelle“ von zentralen politischen Akteuren aufgegriffen und dem gesamten ländlichen Raum zur Nachahmung „empfohlen“, sofern sie den ideologisch geprägten Präferenzen der zentralen Führer entsprachen.⁷⁷ Die Praxis der Propagierung von lokalen Initiativen ist auch in der Reformperiode weiter verfolgt worden, mit dem wichtigen Unterschied, dass die Ideologie als Kriterium hinter den ökonomischen Erfolg zurückgetreten ist. In diesem Lichte muss das erwähnte 3. Plenum gesehen werden, dessen hauptsächliche Leistung in der offiziellen Beendigung des Klassenkampfes und einem Plädoyer für eine pragmatischere Politik gemäß der von Deng Xiaoping vorgegebenen Devise der „Suche der Wahrheit in den Tatsachen“ (shi shi qiu shi) besteht. Die Relevanz des Plenums liegt weniger in der Weichenstellung für die umfassenden Reformen, welche das Land seither vollzogen hat, als in der Signalwirkung vor allem für ländliche Gegenden, eigene Entwicklungsstrategien nach dem Prinzip der „Anpassung an die lokalen Gegebenheiten“ (yin di zhi yi) zu entwickeln. Eine vergleichbare Wirkung ging von der Beförderung des Parteisekretärs der Provinz Anhui, Wan Li, aus, welcher zuvor die Initiative des Dorfes Xiaogang in seiner Provinz unterstützt hatte. Dort hatten die Bauern das kollektive Land auf die einzelnen Haushalte aufgeteilt und zugleich vertraglich zugesichert, die Getreidequoten des Staates zu erfüllen; eine Praxis, die sich wegen des

⁷⁶ Siehe z.B. Heberer (2003, Kap.2.2.) oder Zhou Ye'an (2000), der für einen Hayekschen Ansatz zur Erklärung der institutionellen Entwicklung in China plädiert. Lin (2002) ist eine vorzügliche Zusammenfassung der verschiedenen Standpunkte hinsichtlich der auslösenden Faktoren des Reformprozesses.

⁷⁷ Ein Beispiel hierfür ist die Kampagne zum „Lernen von Dazhai“ (nongye xue Dazhai), einer Volkskommune in Shanxi, deren Führungskader eine radikal kollektivistische Strategie verfolgten. Gemäß der Untersuchung einer Arbeitsgruppe entsprachen Dazhais angebliche Erfolge nicht den Tatsachen (Spence 1995, S.699), jedoch stimmte das Modell mit den ideologischen Präferenzen der Führung, vor allem Mao überein, weshalb der Brigadenführer Chen Yonggui in rasanter Geschwindigkeit bis ins Politbüro aufstieg. Andere Initiativen, wie die bereits 1956 durchgeführten Experimente mit dem Haushaltsverantwortungssystem in Wenzhou wurden dagegen politisch attackiert und unterdrückt (Whiting 2001, S.68).

gemäßigten politischen Klimas geschwind in weiten Teilen des Landes verbreitete, obwohl sie erst 1982 von der Partei offiziell erlaubt worden ist.⁷⁸

Die wirtschaftliche Entwicklung im ländlichen Raum ist nach der in dieser Arbeit vertretenen Sichtweise Ausdruck lokaler „bottom-up“-Innovationen, die unter der „Keine Unterstützung, aber auch kein Verbot“-Politik des zentralen Partei-Staates (Fan 1994, S.104) gedeihen konnte. Hierbei werden die Innovationen als in unterschiedlichem Maße erfolgreiche Adaptionen an die kontextualen Bedingungen begriffen, welche sich aus der in diesem Abschnitt behandelten Ausgangsausstattung der jeweiligen Lokalität zu Beginn der Reformen und den im daran anschließenden Abschnitt erörterten externen Rahmenbedingungen zusammensetzen. Unter der Ausgangsausstattung werden drei nutzbare Kapitalbestände verstanden, wobei das emergente institutionelle Arrangement als Koordinationsverfahren darüber entscheidet, in welchem Umfang das lokal vorhandene Vermögen eingesetzt werden: Bei diesen handelt es sich um das in einer Lokalität existierende, wirtschaftlich nutzbare Wissen, um den sozialen Zusammenhalt als Erleichterung von Vertrauen und Kooperation sowie um die in der Vorreformperiode getätigten Investitionen.⁷⁹

1) *Zur Pfadabhängigkeit lokaler Lernprozesse*

Im zweiten Kapitel dieser Arbeit wurde beschrieben, wie Menschen anhand von Problemen lernen, die ihnen ihre Umwelt stellt. Ferner wurde darauf hingewiesen, dass neue Informationen vor dem Hintergrund der bestehenden mentalen Modelle bewertet werden, welche wiederum ein nicht unerhebliches Beharrungsvermögen aufweisen. Anhand ihrer Feldstudie in einer Gemeinde unter der regierungsunmittelbaren Stadt Tianjin stellt Tamara Perkins (2003) diese Pfadabhängigkeit des Lernprozesses heraus. Die Gemeinde ist durch den Großen Kanal in zwei Teile geteilt, wodurch sich im Laufe der Zeit trotz der geographischen Nähe zwei unterschiedliche Entwicklungspfade ergeben haben.⁸⁰

Perkins argumentiert, dass zwei Ursachen für diese Entwicklungen verantwortlich seien: Einerseits sei das landwirtschaftlich nutzbare Land auf der südöstlichen Seite des Kanals sehr knapp relativ zur ansässigen Bevölkerung, weshalb dort bereits früh Handwerk und Handel getrieben wurde, um alternative Einkommensquellen zu erschließen, die für die Unmöglichkeit kompensierten, den Lebensunterhalt durch Landwirtschaft zu sichern. Die Gelegenheit für profitablen Handel war andererseits durch den günstigen Zugang zur ebenfalls im Südosten gelegenen Marktstadt gegeben, die mit dem Bau der Tianjin-Pukou-Eisenbahn im Jahre 1912 die Gemeinde zusätzlich mit den großen Stadtzentren verband.⁸¹ Für die Dörfer im Nordwesten des Kanals war der Zugang zu dieser Marktstadt vor dem Bau von weiteren Brücken über den Kanal Ende der 1960er/ Anfang der 1970er Jahre dagegen beeinträchtigt. Allerdings konnte dort im Gegensatz zu den Dörfern im Südosten die Subsistenz durch die Landwirtschaft gewährleistet werden. Mit der Landreform zu Beginn der Herrschaft der Kommunistischen Partei hat sich an dieser

⁷⁸ Diese Praxis ist unter der Bezeichnung des Haushaltsverantwortungssystems (jiating lianchan zeren chengbao zhidu) bekannt. Siehe hierzu ausführlicher z.B. Zhu (1997, Kap.3).

⁷⁹ Anders formuliert handelt es sich hierbei um das lokal verfügbare Human-, Sozial- und Sachkapital.

⁸⁰ In dieser Arbeit werden keine Ortsbezeichnungen genannt, wenn in den Texten, auf die Bezug genommen wird, Pseudonyme verwandt werden.

⁸¹ In Feldstudien zu anderen Lokalitäten werden die gleichen Ursachen für eine frühe Kommerzialisierung aufgezählt. Siehe z.B. Liu (1992, S.299f.) zu Wenzhou, eine seit dem 10. Jh. wichtige Hafenstadt in China.

Situation nichts geändert, da die Umverteilung auf Dorfebene erfolgte und somit das ursprüngliche Verhältnis von Ackerfläche und Bevölkerung unberührt blieb.

Als sich das ideologische Klima nach dem Tode Maos langsam veränderte und sich Freiräume für marktwirtschaftlich orientierte lokale Initiativen eröffneten, waren die Chancen, die sich hieraus ergaben, aufgrund der pfadabhängigen Lernhistorien der Individuen ungleich verteilt. Die Bewohner der südöstlichen Dörfer konnten auf eine reiche Tradition im Umgang mit Märkten zurückgreifen, die sie auf dem Wege der Erziehung an die nächste Generation weitergaben. Diese wiederum konnten während der moderaten Phasen zu Beginn der 1960er und 1970er Jahre, welche die südöstlichen Dörfer für eine Rückkehr zu kommerziellen Aktivitäten nutzten, selbst praktische Erfahrungen sammeln.

Wie im zweiten Kapitel erläutert, fördert die gleichgerichtete Auseinandersetzung mit der physischen und sozialen Umwelt über die Interaktion bzw. Kommunikation zwischen den Individuen die Entstehung von gemeinsamen mentalen Modellen, welche ihre Handlungen normieren und legitimieren sowie die Richtung ihrer Lernprozesse beeinflussen.⁸² In Gegenden, die auf eine lange kommerzielle Tradition zurückblicken, besteht eine weit gehaltene Auffassung hinsichtlich der Legitimität von Handel und Gewinn, welche in den von Perkins untersuchten nordwestlichen Dörfern fehlt.⁸³ Dieser Zusammenhang offenbart sich am eindrucksvollsten in Wenzhou (Provinz Zhejiang), da dort das mentale Modell durch die philosophische Reflexion schon sehr früh verbalisiert worden ist. In der südlichen Song-Dynastie (1127-1279) wurde eine nach einem Kreis in Wenzhou benannte Schule des Konfuzianismus (Schule von Yongjia) gegründet, die mit ihrer unorthodoxen Betonung von Handwerk und Handel über der Landwirtschaft den bereits zu jener Zeit blühenden Kommerz widerspiegelte und bis heute Teil des Selbstverständnisses der Wenzhounesen ist (Herrmann-Pillath 2002b, S.161; Forster/Yao 1999, S.67). Eine Widerlegung dieser Art von Modellen hätte nur durch eine merkliche Verbesserung der Lebensumstände infolge der Kollektivierung geschehen können. Da viele kommerziell geprägte Gebiete aus verschiedenen Gründen gerade die Verlierer der ersten drei Jahrzehnte kommunistischer Herrschaft waren, wurden die bestehenden Modelle dagegen eher noch verstärkt.⁸⁴

Vor allem hierin scheint der Unterschied zu Kreisen wie Wuxi im südlichen Teil der Provinz Jiangsu (Sunan) zu liegen, der ebenfalls über ein ungünstiges Verhältnis von Bevölkerung und –allerdings sehr fruchtbarem– Ackerland verfügt und geographisch vorteilhaft in der Nähe von großen Städten wie Suzhou und Shanghai gelegen ist. Wuxi besitzt eine reiche Tradition in der Produktion von verschiedenen Textilien und ist zudem die Heimat der ersten chinesischen Maschinenbauer (Whiting 2001, S.56; Luo 1990, S.137f.). Was Wuxi von ersteren Gebieten

⁸² Der Rückgriff auf gemeinsame mentale Modelle zur Erklärung der kulturell gewachsenen Mentalität der Bewohner einer Lokalität bedeutet nicht, dass die Lerngeschichte sämtlicher Individuen vollkommen identisch ist, sondern dass eine mehrheitlich gehaltene Grundüberzeugung, offenbart in informalen sozialen Normen, innerhalb der Gruppe besteht, welche die Individuen entweder internalisiert haben oder als Restriktionen wahrnehmen.

⁸³ Perkins weist darauf hin, dass die eigentümliche Arbeitsteilung in den beiden Gebieten trotz des Baus der Brücken (und der dadurch erfolgten Nivellierung der Transaktionskosten) weiter fortbesteht. Die negative Einstellung der Bauern in den nordwestlichen Dörfern gegenüber dem Handel im allgemeinen und den „Kommerzteufeln“ (zuo maimai gui) im besonderen konnte sie in den südöstlichen Dörfern nicht beobachten.

⁸⁴ Dies trifft vor allem auf die Gebiete an der Taiwan-Strasse zu, von denen angenommen wurde, dass sie im Zentrum eines Krieges zwischen der Volksrepublik und Taiwan (bzw. dem Verbündeten, den USA) stehen würden. Daher war die Führung in Beijing nicht willens, größere Investitionen in die Provinz Fujian und Teile der Provinzen Zhejiang und Guangdong zu tätigen.

unterscheidet, sind die konzertierten Anstrengungen von lokalen Kadern verschiedener Verwaltungsebenen, staatliche Investitionen in die Errichtung von ländlichen Unternehmen umzuleiten (Whiting 2001, S.53-62). Wegen des egalitären Entlohnungssystems, wonach nicht die Arbeiter in den Unternehmen, sondern die Produktionsgruppen⁸⁵, aus denen diese kamen, die Löhne erhielten, um sie dort gleichmäßig zwischen den als Arbeitern oder Bauern tätigen Personen aufzuteilen (Luo 1990, S.139f.), haben die infolge der sich seit 1970 graduell verbessernden Rahmenbedingungen für die ländliche Industrie zu Einkommensverbesserungen für alle Bewohner geführt. Kung (1999, S.104) weist darauf hin, dass egalitäre Normen in der Reformperiode fortbestanden und den Entwicklungspfad des Kreises beeinflussten.

2) Soziale Beziehungen und Kooperation

Die informalen Institutionen als eine Form praktischen Wissens entstehen auf dem Wege der Interaktion zwischen Individuen, die sich als Gruppe wahrnehmen, d.h. die ein bestimmtes (nicht notwendigerweise identisches) Interesse miteinander verbindet. Was die Gruppe zusammenhält, ist die Wahrnehmung der gegenseitigen Abhängigkeit für die Realisierung des individuellen Nutzens. Hierdurch entsteht ein Konformitätsdruck, welcher die Kooperation und die Einhaltung der Interaktionsregeln gewährleistet. Mit dem Wandel der Gruppenumwelt können sich auch die Abhängigkeiten verändern, welche die Mitglieder binden, womit ein gruppeninterner Wandel angestoßen wird. Auf welche Weise diese internen Prozesse ablaufen, hängt auch von der Identifikation mit der Gruppe ab. Besteht eine breite Solidarität, so kann erwartet werden, dass die Kooperation zwischen den Mitgliedern bestehen bleibt; andernfalls ist eine Beendigung der Kooperation zwischen den Mitgliedern nicht auszuschließen.

In der China-Literatur wird regelmäßig auf die Rolle des Klanwesens als Hort der Kooperation hervorgehoben. Vor allem im südöstlichen Teil des Landes existieren eine Vielzahl von „Ein-Namens-Dörfern“ (danxingcun), d.h. Dörfer, die von einem einzigen Klan bewohnt sind. Obwohl die Kommunistische Partei in den ersten 30 Jahren ihrer Herrschaft mit Hilfe von Kampagnen versucht hat, die Klankultur zu beseitigen, hat mit dem Rückzug des Staates eine Wiederbelebung der Tradition stattgefunden, welche auch während der Jahre zuvor nie völlig verschwunden ist.⁸⁶ Die durch die Zugehörigkeit zu einem Klan begründeten starken Beziehungen zwischen den Individuen fördern hierbei nicht nur die Kooperation vor Ort, sondern die Verbindung bleibt auch bestehen, wenn Mitglieder ihre Heimat verlassen und hierdurch anderen Umweltbedingungen unterliegen. So haben die Bewohner der an der südöstlichen Küste Chinas gelegenen Provinzen Zhejiang (z.B. Wenzhou: Whiting 2001, S.132), Guangdong (z.B. Panyu: Lam 1999, S.263) und Fujian von laufenden Übertragungen und (später auch) Direktinvestitionen von Überseechinesen aus ihrem Klan bzw. ihrer Heimat profitiert. Chen (2004, S.145) weist darauf hin, dass Transfers

⁸⁵ Unter der Volkskommune (gongshe) waren zwei Ebenen: die Produktionsbrigade (shengchan dadui), die seit der Reorganisation die Dorfebene ist, und die Produktionsgruppen (shengchan xiaodui), welche nun Dorfbewohnergruppe (cunmin xiaozu) genannt werden und in vielen Gegenden nur noch eine unbedeutende Rolle spielen.

⁸⁶ Perkins (2003, S.735f.) geht in ihrer Arbeit auf das Klanwesen in der Gemeinde in Tianjin ein. Hierbei zitiert sie einen ehemaligen Parteisekretär folgendermaßen: „Niudian did not get as crazy as Cuitai during the Cultural Revolution. Because everyone was related, people even helped the landlords and rich peasants by giving them food, clothes or helping them build houses. During the Cultural Revolution people still made offerings of mantou to the ancestors [shang gong], though they did it secretly” (Hervorhebungen weggelassen). Siehe auch He (1998, S.289).

aus dem südostasiatischen Ausland schon seit den 1930er Jahren ununterbrochen eine wichtige Finanzierungsquelle für die Bereitstellung öffentlicher Güter im Kreis Jinjiang (Fujian) dargestellt haben.⁸⁷

Während die Klanzugehörigkeit eine wichtige Basis für eine gemeinsame Identifikation bereitet, ist sie weder eine notwendige noch eine hinreichende Bedingung für anhaltende Kooperation oder sozialen Zusammenhalt in den Dörfern, welcher der hier eigentlich interessierende Parameter ist, da die Existenz von verschiedenen Familienverbänden (jiazu) eines oder mehrerer Klans (zongzu) ebenso gut zu dorfinternen Spannungen führen kann.⁸⁸ In Dörfern, die eine ausgeprägte lokale Identität aufweisen, besteht die Möglichkeit der Ausweitung der Gruppengrenze über die eigenen Verwandtschaftsbeziehungen hinaus, wobei eine Kultur von dörflichen Vereinigungen eine wichtige Funktion erfüllen kann.⁸⁹ Huang Zongzhi (2000)⁹⁰ bspw. verweist in seinem Vergleich von Dörfern im Norden Chinas (Huabei) und Süd-Jiangsu (Sunan) darauf, dass historische Faktoren zu unterschiedlichen Dorfstrukturen geführt haben, die bis in die Gegenwart nachwirken. Im Gegensatz zu Dörfern in Huabei mit ihren relativ schwach ausgeprägten Klanstrukturen, in denen sich die Bewohner in der vormodernen Zeit in informellen Dorfvereinigungen zusammenfanden, um fiskalische und andere Angelegenheiten der Dorfgemeinschaft zu erledigen, bestand hierfür in Sunan keine Notwendigkeit, da der Qing-Staat (1644-1911) mit seinen Steuerforderungen ausschließlich an die Grundeigentümer herantrat, welche in Sunan mehrheitlich ihre Felder verpachteten und ab dem Ende der vorhergehenden Ming-Dynastie allmählich ihren Wohnsitz in die umliegenden Städte verlagert hatten. Hierdurch sei die Dorfgemeinschaft in Huabei gefördert worden, während in Sunan die Verwandtschaftsbeziehungen relativ ausgeprägt und die Dorfgemeinschaft unterentwickelt gewesen sei.⁹¹

3) Ländliche Unternehmen in der Vorreformperiode

Der Beginn der ländlichen Industrialisierung unter kommunistischer Herrschaft steht in engem Zusammenhang mit dem Großen Sprung.⁹² Auch wenn nach Bekannt werden des Ausmaßes der Katastrophe, welche die Kampagne hervorgerufen hatte, die zentrale Unterstützung für ländliche Unternehmen vorübergehend aussetzte, wurde die Industrialisierungsstrategie in einigen Gebieten weiter vorangetrieben, wobei die jeweiligen Unternehmen wegen

⁸⁷ In diesem Zusammenhang zitiert er (S.147) eine Studie von 1993, wonach 99% der ausländischen Investoren in Quanzhou (der bezirkfreien Stadt, unter die der Kreis Jinjiang gestellt ist) den regionalen Dialekt sprechen, 88% ursprünglich aus der Gegend stammten und 86% dort noch Verwandte hatten.

⁸⁸ He (1998, S.292ff.) nennt einige Beispiele für Kämpfe zwischen Familienverbänden. Ihre größte Sorge besteht vor allem darin, dass das neu institutionalisierte Klanrecht über die Gesetze des Staates gestellt wird. Dies führt, wie He beispielhaft zeigt, zu Konflikten zwischen den Klanführern und der Staatsgewalt, sofern nicht bereits eine Personalunion besteht. Zur Retraditionalisierung des ländlichen Raums siehe auch Heberer (1998, S.398ff.).

⁸⁹ Zum Beitrag von Vereinigungen für die Ausbildung von Kooperation und Vertrauen siehe Putnam (1993). Coleman (1991, S.404ff.) erklärt mit Hilfe einiger Beispiele, dass Vereinigungen, die für einen bestimmten Zweck gegründet worden sind, auch der Realisierung weiterer Ziele dienlich sein können. Lily Tsai (2002, S.20f.) berichtet bspw. von einem Dorf in Fujian, in dem die Organisation des größten Familienverbandes (dem 80% aller Haushalte angehören) allmählich dazu übergegangen ist, öffentliche Güter für das gesamte Dorf zu produzieren.

⁹⁰ Die Ausführung beruht auf der Zusammenfassung von Dong (2002).

⁹¹ Dong (2002, S.12f.) widerspricht Huang in dieser Hinsicht. Er verweist auf die Auswirkungen des Taiping-Aufstandes auf die Zusammensetzung der Bevölkerung. Zum Zeitpunkt der Revolution im Jahre 1949 hätten in Sunan daher weder starke Klanstrukturen noch andere kooperative Vereinigungen existiert. Hierauf führt Dong zurück, dass die Dorfbewohner in Sunan eine verhältnismäßig große Abhängigkeit vom Kollektiv entwickelten, denn über dieses konnte eine zuvor wenig ausgeprägte Kooperation zwischen den Dorfbewohnern realisiert werden. Die Kehrseite dieser übermäßigen Hinwendung besteht Dongs Ansicht nach darin, dass sich auch während der ersten 30 Jahre der kommunistischen Herrschaft keine horizontalen Beziehungen ausgebildet hätten, wobei die ständigen Kampagnen wesentlich dazu beigetragen hätten.

⁹² Für eine detailliertere Darstellung siehe Whiting (2001, Kap.2).

ihres geringen Status nur selten in der Lage waren, den ordentlichen Betrieb aufrechtzuerhalten, da sie sowohl für die Beschaffung von Rohstoffen als auch für den Vertrieb ihrer Produkte auf übergeordnete Instanzen angewiesen waren. Mit der Nationalen Arbeitskonferenz für Finanzen und Bankwesen im Jahre 1970, von der eine breitere Unterstützung für die ländliche Industrialisierung ausging, verbesserte sich die Situation jedoch.

Bereits in der Vorreformperiode wurden regional unterschiedliche Strategien verfolgt. In einer Weltbank-Studie zeigt Luo (1990) anhand von vier Kreisen (Wuxi in Sunan, Nanhai in Guangdong, Shangrao in Jiangxi, Jieshou in Anhui), dass die Unternehmen verschieden stark auf den unteren Verwaltungsebenen vertreten waren. Im Kreis Wuxi wurden die Unternehmen ausschließlich auf Kommunen- und Brigadeebene gegründet, wobei die beiden Ebenen vertikal eng miteinander verbunden waren und die Kommune alle nicht-landwirtschaftlichen Aktivitäten koordinierte. Wie Whiting (2001, S.53ff.) herausstellt, hat die Kreisebene mit der Bereitstellung von Kapital, Maschinen etc. maßgeblich an der Expansion der ländlichen Unternehmen in ihrem Kreis mitgewirkt. Seit dem Großen Sprung wurde versucht, Verbindungen zwischen urbaner und ländlicher Industrie zu entwickeln; eine Strategie, welche alle Ebenen, einschließlich der Provinzebene, befürwortete, selbst als das Dazhai-Modell (Fn.77) mit seiner Betonung der landwirtschaftlichen Produktion national propagiert wurde. Die Triebkraft der Entwicklung in Wuxi waren somit lokale Kader.

Im Gegensatz hierzu wurden die Unternehmen im Kreis Nanhai zu einem großen Teil von den Produktionsgruppen gegründet. Bemerkenswert ist hierbei, dass die entstandene Unternehmensstratifikation sich mit dem in Guangdong ausgeprägten Klanwesen überlagerte. Wegen der flexibleren Einstellung seitens der Kreisregierung wurden auch Partnergesellschaften und Familienunternehmen geduldet. Gleiches gilt auch für Jinjiang in Fujian, wo die Unternehmen, die in den frühen 1970er Jahren gegründet wurden, zwar vornehmlich als kollektive Brigadeunternehmen registriert waren, aber praktisch ausnahmslos privat betrieben wurden (Chen 2004, S.132f.). Allerdings wäre an Fujians Küste genauso wie im Süden Zhejiangs eine Strategie, wie sie in Sunan verfolgt wurde, nicht möglich gewesen, da die zentralstaatlichen Investitionen in diese Regionen zu gering waren (Fn.84), als dass sie mit den unteren Ebenen hätten geteilt werden können (Whiting 2001, S.68).

Die äußeren Rahmenbedingungen haben somit einen wesentlichen Einfluss auf die Entwicklung der ländlichen Industrie in den jeweiligen Lokalitäten ausgeübt. Implizit zeigt sich in der vorgenommenen Gegenüberstellung jedoch auch, dass die einzelnen Lokalitäten, gegeben ihrer Umweltbedingungen, versucht haben, das ihnen zur Verfügung stehende Vermögen zu nutzen, um ihre Situation zu verbessern. Dieser Zusammenhang soll im folgenden für die Reformperiode beschrieben werden, wobei zunächst die Veränderungen der Rahmenbedingungen während der 1980er Jahre zusammengefasst wird.

3.2. Zur Selektionsumgebung für lokale Initiativen

Ab dem Ende der 1970er Jahre wurden einige Maßnahmen vom Staat⁹³ erlassen, welche die Rahmenbedingungen für die ländliche Industrie grundlegend veränderten. Bei diesen handelte es sich nicht um ein konsistentes Reformprogramm, sondern um eine Reihe pragmatischer Lösungen auf als dringlich empfundene Probleme und um Zugeständnisse gegenüber politischen Notwendigkeiten. Hierzu zählen die Maßnahmen, welche die Stagnation der landwirtschaftlichen Produktion und der Einkommen der ländlichen Haushalte beenden sollten. Mit der Erhöhung der staatlichen Ankaufpreise für landwirtschaftliche Erzeugnisse sollten die Einkommen und –über die finanziellen Anreize– auch die Agrarproduktion gesteigert werden. Ferner wurden die ländlichen Märkte für den Verkauf von Produkten, die auf den neben den im kollektiven Besitz befindlichen Ackerflächen existierenden kleinen Privatparzellen hergestellt worden sind, liberalisiert. Wie Naughton (1995, S.85) erklärt, sollte mit der gleichzeitig eingeleiteten Reorientierung der staatlichen Wirtschaft von der Schwer- auf die Leichtindustrie eine erhöhte Kaufkraft auf ein zunehmendes Angebot an Konsumgütern treffen. Allerdings konnte das steigende verfügbare Einkommen nicht nur für den Konsum, sondern auch für Investitionen eingesetzt werden; gerade die ländliche Industrie hat auf verschiedenen Wegen von dem lokal hinzugewonnenen Kapital profitieren können.⁹⁴ Mit einem Staatsratsbeschluss von 1979 wurde den ländlichen Unternehmen zudem der legale Zugang zu ehemals ausschließlich Staatsunternehmen vorbehaltenen, lukrativen Sektoren eröffnet, womit die Attraktivität von Investitionen in Unternehmen gesteigert wurde. Ursprünglich war mit diesem Zugeständnis seitens des Zentralstaates beabsichtigt, einen Teil der überschüssigen Arbeitskraft auf dem Land zu absorbieren. Offensichtlich wurde nicht erwartet, dass ländliche Unternehmen mit ihren primitiven Möglichkeiten zu einer ernst zu nehmenden Konkurrenz für die staatseigenen Unternehmen avancieren würden.⁹⁵

Für die Entfaltung der ländlichen Industrie sind auch Maßnahmen relevant, die nicht direkt auf den ländlichen Raum gerichtet waren. Zu diesen gehören Maßnahmen, welche die urbane Arbeitslosigkeit bekämpfen sollten. Um Beschäftigung in den Städten zu schaffen, wurde die Errichtung von weiteren kollektiven Unternehmen gefördert, welche sich in ihrer großen Mehrheit im Einzelhandel betätigten, da hierfür nur geringe Investitionen erforderlich

⁹³ Um die Aufmerksamkeit auf die in dieser Arbeit vor allem interessierenden sozioökonomischen Akteure in den Lokaltäten zu lenken, wurde der Staat in Abb. 3.0.1. vereinfacht durch einen einzelnen Kasten dargestellt. Allerdings setzt sich der Staat selbst aus formalen (z.B. Ministerien) und informalen Gruppen (Fn.74) zusammen, weshalb die Regelordnung als Ergebnis staatlichen Handelns letztlich Ausdruck der Handlungsordnung innerhalb des Staates ist. Im chinesischen Kontext war die nach dem Tode Maos (1976) entstehende Regelordnung geprägt durch die innerparteiliche Konkurrenz um die (knappe) Macht und die Auseinandersetzung mit der Bürokratie, deren Kooperation für die Durchsetzung der Regeln notwendig war. In dieser Arbeit sollen die politischen Prozesse an der Spitze weitgehend vernachlässigt werden. Shirk (1993) versucht, diese Prozesse und die unterliegenden informalen Normen nachzuvollziehen. Siehe auch Fewsmith (1994), der sich gezielt auf die ökonomischen Debatten konzentriert, da der Machtkampf mit der genannten Verschiebung in der ökonomischen Arena ausgetragen wurde. Er zeigt hierbei, wie sich die Konflikte zwischen evolvierenden Reformmodellen auf die Regelordnung auswirkten und wie die sozioökonomische Handlungsordnung wiederum die politischen Entwicklungen und die Lernprozesse der politischen Akteure (wie auch ihrer ökonomischer Berater) beeinflussten.

⁹⁴ Investitionen in die lokale Industrie konnten durch direkte Investitionen in privat betriebene Unternehmen, durch die Erlangung von Bankkrediten infolge der höheren Spareinlagen oder durch die Eintreibung von Kapital seitens der Lokalregierung bei der einheimischen Bevölkerung (zichou zijin) realisiert werden.

⁹⁵ Viele konservative Politiker und Ökonomen waren gegen die Expansion der ländlichen Industrie (Fewsmith 1994, S.217). Deng Xiaoping dagegen wurde 1987 folgendermaßen zitiert: „The greatest achievement that was totally expected is that rural enterprises [both TVEs and private enterprises] have developed“ (zitiert nach Qian 2000, S.159; Klammertext im Original).

waren. In die gleiche Richtung ging die Erlaubnis von (privaten) Einzelgewerbe-treibenden (geti gongshang hu).⁹⁶ Dadurch wurde jedoch ein vom Verwalter des staatlichen Handelsmonopols –dem Handelsministerium– unabhängiges Vertriebsnetz geschaffen (Naughton 1995, S.117f.), auf welches ländliche Unternehmen zum Zwecke des Absatzes ihrer Produkte rekurrieren konnten. Von noch größerer Bedeutung war die Proliferation von anfänglich nur begrenzt gestatteten Unternehmen, die von finanzknappen Regierungsorganen (jiguan danwei) gegründet bzw. protegiert wurden. Diese von Lin (2001, S.98ff.) als „backyard profit centers“ bezeichneten gewinnorientierten Unternehmen zogen einen Vorteil daraus, dass sie einen Teil ihrer Gewinne gegen die Kompetenzen der jeweiligen Behörde, mit der sie in Beziehung standen, tauschen konnten. Für nicht-staatliche Unternehmen, d.h. ländliche/urbane Kollektiv- und Privatunternehmen) erfüllten vor allem die Unternehmen, die von verschiedenen mit der planmäßigen Allokation von Ressourcen beauftragten Behörden protegiert wurden, eine wichtige Funktion. Da die Expansion der nicht-staatlichen Industrie bei gleichzeitiger Beibehaltung des planwirtschaftlichen Systems erfolgte, bestanden für die Produktionsmittel zwei Preise, der Markt- und der (niedrigere) Planpreis. Hierdurch eröffnete sich für die backyard profit centers mit ihren Zugriffsmöglichkeiten die Gelegenheit, Arbitragegewinne durch die Abzweigung von Ressourcen aus dem Plansektor und dem anschließenden Verkauf auf Märkten zu realisieren.⁹⁷ Auf diesem Wege verbesserte sich für die nicht-staatliche Industrie jedoch der Zugang zu knappen Produktionsmitteln.

Die umfangreichen Arbitragemöglichkeiten, die auf mannigfaltige Weise ausgenutzt wurden, eröffneten sich nicht zuletzt im Zuge der Dezentralisierung und der hierdurch verminderten Fähigkeit seitens der Zentralregierung, die ökonomischen Handlungen zu kontrollieren. Hinter der Dezentralisierung von Entscheidungsbefugnissen auf niedrigere Verwaltungsebenen stand die Absicht, diesen Ebenen Freiräume und Anreize für innovatives Handeln sowie mehr Möglichkeiten zur Berücksichtigung ihrer spezifischen Situation zu geben. Allerdings folgten die Maßnahmen auch einem politischen Kalkül, wobei dieses die konkrete Form der Dezentralisierung bestimmte. Vor allem die bevorzugte Verwendung von „partikularistischen Verträgen“ (particularistic contracts, Shirk 1993), d.h. jeweils einzeln mit unterstellten Instanzen ausgehandelten Verträgen, ist hierauf zurückzuführen. Diese Vorgehensweise, welche weitgehend daraus resultierte, dass an der Parteispitze keine Einigkeit (kein gemeinsam gehaltenes Modell) darüber bestand, was das Ziel der Reformen sein sollte,⁹⁸ hat dazu beigetragen, dass einheitliche Rahmenbedingungen für lokale politische und sozioökonomische Akteure nicht entstanden sind.

⁹⁶ Wank (2002, S.124f.) zufolge bestanden die erfolgreicheren Einzelgewerbetreibenden aus Individuen, die allesamt bereits Erfahrungen mit Handel bzw. Spekulation (touji daoba), wie die Tätigkeit zu der Zeit genannt wurde, hatten.

⁹⁷ Von diesen Arbitragemöglichkeiten haben alle möglichen Individuen und Organisationen Gebrauch gemacht. Sun (2004, S.56f.), die sich mit Korruption beschäftigt, führt ein Beispiel eines Geschäfts zwischen Angestellten eines staatseigenen Unternehmens (SOE) und einem ländlichen Unternehmen an. Auf die Arbeit von Wedeman (2003) wurde bereits in der Einleitung verwiesen (Fn.16). Wie Lin (2001, S.104ff.) argumentiert haben diese Arbitragegeschäfte den SOEs gezeigt, wie hoch die Opportunitätskosten des Festhaltens am Plansystem waren, weshalb diese die Gewinne selbst auf dem Markt einfahren wollten. Das sog. zweigleisige Preissystem (shuangguizhi), wonach die SOEs ihre überplanmäßig hergestellten Güter auf Märkten verkaufen durften, ist seiner Ansicht nach hierauf zurückzuführen.

⁹⁸ In der Literatur wird im allgemeinen zwischen zwei Gruppen unterschieden, die jeweils mit einem der beiden wichtigsten politischen Akteure während der 1980er Jahre, Deng Xiaoping und Chen Yun, assoziiert werden. Chen Yun, welcher die Wirtschaftspolitik schon in den 1950er Jahren und zu Beginn der 1960er Jahre maßgeblich mitgestaltet hatte, stand für ein reformsozialistisches System, welches Märkte inkorporiert, um sich deren Anreizwirkungen zunutze zu machen. Allerdings sollte die Nutzung von Märkten auf die Allokation von Konsumgütern beschränkt bleiben. Investitionen sollten dagegen weitgehend zentral geplant werden, um hierdurch

Das bedeutet nicht, dass Versuche in eine solche Richtung nicht unternommen worden wären. Von 1980 an wurden bspw. die Zuwendungen für Staatsunternehmen (SOEs) aus dem Staatshaushalt durch Bankkredite ersetzt (bo gai dai). Auf diesem Wege sollten Anreize gesetzt werden, das ihnen zur Verfügung gestellte Kapital effizienter einzusetzen. Zur Flankierung dieser Maßnahmen wurden Reformen im Bankensektor angestrengt, wobei das Monobankensystem zugunsten eines zweigliedrigen Systems mit der Volksbank (renmin yinhang) als Zentralbank aufgegeben wurde.⁹⁹ Den lokalen Zweigstellen der Staatsbanken wurde allmählich mehr Freiheiten eingeräumt, Kredite auf der Basis eigener Risikobewertungen zu vergeben. Da den SOEs jedoch zumindest in den 1980er Jahren eine implizite Bestandsgarantie eingeräumt wurde und ihre Sorgfalt im Umgang mit Kapital wegen ihrer Aufgaben unter dem Plan nicht ausreichend überprüft werden konnten, bestand das für sozialistische Volkswirtschaften charakteristische Kontrollproblem fort. Im Gegenzug konnten die Staatsbanken nicht für ihre Anhäufung an notleidenden Krediten verantwortlich gemacht werden, da sie auch verlustbringende SOEs weiterhin finanzieren mussten. Für ländliche Unternehmen wurde mit diesen Maßnahmen dagegen der Zugang zu Finanzkapital gegenüber der Vorreformperiode erleichtert. In dieser Hinsicht spielten vor allem die Einflussmöglichkeiten der lokalen Regierungen auf die Kreditvergabepraxis der Banken in ihrer Jurisdiktion eine wichtige Rolle, welche vor allem durch das Prinzip der dualen Führung begünstigt wurden, wonach die Banken sowohl der Führung durch die übergeordnete Verwaltungsebene der jeweiligen Bank (vertikale oder „tiao“-Beziehung) als auch durch die lokale Regierung (horizontale oder „kuai“-Beziehung) unterstanden.¹⁰⁰

Während bei der Umstellung von Haushaltszuweisungen auf Kredite an Unternehmen eine einheitliche Lösung gesucht wurde, welche dadurch Akzeptanz fand, dass die Umverteilungseffekte auf das Bankensystem abgewälzt werden konnten, wurde bei der Dezentralisierung des Steuersystems lokal unterschiedliche Verträge ausgehandelt. Auf Provinzebene wurde ein Teil des Steueraufkommens an den Zentralstaat abgeführt und der andere Teil zwischen den beiden Ebenen aufgeteilt, wobei die Regeln der Aufteilung zwischen den Provinzen variierten.¹⁰¹ Im Laufe der 1980er Jahre wurde dieses Verfahren auf die gesamte Verwaltungshierarchie ausgeweitet. Das System hatte den Vorteil, dass die spezielle Situation der Lokalität sowie die Relevanz dieser für die Einnahmen der darüberliegenden Ebene berücksichtigt werden konnte. Für das Finanzministerium lag das ausschlaggebende Moment für seine Unterstützung vor allem darin, dass das bisherige System (der gemeinsamen Einnahmen und Ausgaben, tongshou tongzhi) wegen der vorhergehenden Dezentralisierungswellen (zuletzt zu Beginn der 1970er Jahre) zu einem zunehmenden Kontrollverlust über die Ausgabenseite des Staatshaushaltes geführt hatte (Wong 1992, S.207). Das neue System mit seiner Verlagerung vieler Verantwortlichkeiten auf die lokale Ebene versprach diesen Zustand zu beseitigen (Shirk 1993, S.151), denn hierdurch wurde der Zusammenhang zwischen Einnahmen

ein ausgeglichenes Wachstum zu gewährleisten. Siehe hierzu Lardy/Lieberthal (1983). Im Gegensatz zu Chens Modell legte die Gruppe um Deng Xiaoping ein größeres Gewicht auf Märkte und sah die Dezentralisierung offenbar als ein probates Mittel an, um die Reformen voranzutreiben. Siehe Fewsmith (1994) für die unterschiedlichen Standpunkte.

⁹⁹ Zur institutionellen Entwicklung des Bankensektors siehe z.B. Schüller (2003).

¹⁰⁰ Eine allgemeine Kurzdarstellung des tiao/kuai-Systems ist Lieberthal (1995, S.169f.). Zur Problematik des Systems für den Bankensektor siehe Schüller (2003, S.188f.).

¹⁰¹ Die insgesamt vier verschiedenen Fiskalverträge zu Beginn der Reform erklären z.B. Shirk (1993, S.166f.) und Wong (1992). Nach 1988 wurde die attraktive Pauschalsteuer, die ursprünglich nur Guangdong und Fujian eingeräumt worden war zur dominanten Form.

und Ausgaben auf allen Ebenen gestärkt. Andererseits wurde den Lokalitäten aber auch weitreichende Freiheiten bei der Verwendung ihrer Mittel zugestanden.

In der Mao-Ära übte die zentrale Führung ihre Kontrolle über die lokalen Regierungen auf drei Wegen aus: über die Ideologie, das Plansystem und die Parteidisziplin (Zhong 2004, S.61). Mit der Änderung des Schwerpunktes auf den wirtschaftlichen Erfolg und die Förderung von lokalen Initiativen haben insbesondere die politischen Führer, die mit Deng Xiaoping assoziiert werden, versucht, die ideologische Karte aus dem wirtschaftlichen Spiel zu nehmen.¹⁰² Die Dezentralisierung von Entscheidungsbefugnissen und die wachsende Bedeutung von Märkten (das „Herauswachsen aus dem Plan“, Naughton 1995) haben es der zentralen Führung wiederum erschwert, die Kontrolle über ihren Einfluss auf die Ressourcenallokation auszuüben. Daher verblieb der zentralen Führung im wesentlichen die Kontrolle über die Ernennung von Führungskadern, dem Nomenklatura-System.

Die Kaderverwaltung verbindet die Karrieren der Führungskader (lingdao ganbu) in Partei und Staat mit ihren Leistungen hinsichtlich der Ausführung von Direktiven höherer Verwaltungsebenen. Im Laufe der 1980er Jahre erfuhr dieses System einige Änderungen: Wie in der Vorreformperiode werden nach dem sich seit der Mitte der 1980er Jahre entwickelnden Zielverantwortungssystem weiterhin quantitativ formulierte Ziele gesetzt, welche die untergeordneten Verwaltungsebenen zu erfüllen haben, doch werden diesen Zielen nun unterschiedliche Prioritäten zugeordnet, wobei zwischen weichen Zielen, harten Zielen und Zielen mit unbedingter Priorität unterschieden wird (Edin 2003, S.39). Dieses System führt unweigerlich dazu, dass sich die jeweiligen Führungskader auf diejenigen Ziele konzentrieren, denen die jeweils übergeordnete Ebene eine hohe Priorität zugeordnet hat bzw. deren Realisierung leicht überprüfbar ist (Tsui/Wang 2004, S.79). Ferner kann dies ebenfalls zur Missachtung oder Verletzung von anderen Pflichten führen. In dieser Hinsicht ist die 1984 in Einklang mit dem allgemeinen Trend zur Dezentralisierung begonnene Ersetzung des zweistufigen Verwaltungssystems, d.h. der Verantwortung einer Ebene für die zwei direkt darunter angesiedelten Ebenen, durch das einstufige System (xiaguan yiji) insofern problematisch, als jede Ebene nur noch der unmittelbar vorgesetzten Ebene verpflichtet ist, welcher dadurch die Möglichkeit eingeräumt wurde, ihre Präferenzen gegenüber der untergeordneten Ebene durchzusetzen, ohne dass die Maßnahme von höheren Verwaltungsebenen vorher sanktioniert worden wäre. Der kurze Zeithorizont der lokalen Kader, welcher durch das fortbestehende Rotationssystem (ganbu jiaoliu zhidu) induziert wird, wonach die Führungskader ab der Gemeindeebene aufwärts alle 3-5 Jahre in andere Lokalitäten transferiert werden, um das Aufkeimen regionalistischer Tendenzen zu verhindern, fördert die Ausnutzung dieser Möglichkeiten zur Realisierung schneller Erfolge (O'Brien/Li 1999, S.171ff.).

Allerdings ist auch zu beachten, dass der Nutzen der Verwaltungsebenen untereinander wegen der institutionellen Veränderungen eine stärkere Bindung erfahren hat, als dies zuvor der Fall war. So wurden durch die Verlagerung von Zuständigkeiten für viele öffentliche Aufgaben auf die Lokalitäten und vor allem auch deren größere Ausgabendiskretion starke Anreize gesetzt, die lokalen Einnahmen zu erhöhen. Ein Teil dieser Einnahmen besteht jedoch aus den Abführungen der direkt untergeordneten Ebene. Damit zieht die höhere Verwaltungsebene aber

¹⁰² Siehe in diesem Zusammenhang auch Chung (2000, S.12): „There is a crucial constraint on the centre’s choice of intervention, although it is rarely noticed or acknowledged. Once the centre intervenes to regulate local behavior, relaxed norms of local implementation may immediately become tightened again so as to cast doubts on the centre’s commitment to decentralization.“

einen Nutzen daraus, wenn sie die Missachtung von Regeln seitens der untergeordneten Ebene toleriert bzw. fördert, sofern hierdurch das bevorzugte Ziel der Einnahmenerhöhung erreicht wird (Yang/Su 2002, S.22). Dieser Zusammenhang gilt auch für andere harte/vorrangige Ziele, die in dem Vertrag zwischen zwei Ebenen (gangwei mubiao zerenshu) festgelegt wird, wie z.B. die Wachstumsrate der lokalen Produktion oder der Bevölkerung (Geburtenplanung).¹⁰³ Somit sehen sich Führungskader auf der in dieser Arbeit primär interessierenden Dorfebene, die im Laufe der Zeit in das oben genannte Vertragssystem einbezogen worden ist, obwohl sie nicht zur formalen Verwaltungshierarchie gehört (Zhong 2003, S.140), sowie auf Gemeindeebene einer ihrer Lokalität externen institutionellen Umwelt gegenüber, die von der jeweils übergeordneten Ebene nach ihren Präferenzen kreiert wird, während allgemeineren formalen Institutionen (Gesetzen) erst allmählich eine größere Bedeutung zukommt.

3.3. Lokale Entwicklungsmodelle

Wie Chung (2000, S.4) in seiner Definition der chinesischen Dezentralisierung herausstellt, handelte es sich bei dieser um eine Delegation von Entscheidungsbefugnissen auf niedrigere Ebenen des fortbestehenden Partei-Staats-Systems, welches die Dorfebene, die zwar formal autonom ist, mit einschließt. In Anbetracht der Tatsache, dass der Bevölkerung keine Partizipationsmöglichkeiten eingeräumt wurde, fiel den lokalen Kadern der Großteil der Entscheidungsbefugnis hinsichtlich der Wahl des institutionellen Arrangements als Anpassung an die veränderten Rahmenbedingungen zu, weil sie nur durch die Anordnungen der höheren Verwaltungsebenen und nicht von unten – durch die Bevölkerung – in ihrer Wahl restringiert wurden. Jedoch ist zu berücksichtigen, dass der Erfolg der Wahlhandlung der lokalen Führung dennoch von der Kooperation der Bevölkerung abhing, da diese in verschiedenem Umfang über individuelles Vermögen verfügte, die für die Entwicklung der jeweiligen Lokalität von Nutzen war. Unter Vermögen ist hierbei die eigene Arbeitskraft, die technische Fähigkeit zur Herstellung von Waren und Diensten, unternehmerische Fähigkeiten, der Zugang zu Marktinformationen, Kapital etc. über familiäre und andere Beziehungen sowie der Besitz von selbst akkumulierten Sach- und Finanzkapital (vor allem infolge der Verbreitung des Haushaltsverantwortungssystems, Fn.78) zu verstehen. Unabhängig davon, wie die konkrete Zielfunktion der lokalen Kader aussah, d.h. ob sie die individuelle Nutzensteigerung primär im eigenen Konsum oder in der Wohlfahrt der Lokalität suchten, stellten sie sich besser, wenn sie das lokal verfügbare Vermögen zu mobilisieren wussten.

Im zweiten Kapitel wurde erklärt, dass Institutionen die Handlungsmöglichkeiten der Individuen in erlaubte und unerlaubte einteilen. Anders ausgedrückt begründen Institutionen Rechte, bestimmte Handlungen auszuführen und hieraus einen Nutzen zu ziehen. Auf lokaler Ebene kann die emergente Verteilung der Handlungsrechte als vorläufiges Ergebnis eines wiederholten Spiels zwischen Mitgliedern einer Gruppe betrachtet werden, welche über

¹⁰³ Siehe O'Brien/Li (1999, S.175): „Reinterpreting Deng's justification for economic reform – „black cat, white cat, so long as it can catch mice it's a good cat” – these cadres say: “Whether by persuasion or by coercion, cats who can meet their quotas [that is, hard targets] are good cats.” It is no wonder that in the eyes of many villagers they have become “three-want cadres”: officials who want grain, money, and (aborted) children but provide little in return.” Diese Sichtweise zeigt jedoch nur die destruktive Seite der institutionellen Anordnung. Je nach Situation konnten die Bewohner einer Lokalität auch von der Unterstützung der jeweiligen Regierungen profitieren. Siehe z.B. Lam (1999), der auf die flexible Einstellung der bezirksfreien Stadt Foshan (Guangdong) gegenüber der Ausführung zentralstaatlicher Direktiven hinweist, wodurch Freiräume für privatwirtschaftliche Aktivitäten seitens der ländlichen Bevölkerung entstanden.

eine jeweils unterschiedliche Verhandlungsmacht verfügen. Die Verhandlungsmacht gründet sich hierbei auf den wahrgenommenen Wert des eingebrachten Vermögens für die Gruppe, wobei zusätzlich zu den oben genannten Vermögensgegenständen noch das Vermögen der lokalen Kader aus ihrer Position als Vertreter der Staatsgewalt hinzugefügt werden muss, welches hier als institutionelles Kapital bezeichnet werden soll. Aufgrund ihrer Position war es den lokalen Kadern innerhalb der von der darüber liegenden Ebene gesetzten Restriktionen zwar möglich, die Handlungsrechte nach ihrem Belieben zu verändern; im Folgenden soll jedoch anhand einiger Beispiele illustrativ gezeigt werden, dass diejenigen Lokalitäten besonders erfolgreich waren, in denen das institutionelle Arrangement eine besonders breite Kooperation geschaffen bzw. bewahrt hat. Dies war dann der Fall, wenn eine allgemein gehaltene Erwartung bestand, dass mit Hilfe der Verteilung der Handlungsrechte der Nutzen der gesamten Gruppe gesteigert werde. Diese Erwartungen gehen jedoch aus den mentalen Modellen der Individuen hervor. Daher tragen zwei Faktoren dazu bei, dass die Entwicklungen der Lokalitäten tendenziell einem Pfad folgten: die bis zu dem Beginn der Reformperiode getätigten Investitionen in Sach- und Humankapital sowie die mentalen Modelle, vor deren Hintergrund die institutionellen Änderungen legitimiert werden müssen, um die Kooperation der Gruppenmitglieder zu erhalten.¹⁰⁴

An dieser Stelle sollen vier bekanntere Entwicklungsmodelle angerissen werden, um den Zusammenhang zwischen der Entscheidung der politischen Führung, die auf Dorfebene praktisch ausschließlich vom Parteisekretär getroffen wurde, und der Entscheidungsumgebung nachzuvollziehen. Eines dieser Modelle wird mit dem Süden der Provinz Jiangsu (Sunan-Modell) assoziiert; allerdings bestand die Grundstruktur der lokalen Handlungsrechte auch in anderen Provinzen wie in Shandong oder Shanghai.¹⁰⁵ Der Ausgangspunkt dieses Modells reicht weit in die Vorreformperiode zurück, während der unternehmerische Kader soziale Beziehungen zu höheren Verwaltungsebenen oder zu staatlichen Unternehmen genutzt haben, um kollektive Unternehmen aufzubauen.¹⁰⁶ Zur Kapitalisierung dieser Unternehmen wurden neben Krediten von höheren Ebenen die Überschüsse aus der kollektiven Landwirtschaft und später auch von bereits existierenden Unternehmen verwandt, wobei die industrielle Produktion im unteren Yangtze-Delta (Sunan, Shanghai) bereits zu Beginn der 1970er Jahre die landwirtschaftliche Produktion übertroffen hat (Chen 2004, S.56). Mit der Einleitung der Reformen veränderten sich die Expansionsmöglichkeiten der lokalen Unternehmen deutlich, die Verteilung der Handlungsrechte dagegen nur geringfügig. Als das Kommunensystem 1984 zugunsten der Errichtung von Gemeinden und Dörfern aufgegeben wurde, sollten die kollektiven Unternehmen ursprünglich zwar von der lokalen Regierung getrennt werden (zheng qi fenkai). Diese zentrale Direktive wurde jedoch (mit offensichtlichem Einverständnis der direkt vorgesetzten Ebenen) nur oberflächlich befolgt, indem „Verwaltungsgesellschaften“ (xingzheng gongsi) gegründet wurden,

¹⁰⁴ She/Chen (2000) gelangen aufgrund ihrer Analyse von erfolgreichen Dörfern (chaoji cunzhuang) zu dem Schluss, dass vor allem folgende Faktoren die Wahlhandlungen beeinflusst haben: 1. Das Wissen des Entscheidungssubjekts (in der Regel des Parteisekretärs) über die internen und externen Gegebenheiten, 2. die Akzeptanz der Bewohner und 3. historische Faktoren.

¹⁰⁵ In diesem Abschnitt soll sich die Diskussion auf die Dorfebene beschränken. Es sei jedoch angemerkt, dass das Sunan-Modell für die vertikale Integration von Gemeinde- und Dorfebene bekannt ist. Siehe hierzu ausführlicher Hsu (1999, S.111ff.).

¹⁰⁶ Für den Aufbau von lokalen Unternehmen waren Beziehungen, die über die Lokalität hinausreichten, von essentieller Wichtigkeit. Whiting (2001, S.59f.) weist bspw. auf die Bedeutung der Landverschiebungen nach dem Großen Sprung und der Hochphase der Kulturrevolution für die Entwicklung der Industrie in Sunan hin. Die ersten Unternehmen in Daqiuazhuang (Tianjin), welches in den 1980er Jahren zum reichsten Dorf Chinas aufstieg, basierten hauptsächlich auf Kontakten zu Arbeitern in Tianjiner Staatsunternehmen (Lin/Chen 1999, S.151f.). Jinjiangs exportorientierte Strategie basierte wiederum auf Kontakten zu Auslandschinesen. (Chen 2004, S.146ff.).

welchen die lokalen Unternehmen unterstellt wurden, wobei der Parteisekretär den Vorsitz der Gesellschaft übernahm. Auf diesem Wege wurden die politischen, administrativen und ökonomischen Belange des Dorfes in dieser Gesellschaft verschmolzen (Hsu 1999, S.112ff.) Von dem Parteisekretär alleine oder einer kleinen Führungselite wurden alle Investitionsentscheidungen, die Entlohnungen der Arbeiter und Manager, die Bereitstellung von öffentlichen Gütern etc. entschieden, womit dieses Modell einer klassischen Planwirtschaft sehr nahe kommt. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass Dorfführer wie Wu Renbao in Huaxi (Sunan) oder Yu Zuoping in Daqiu Zhuang (Tianjin) eine hohe Reputation und ein hohes Maß an Vertrauen in der Bevölkerung genossen haben, mit deren Hilfe sie die Kooperation im Dorf gewährleisten konnten.

Aufgrund der historischen Entwicklung war das lokal verfügbare Vermögen sehr stark auf die politische Führung konzentriert. Die lokalen Kader besaßen die Verfügungsgewalt über das Ergebnis der kollektiven Investitionen (die Unternehmen), aber hatten gleichzeitig (zusammen mit den von ihnen eingesetzten Managern) auch über ihre Lernerfahrungen bei der Errichtung und dem Betrieb der Unternehmen Humankapital (praktisches Wissen durch Learning by doing) akkumulieren können. In Einklang mit Whiting (2001) kann somit festgestellt werden, dass die Verhandlungsmacht der Kader für die institutionelle Kontinuität verantwortlich war. Dennoch sollten die mentalen Modelle der Bewohner nicht unberücksichtigt bleiben, da diese die Handlungsrechte ebenfalls beeinflusst haben. Wie Kung (1999) beobachtet hat, existierte in Wuxi eine kollektivistische Mentalität, die sich in egalitären Normen ausdrückte, welche die lokale Führung in ihren Entscheidungen zu berücksichtigen hatte. Diese Mentalität lässt sich als Erwartung (shehui qidai) hinsichtlich der Beteiligung an den Früchten der Investitionen in Sach- und Humankapital begreifen, die zu einem beträchtlichen Teil aus kollektivem Eigentum getätigt wurden.¹⁰⁷

Ein zweites Modell, das Henggang-Modell, welches nach einem Kreis in der Provinz Guangdong benannt ist und in Dörfern unter der Stadt Shenzhen Verbreitung fand, entstand auf der Basis der Möglichkeiten, welche sich durch die Veränderungen der Umweltbedingungen im Zuge der Öffnung des Landes ergeben haben. Wegen ihrer Nähe zu Hong Kong und des besonderen Status von Shenzhen als Sonderwirtschaftszone sind diese Dörfer schon früh ein bevorzugtes Ziel für ausländische Direktinvestitionen (vornehmlich aus Hong Kong) gewesen, weshalb die Einnahmen des Kollektivs im wesentlichen aus Einnahmen rund um die „san lai yi bu“-Unternehmen bestanden haben.¹⁰⁸ Charakteristisch für dieses Modell ist, dass alle registrierten Dorfbewohner an der lokalen Verwaltungsgesellschaft beteiligt gewesen sind und in den Genuss von Dividendenzahlungen gelangten, wobei die Anteile einen eher symbolischen Charakter besaßen, da sie weder den Wert des Unternehmens widerspiegeln noch an Dorfaußenseiter übertragen werden durften.¹⁰⁹ Durch die Innovation des sog. Aktiengenossenschaftssystems¹¹⁰

¹⁰⁷ Zur Logik dieses Argumentes siehe ausführlicher She/Chen (2004). Chen Jianbo (2000) begreift dies als einen informellen Vertrag zwischen dem Unternehmer und der Dorfgemeinschaft.

¹⁰⁸ Unter san lai yi bu (wörtlich: drei kommen, ein ausgleichen) wird die Verarbeitung von gelieferten Materialien bzw. nach vorgefertigten Mustern, die Montage gelieferter Bauteile und der Kompensationshandel verstanden.

¹⁰⁹ Zum Prozess, der zu dieser Innovation geführt hat, siehe die Kurzbeschreibung von She/Chen (2000, S.67f.). Die Ausgestaltung, Probleme und Evolution des Modells beschreiben z.B. Luo/Fan (2004) anhand des Dorfes Egongling in Longgang, dem benachbarten Kreis von Henggang.

¹¹⁰ Das Aktiengenossenschaftssystem (gufen hezuo zhidu) ist ein Konzept, welches eine flexible Anpassung an die lokalen Gegebenheiten ermöglichte, wobei die regional unterschiedlichen Anwendungen nicht notwendigerweise mit den seit 1990 bestehenden Rechtsvorschriften (nongmin gufen hezuo qiye zanxing guiding) in Einklang stehen. Während das Henggang-Modell alle Dorfbewohner einbezog (shequxing gufen hezuo zhi), wurden in Jiangsu und Shandong nur die Arbeitnehmer und Manager einbezogen (qiyexing gufen hezuo zhi). In Wenzhou bot das System die Gelegenheit, das Kapital einzelner Privater zu poolen, ohne als Privatunternehmen zu gelten. Selbst

konnte die gesamte Dorfbevölkerung an den aus der bevorzugten Stellung der Region resultierenden Früchten teilhaben.

Wie She/Chen (2000, S.68) herausstellen, wurde in den von ihnen untersuchten wirtschaftlich erfolgreichen Dörfern („chaoji cunzhuang“) auf der Grundlage ihrer jeweiligen Ausgangssituation eine kooperative Politik des „Miteinander reich werden“ (gongtong fuyu) verfolgt. Das unterliegende Grundproblem war hierbei, auf welche Weise die sozio-ökonomischen Belange, vor allem die Bereitstellung öffentlicher Güter und die Ausführung der Vorgaben der übergeordneten Ebenen, infolge der Aufhebung des Kommunen-Systems organisiert werden sollten. Da in der Vorreformperiode eine Einheit von Staat und Gesellschaft (zheng she he yi) oktroyiert worden war, um die Ziele der kommunistischen Partei zu realisieren, musste die Beziehung zwischen diesen zu Beginn der Reform neu definiert werden (Nee 2000). Im Zuge der Einführung des Haushaltsverantwortungssystems verloren die lokalen Kader zuvor besessene Instrumente zur Kontrolle der Bevölkerung, weshalb sie sich in vielen Regionen gegen dieses System wendeten. Der Kontrollverlust war dabei umso geringer, je größer die Verhandlungsmacht der lokalen Kader aufgrund ihrer Verfügungsgewalt über kollektive Unternehmen war.¹¹¹ In vielen Regionen, in denen praktisch keine kollektive Industrie existierte, mussten dagegen neue Kooperationsformen gefunden werden, wozu viele Kader nicht bereit waren. Wegen des fehlenden Konsenses zerbrach in einigen Lokalitäten der soziale Zusammenhalt. Diese Situation wurde durch die vielerorts wachsenden Einkommensdisparitäten zwischen der einfachen Bevölkerung und unternehmerisch erfolgreichen Individuen verstärkt, gegenüber denen es immer wieder zu Übergriffen seitens sich als benachteiligt fühlender Bauern und Kadern kam, wodurch die wirtschaftliche Entwicklung in diesen Lokalitäten nachhaltig gehemmt wurde.¹¹²

Einigen Lokalitäten gelang der Übergang besser als anderen. Große Aufmerksamkeit haben vor allem das Wenzhou (Zhejiang)- und das Jinjiang (Fujian)-Modell erhalten, welche auf privatwirtschaftlichen Aktivitäten beruhen. Beiden Gebieten ist gemeinsam, dass sie in der Vorreformperiode zum einen wegen ihrer geographischen Lage gegenüber von Taiwan kaum staatliche Investitionen erhalten hatten und zum anderen immer wieder zu privatwirtschaftlichen Unternehmungen zurückgekehrt waren, was ihnen häufig Kampagnen zur Ausmerzung des „kapitalistischen Überbleibels“ (ziben zhuyi de weiba) einbrachte. Der hier vertretenen Sichtweise nach kann die Entwicklung auf die Vermögensstruktur zu Beginn der Reformen und die mentalen Modelle zurückgeführt werden. Mit dem pragmatischen Kurs der Zentralregierung nach dem 3. Plenum im Jahre 1978 begannen die Bewohner der Lokalitäten, ihr Human- und das begrenzte Sachkapital in Familienunternehmen einzubringen, wobei viele Unternehmen zuvor bereits als Untergrundoperationen oder als pseudo-kollektive Unternehmen bestanden hatten. Für Wenzhou war charakteristisch, dass sich die kleinen Unternehmen wegen ihrer Finanzknappheit auf bestimmte

Unternehmen mit einem einzigen privaten Aktionär wurden unter diesem System registriert. In anderen Gebieten wurden andere Arrangements gefunden, die ihren Gegebenheiten und Zielen dienten. Zum Aktiengenossenschaftssystem siehe auch Vermeer (1999).

¹¹¹ In Gegenden mit einer expansiven Industrie konnten nicht nur umfangreiche Güter hergestellt werden; mit Hilfe der Unternehmen wurden auch andere Maßnahmen wie die Geburtenplanung kontrolliert. In Daqiuzhuang z.B. werden die Strafen über die Unternehmen erteilt (Lin/Chen 1999); in Egongling werden Dividenden zeitweilig vorenthalten (Luo/Fan 2004, S.18); in Nanjie (Henan), dessen Parteisekretär das maoistische Erbe fortsetzen will, werden Bezugsscheine für Nahrungsmittel entzogen (Heberer/Jacobi 2002).

¹¹² Siehe hierzu auch Nee (2000), der anhand von Beispielen aus Lyons (1994) zeigt, wie die Kreisregierungen in Fujian versucht haben, ihre neue regulatorische Funktion der Schlichtung von Streitigkeiten und Durchsetzung von Handlungsrechten wahrzunehmen.

Arbeitsprozesse, die zur Produktion eines Endproduktes notwendig sind, spezialisiert haben und die Integration der Wertschöpfungskette über Märkte erfolgte (Forster/Yao 1999, S.86f.). Auch Kredite wurden vornehmlich auf informalem Wege von privaten Individuen und Organisationen vergeben, wohingegen der formale staatliche Bankensektor eine untergeordnete Rolle spielte.¹¹³

Seit der kommunistischen Revolution haben die lokalen Kader in Wenzhou über weite Strecken die privatwirtschaftlichen Aktivitäten der Bewohner toleriert. Liu (1992) führt dies darauf zurück, dass die Region seither von mehrheitlich einheimischen Kadern regiert worden sei, die einem stärkeren sozialen Konformitätsdruck ausgesetzt gewesen seien und lokale Werte eher geteilt hätten.¹¹⁴ Hier wird allerdings angenommen, dass die lokalen politischen Akteure (unabhängig von ihrer Herkunft) dazu tendierten, die Mobilisierung des verfügbaren Kapitals zu tolerieren, sofern dies die externen Rahmenbedingungen zuließen, weil dies mit einer Nutzensteigerung für die gesamte Gruppe, einschließlich ihrer selbst, verbunden war. Regeln werden durch die mentalen Modelle der Individuen legitimiert, wobei Erwartungen über den Einfluss der Regeln auf den eigenen Nutzen gebildet werden. In Anbetracht des geringen Vermögens, welches die lokalen Kader in die Gruppe einbringen konnten, und der negativen Erwartungen der lokalen Bevölkerung gegenüber der kollektiven Wirtschaft war die Kooperation mit den Dorfbewohnern offenbar nur durch die Tolerierung der privatwirtschaftlichen Aktivitäten zu erhalten. Als diese implizite Neuordnung der Handlungsrechte in Erfolg resultierte, begannen die Führungen verschiedener Ebenen (im Lichte der gemäßigten politischen Atmosphäre nach 1978) die Privatwirtschaft offen zu unterstützen. Mit der Expansion der lokalen Wirtschaft partizipierten sie an dem geschaffenen Reichtum, indem sie, (wie viele Dorfkader) ihre Beziehungen nutzten, um eigene Unternehmen zu errichten, oder (wie viele Kader auf Gemeinde- und Kreisebene) ihr institutionelles Kapital monetisierten.¹¹⁵

Angesichts der unvollständigen Neuordnung der Beziehung zwischen Lokalstaat und Bevölkerung bleibt die Frage, wie die Produktion öffentlicher Güter gewährleistet werden konnte. Da das Kollektiv auch nach der Zulassung privater Unternehmungen das Eigentum am Grund und Boden behielt, vermochte es Einkommen durch Pachtzinsen zu generieren. Für größere Projekte wie dem Bau von Schulen, Krankenhäusern, Straßen etc. wurde jedoch oftmals Geld von den Bewohnern und Unternehmen gesammelt. Wie eine Vielzahl von Studien belegen, war die Zahlungsbereitschaft in Dörfern mit einer ausgeprägten lokalen Identität, sei es wegen des Vorherrschens eines Familienverbandes oder anderer historischer Gründe, höher als in anderen Lokalitäten, in denen diese fehlte.¹¹⁶ Mit dem Aufblühen des Klanwesens haben viele Klanorganisationen öffentliche Aufgaben in den Dörfern übernommen, vor allem wenn Dorfkader unfähig oder Unwillens waren, öffentliche Güter zu produzieren. Gerade in Dörfern,

¹¹³ Kellee Tsai (2002) beschäftigt sich ausführlich mit informellen Krediten.

¹¹⁴ Whiting (2001, S.132f.) entkräftet diese These und führt die Tolerierung/Unterstützung auf wirtschaftliche Gründe zurück. Diese Annahme wird hier geteilt mit dem Unterschied, dass nicht nur Sachkapital in das Verhandlungsspiel eingeht.

¹¹⁵ Die Monetisierung von institutionellem Kapital konnte prinzipiell auf zwei Wegen erfolgen: Durch das Angebot von Dienstleistungen wie der (Falsch-)Registrierung von Unternehmen, Vermittlung von Bankkrediten, Besorgung von Marktinformationen etc. oder durch mafiaähnliche Prozeduren wie der Gewährung von Schutz gegen die eigene behördliche Willkür.

¹¹⁶ Siehe hierzu die zwei Fallbeispiele in She/Chen (2002, S.68ff.), von denen eines von einem „Ein-Namens-Dorf“ in Jinjiang und eines von einem gemischten Dorf (zaxingcun oder duoxingcun) in Shanxi handelt. Auch Perkins (2003, S.734ff.) verweist auf die Vorzüge von Familienverbänden, zeigt jedoch auch anhand eines Beispiels, wie Parteisekretäre soziales Kapital in ihrem Dorf neu zu kreieren helfen.

welche die kollektive Wirtschaft aufgelöst haben, sticht der Beitrag sozialen Kapitals für Kooperation und Vertrauen hervor.

3.4. Wettbewerb und institutionelle Entwicklung

Im vorangegangenen Abschnitt wurde erklärt, dass die Grundzüge der vorgestellten Modelle bereits in der Vorreformperiode existierten. Die Expansionsmöglichkeiten der Unternehmen in den jeweiligen Lokalitäten war zu jener Zeit jedoch aufgrund des planwirtschaftlichen Allokationsverfahrens begrenzt. Da alle Unternehmen einer bestimmten Verwaltungsebene untergeordnet sind (lishu guanxi), besteht ebenso eine Stratifikation der Unternehmen als Abbild der Verwaltungshierarchie (Luo 1990, S.135), welche solange relevant gewesen ist, als die Allokation über die Angebotsseite (durch Planzuteilungen) erfolgte. Je höher die Ebene, der ein Unternehmen zugeordnet war, desto privilegierter war dieses hinsichtlich der Erlangung knapper Ressourcen und desto umfangreicher waren die sozialen Leistungen für deren Arbeiter. Lin (2001, S.49ff.) zeigt anhand zweier Beispiele – eines urbanen und eines ländlichen Unternehmens, wie schwer es diesen fiel, die zur Produktion notwendigen Ressourcen zu beschaffen. Einkäufer (caigouyuan) wurden ausgeschickt, um das Land nach Produktionsmitteln zu durchkämmen, wobei diese versuchten, Beziehungen zu staatlichen Unternehmen aufzubauen, um auf diesem Wege einen Teil ihrer überschüssigen Ressourcen oder abgeschriebenen Maschinen zu ergattern.¹¹⁷

Mit den in Abschnitt 3.2. zusammengefassten Maßnahmen hat sich diese Situation grundlegend verändert. Zwar besteht die Unternehmensstratifikation fort; wegen der institutionellen Änderungen wurde diese jedoch zunehmend obsolet als Bestimmungsfaktor für die Allokation. Dies ist zum einen auf die gewachsenen finanziellen Möglichkeiten der ländlichen Gegenden und zum anderen auf die Arbitragegeschäfte der jeweiligen Akteure zurückzuführen. In dieser Hinsicht ist es sinnvoll, auf die im zweiten Kapitel erläuterten stilisierten Koordinationsverfahren zu rekurrieren. Prinzipiell handelt es sich beim Transformationsprozess um einen Übergang von einem angebotsseitig zu einem nachfrageseitig restringierten System. Da sich die Märkte an der Peripherie des fortwährenden Plansystems entwickelten, mussten nicht-staatliche (d.h. kollektive und private) Unternehmen, um sich die wegen der aufgestauten Nachfrage realisierbaren Gewinne anzueignen, in gewisser Hinsicht dieselben Strategien wie in der Vorreformperiode verwenden, weil sie zur Produktion von Waren und Diensten weiterhin auf Beziehungen zum Plansektor angewiesen waren. Infolge der Dezentralisierung von Entscheidungsbefugnissen und der Einführung des Gewinnmotivs sind einerseits die administrativen Hürden des Markteintritts wegen des finanziellen Interesses der lokalen Regierungen und der betreffenden Behörden gesunken und andererseits der Umfang der durch nicht-staatliche Unternehmen appropriierbaren Ressourcen aufgrund der Handlungen verschiedener Akteure (z.B. backyard profit centers) rapide angewachsen. Während der 1980er Jahre spielte die Nachfrage trotz der Expansion der Marktsphäre als Beschränkung der Handlungen der wirtschaftlichen Akteure eine untergeordnete Rolle, vielmehr lag das Problem vornehmlich im Angebot an präferentiellm Zugang zu Kapital, Ressourcen und Märkten, womit lokalen Kadern wegen ihrer Einbindung in politische Gruppen (Netzwerken) eine hervorgehobene Stellung zukam. Wie Lin (2001) in seiner Arbeit ausführt, hat der Wettbewerb um präferentielle

¹¹⁷ In angebotsseitig restringierten Systemen ist das Horten von Ressourcen ein omnipräsentes Phänomen. Daher ist es nicht ungewöhnlich, dass Unternehmen bestimmte Ressourcen überschüssig haben, während es an anderen zur Produktion notwendigen Ressourcen fehlt. Siehe hierzu z.B. Kornai (1977).

Behandlung zu einer weitreichenden Deregulierung der Wirtschaft geführt. Damit verschwanden allerdings die durch bestimmte präferentielle Behandlungen erzielbaren first mover-Vorteile und der Markt trat in den Vordergrund als Ort der Selektion.¹¹⁸

Die 1980er Jahre sind dadurch gekennzeichnet, dass weder eine effektive angebotsseitige noch eine nachfrageseitige Beschränkung des Investitionsverhaltens der wirtschaftlichen Akteure gegeben war. Durch die Dezentralisierung war den lokalen Führungen der verschiedenen Ebenen mehr Freiheiten bei der Allokation von Ressourcen, einschließlich Bankkrediten, eingeräumt worden, die aufgrund des Wettbewerbs um präferentielle Behandlung äußerst expansiv wirkte. Angesichts der Verkäufermärkte und der zu Beginn noch gewaltigen Gewinnmargen konnte die Nachfrageseite ihre Funktion ebenfalls nicht erfüllen. Das Ergebnis war zum einen eine Reihe von investitionsgetriebenen Inflationszyklen, welche die Zentralregierung nur durch administrative Maßnahmen in den Griff bekam,¹¹⁹ zum anderen jedoch eine starke Ausweitung der Produktion, wodurch die Gewinne allmählich wegkonkurriert worden sind (Naughton 1995, S.150f.; Raiser 1997, S.142ff.) und die Selektionsprozesse auf Märkten an Vehemenz gewannen. Diesbezüglich ist anzumerken, dass die Budgetbeschränkungen, denen die Lokalitäten unterliegen, um so bindender sind, je niedriger die Verwaltungsebene in der Hierarchie angesiedelt ist. Im Gegenteil zum Zentralstaat oder den Provinzen ist es ländlichen Gegenden in weit geringerem Maße möglich, verlustbringende Unternehmen vor der Insolvenz zu bewahren. Da die Jurisdiktionen verhältnismäßig klein sind und die Unternehmen daher gezwungen sind, auf auswärtigen Märkten um die Gunst der Nachfrager zu konkurrieren (Byrd/Zhu 1990, S.91), sind intrajurisdiktionelle Protektionsmaßnahmen für einheimische Unternehmen wenig Erfolg versprechend.

Mit der 1980 eingeführten Steuerreform wurde nicht nur eine direktere Bindung von Einnahmen und Ausgaben der Lokalitäten, sondern auch ein Maßstab für den Vergleich der Effizienz der institutionellen Arrangements in den jeweiligen Lokalitäten geschaffen.¹²⁰ Am Ende des zweiten Kapitels wurde mit Bezug auf die westeuropäische Entwicklung festgestellt, dass der interjurisdiktionelle Wettbewerb prinzipiell wie der ausführlicher dargestellte Marktwettbewerb funktioniert, wobei das Budget der Lokalitäten anzeigt, wie erfolgreich die Hypothesen der lokalen Führungen sind. Beide Formen des Wettbewerbs sind miteinander verwoben, denn die Entwicklungsmöglichkeiten der Unternehmen innerhalb einer Jurisdiktion hängen von ihrer unmittelbaren institutionellen Umgebung ab. Da die wirtschaftlichen Aktivitäten die Grundlage für die Einnahmen der Lokalität darstellt, erwerben diejenigen Jurisdiktionen im Wettbewerb einen Vorteil, welche eine relativ effiziente, die

¹¹⁸ Siehe hierzu auch Wedeman (2003), der argumentiert, dass die Kämpfe um unterbewertete Rohstoffe die Preise auf Marktniveau steigen ließ, womit der erzielbaren Renten verschwanden. Sun (2004, S.86) und Lin (2001, S.191) sind der Meinung, dass in den 1990er Jahren nach der Dissipation der Renten ein Übergang von der Suche nach Möglichkeiten für die Wertschöpfung außerhalb des Planes zu destruktiven Versuchen der Veränderung von Marktergebnissen einsetzte.

¹¹⁹ Frühere Dezentralisierungsmaßnahmen führten zu denselben Problemen, die ebenso durch Rezentralisierung beseitigt wurden (Qian 2000, S.167). Die administrativen Eingriffe der Zentralregierung und die Unausgereiftheit der Märkte führte zu erheblichen Fluktuationen (Byrd/Zhu 1990, S.91f.).

¹²⁰ Die zentrale Stellung der Industrie für die Generierung von Steuereinnahmen seitens der Lokalregierungen ist auch durch die Steuerreform von 1994 nicht geschwächt worden, da die Unternehmenssteuer weiterhin nach dem Prinzip regionaler Eigentumsrechte zugefallen ist. Auch die Einkommenssteuer ist eine lokale Steuer gewesen. Im Jahre 2002 sind diese beiden Steuerarten in Gemeinschaftssteuern umgewandelt worden. Zu den lokalen Steuersystemen siehe Tsui (2005) und Herrmann-Pillath/Feng (2004).

Vermögensbildung fördernde Ordnung herstellen. Dies betrifft die Ausgabenseite des Budgets, d.h. die Produktion von öffentlichen Gütern, mit denen die Bildung von Sach-, Human- und Sozialkapital gefördert werden soll.

Im vorangegangenen Abschnitt wurden einige bekannte lokale Entwicklungsmodelle angeschnitten, bei denen die politischen Akteure unterschiedliche Funktionen erfüllen. Während die lokalen Kader in Sunan eine umfangreiche Verantwortung für die wirtschaftliche Produktion, die Infrastruktur und die soziale Absicherung übernahmen, wurden in Wenzhou und Jinjiang viele dieser Aufgaben den Familienverbänden oder anderen sozio-ökonomischen Gruppen überlassen. Die dortigen Kader verschiedener Ebenen förderten die lokale Entwicklung vornehmlich über partikuläre Dienstleistungen wie die Ermöglichung des Zugangs zu Registrierungen (als kollektives Unternehmen), Bankkonten und -krediten etc. sowie den Aufbau einer rechtlichen Infrastruktur, um die Dauerhaftigkeit privater Handlungsrechte glaubwürdig zu vermitteln.¹²¹ Sowohl die kollektivistischen als auch die privatwirtschaftlichen Strategien konnten sich gegenüber den Umweltbedingungen der 1980er Jahre erfolgreich bewähren, weshalb sie Orientierungspunkte für Lokalitäten boten, die nicht so erfolgreich waren. Für die Imitation von als überlegen wahrgenommenen Strategien ist die Bildung von Ursache-Wirkungs-Zusammenhängen, d.h. mentalen Modellen, notwendig. Die im vorhergehenden Abschnitt vorgestellten Entwicklungsmodelle, welche durch Selbst- und Fremdbeobachtung konstruiert worden sind und die Faktoren für den Erfolg der jeweiligen Lokalitäten nachzuvollziehen versuchen, sind letztendlich nichts anderes als konkurrierende mentale Modelle.¹²²

Für viele Kader, die unzufrieden mit der Entwicklung ihrer Lokalitäten waren, bot das Sunan-Modell eine attraktive Alternative, da dieses eine schnelle wirtschaftliche Expansion und die Sicherung des eigenen Einflusses versprach. Die Lokalitäten, welche eine gleichgerichtete kadergetriebene Entwicklungsstrategie übernahmen, lassen sich danach unterscheiden, ob die Dorfebene oder höhere Ebenen (die Gemeinde- und Kreisebene) die Initiative zur Realisierung dieser Strategie ergriffen haben.¹²³ Im Unterschied zu den höheren Ebenen sind die Dorfkader in ihrer überwältigenden Mehrheit Einheimische (Zhong 2003, S.170) und verbleiben länger in ihrer Position als die dem Rotationsverfahren unterworfenen Führungskader ab der Gemeindeebene. Daher sind sie stärker in das Dorfleben eingebettet und tendenziell sensibler gegenüber den Erwartungen der Dorfbewohner. In vielen Dörfern, in denen das Kollektiv zu Beginn der 1980er Jahre aufgelöst worden war, kam es zu einer Desintegration der Dorfgemeinschaft, die viele Bewohner befremdete und den Ausgangspunkt für die Bereitschaft zu Rekollektivierung darstellte. She/Chen (2000, S.70f.) illustrieren dies anhand eines Dorfes in Shanxi, welches in den vorangegangenen Jahrzehnten mehrmals als Modelldorf ausgezeichnet worden war, weshalb die von höheren Ebenen geforderte Auflösung des Kollektivs auf wenig Gegenliebe seitens der Kader und Bewohner stieß. Als Ergebnis der Auflösung gelangten die Dorfkader, wie in einer Großzahl anderer Dörfer auch, aufgrund ihres höheren Bildungsniveaus und der besseren Beziehungen, die sie zum Aufbau von Unternehmen einsetzten, zu Reichtum, wohingegen der Rest der Bevölkerung zurückblieb. Da sowohl die Bewohner als auch die Kader mit der eingetretenen Situation unzufrieden

¹²¹ Siehe hierzu vor allem Whiting (2001, S.151ff.). Vergleiche auch Zhou Chunping (2002, S.41f.)

¹²² Diese Sichtweise wurde erstmals von Herrmann-Pillath (2002b) vertreten, welcher allerdings das dem mentalen Modell nahestehende „kognitive Schema“ verwendet. Er verweist auf die Bedeutung des Aktiengesellschaftssystems (Fn.110) als Vorbedingung für die Möglichkeit des Vergleichs der Modelle hin, da das Konzept den verschiedenen Entwicklungsmodellen Legitimität verlieh (S.158ff.).

¹²³ Yang/Su (2002, S.19) weisen darauf hin, dass viele Autoren (vor allem beim local corporatist state view) bei der Analyse der Handlungen von lokalen Kadern zu wenig deutlich zwischen Dorf- und Gemeindegadern differenzieren, obwohl zwischen diesen wesentliche Unterschiede bestehen.

waren, suchte der Parteisekretär des Dorfes nach besseren Alternativen und gelangte über die alte Praxis des Besuchs von erfolgreichen Modellen zur Einsicht, dass ein dem Sunan-Modell vergleichbares institutionelles Arrangement, gegeben der kollektivistischen Geschichte des Dorfes, eine erfolgversprechendere Alternative sei. Mit der Einwilligung der übrigen unternehmerischen Kader wurden die Unternehmen kollektiviert und in eine Dorfgesellschaft überführt.¹²⁴

In Abschnitt 3.2. wurde erklärt, dass die jeweils darüber liegende Ebene die Rahmenbedingungen einer konkreten Verwaltungsebene festsetzt, wobei dies auch für die Beziehung zwischen Gemeinde- und Dorfebene gilt, obwohl letztere offiziell autonom ist.¹²⁵ Solange die wirtschaftliche Entwicklung der unterstellten Dörfer zufriedenstellend verläuft, besteht für die Gemeindeebene kein Grund, in die wirtschaftlichen Angelegenheiten des Dorfes einzugreifen. Unabhängig von der Ausgestaltung der Handlungsrechte haben sowohl Kreis- als auch Gemeindeebene die frühzeitig expandierenden Dörfer tatkräftig unterstützt, da dies auch mit einem Nutzensgewinn für sie selbst einherging. Bei der Kaderevaluation, welche für die Karrieren der Führungskader als wichtiger Maßstab dient, sind ökonomische Ziele in der Regel überrepräsentiert (Tsui/Wang 2004, S.77), so dass starke Anreize bestehen, die wirtschaftliche Entwicklung voranzutreiben. Aus diesem Grund neigen Führungskader auf Gemeindeebene dazu, in die Entscheidungen der wirtschaftlich weniger dynamischen Dörfer einzugreifen, wobei das Sunan-Modell als Vorbild dient. Das Problem hierbei sind die von Li Junjie (2005) in Anlehnung an Kornai genannten „weichen institutionellen Beschränkungen“ (ruanhua de zhidu yueshu), denen die Führungskader auf Gemeindeebene unterliegen. Aufgrund ihres institutionellen Vermögens können Gemeindegader die Dorfkader oder -bewohner zu eigenen Investitionen veranlassen, ohne dafür einen Teil der Verantwortung zu übernehmen. Eines der vielen Beispiele¹²⁶ ist die Studie von Jia/ Wang (2002) über die hohe Verschuldung von Dörfern in der Provinz Hubei. Das auslösende Moment dieser Verschuldung bestand vor allem in der Forderung der höheren Ebene, „Leere-Hüllen-Dörfer“ (kongkecun), d.h. Dörfer ohne eigene Unternehmen, zu beseitigen. Da diese Forderung ohne Rücksicht auf das lokal verfügbare Vermögen und die äußeren Bedingungen erhoben wurde, sind die daraufhin errichteten Unternehmen praktisch ausnahmslos bankrott gegangen, weshalb die Dörfer die bei den Banken aufgenommenen Kredite nicht zurückzahlen konnten.¹²⁷

Mit dem zunehmenden Marktwettbewerb ab dem Ende der 1980er Jahre veränderten sich die Rahmenbedingungen für die Lokalitäten und damit auch die Viabilität der lokalen Strategien. An dieser Stelle ist insbesondere die unterschiedliche Entwicklung von Süd-Jiangsu und Wenzhou interessant. Während der 1980er Jahre war das

¹²⁴ Ein ähnliches Beispiel ist die Entwicklung des bekannten Dorfes Nanjie (Henan). Siehe hierzu Heberer/ Jacobi (2002, S.109ff.).

¹²⁵ Dies gilt auch nach der Einführung von Dorfwahlen seit 1988, wie Alpermann (2001) anhand von Dörfern in der Provinz Hebei zeigt.

¹²⁶ Viele Eingriffe in die wirtschaftlichen Angelegenheiten des Dorfes und ihrer Bewohner werden im Namen der Unterstützung für arme Gebiete durchgeführt. Hu et al. (2004) sind nach einer Feldstudie in einem Minderheitendorf in der Provinz Yunnan allerdings skeptisch hinsichtlich staatlich gelenkter Entwicklungsmaßnahmen. Dort wurden die Bauern von der Kreisebene jährlich aufgefordert, bestimmte Agrargüter anzubauen, die immer zu Verlusten für die Bauern geführt haben.

¹²⁷ Jia/Wang beschreiben noch weitere Forderungen der Gemeindegader, durch die der Schuldenberg sukzessive ein Maß erreichte, von dem sie annehmen, dass dieser ohne fremde Hilfe nicht mehr abzubauen sei. Sie kontrastieren die Situation mit Dörfern in der Provinz Jiangxi, wo die Schulden nicht annähernd so hoch seien. Dies führen sie darauf zurück, dass in Jiangxi starke Klanstrukturen bestünden, mit deren Hilfe eine ausgeprägte lokale Identität einhergehe und kollektives Handeln (im Gegensatz zu den atomisierten Dörfern in Hubei) erleichtert werde.

korporatistische System in Sunan sehr erfolgreich darin, mit Hilfe von Quersubventionierungen zwischen den Unternehmen die erheblichen Marktfluktuationen abzumildern und Finanzkapital für neue Investitionen zu mobilisieren. Außerdem konnte dadurch, dass das Kollektiv als Bürge für die lokalen Unternehmen auftrat, mehr und höhere Bankkredite akquiriert werden. Wegen der starken Einbindung der Kader in die lokale Wirtschaft wurde ihr institutionelles Kapital, vor allem der Zugang zu politischen Gruppen und deren Vermögen, weitgehend ausgenutzt. Seit Beginn der 1990er Jahre verringerte sich die Fähigkeit zur Subventionierung, da die Gewinnmargen aller Branchen dramatisch gesunken waren. Als Bürge der Unternehmen bestand dadurch für das Dorf das Risiko, gewaltige Schulden von verlustbringenden Unternehmen übernehmen zu müssen (Jiang 2000, S.24f.). Die zunehmende Bedeutung des marktwirtschaftlichen Koordinationsverfahrens, welche durch die gewinnorientierten Handlungen der verschiedenen Akteure induziert und schließlich als „sozialistische Marktwirtschaft“ von der zentralen Führung akzeptiert wurde,¹²⁸ entwertete einen Teil des institutionellen Kapitals der lokalen Kader und daher ihre relative Verhandlungsposition.

Während in Wenzhou das Aktiengenossenschaftssystem (Fn.110) im Wesentlichen deshalb großen Anklang fand, weil es als kollektiv geltendes System den privaten Aktivitäten einen legitimen Anstrich gab, wurde das System in Sunan erst ab 1993 eingeführt, um die Grenze zwischen Lokalität und Unternehmen zu klären, Finanzkapital zu sammeln und Anreize für die Manager und Arbeitnehmer zu setzen.¹²⁹ Allerdings war diese erste „Systemumwandlung“ (gaizhi) nicht sehr erfolgreich, vor allem im Vergleich zur Entwicklung Wenzhous. Zhou Chunping (2002, S.42ff.) zeigt anhand des Wachstums des Pro-Kopf-BIP und der Beschäftigung, dass Wenzhou besonders seit Mitte der 1990er Jahre viel dynamischer als Sunan gewesen ist.¹³⁰ Deshalb wurde ab 1997 eine zweite Systemumwandlung durchgeführt, in deren Folge die Manager das Eigentum an den Unternehmen erwarben oder die Mehrheit der Aktien erhalten haben (jingyingzhe chi dagu).¹³¹ Diese Veränderungen sind eine direkte Reaktion auf die Herausforderung aus Wenzhou und zeigt, dass sich das Wenzhou-Modell im institutionellen Wettbewerb wegen seiner Anpassungsfähigkeit bzw. Adaptionseffizienz (adaptive efficiency, North 1994, S.367) durchgesetzt hat und dadurch zum Vorbild für andere Regionen geworden ist.¹³²

Dies bedeutet allerdings nicht, dass eine Vereinheitlichung der lokalen institutionellen Arrangements zu erwarten wäre. Auch wenn sich Privateigentum immer mehr durchsetzen sollte, folgt die institutionelle Entwicklung dennoch

¹²⁸ Die Einführung der sozialistischen Marktwirtschaft ist selbst das Ergebnis eines Lernprozesses seitens der zentralen Führung. Nach der Inflation von 1988 und dem Tiananmen-„Zwischenfall“ schien das konservative mentale Modell mit seiner Präferenz für den Plan und staatseigene Unternehmen sich durchzusetzen. Allerdings begann der Markt effektiv zu funktionieren, nachdem die Nachfrageüberhänge infolge der ergriffenen administrativen Maßnahmen eliminiert worden waren, wodurch die Notwendigkeit für eine geplante Koordination evaporierte. Währenddessen wurde auf lokaler Ebene weiter dereguliert.

¹²⁹ Kung (1999) weist auf das Verhalten der Manager hin, die gegenüber den Privatunternehmern einen relativen Nutzenverlust erlitten hatten. Während in den Dörfern in Wuxi keine hohe Diskrepanz zwischen den Löhnen von Managern und Arbeitern entstehen durfte, waren die Einkommen erfolgreicher Privatunternehmer ungleich höher. Dies führte dazu, dass Manager nach nicht-pekuniären Vorteilen strebten.

¹³⁰ Zum selben Ergebnis gelangt auch Herrmann-Pillath (2002b, S.153) auf Basis eines anderen mathematischen Verfahrens.

¹³¹ Zehn der zwölf Dorfunternehmen in der Stichprobe von Fan et al. (2001), die in Wujiang erhoben wurde, wurden vollständig privatisiert.

¹³² Chen (2004, S.73) berichtet, dass im Jahre 1999 eine Delegation von Funktionären aus Jiangsu nach Zhejiang gereist ist, um die dortige ländliche Wirtschaft zu inspizieren. Danach wurde ein Dokument der Provinzebene mit der Aufforderung zirkuliert, von Zhejiang zu lernen.

der Logik eines Verhandlungsspiels. Vor allem chinesische Soziologen wie Mao et al. (2002) weisen auf die Problematik des Privatisierungsprozesses in Sunan hin. Da das Humankapital, auf dem sich die Verhandlungsmacht gründet, zu einem Großteil durch Learning by doing erworben wurde, kommt ein wesentlicher Teil der Investitionen in dieses Humankapital dementsprechend vom Kollektiv. Wie bereits für die Vorreformperiode gezeigt wurde, beruht der Umfang und die Verteilung des Vermögens auf dem institutionellen Arrangement und der äußeren Umgebung. Im Gegensatz zu den privatwirtschaftlichen Modellen, in denen die Kapitalakkumulation auf Kleingruppen wie der Familie beruht und daher zu einer Streuung des Vermögens geführt hat, hat sich die Vermögensbildung im Sunan-Modell auf die Dorfeliten konzentriert, womit jedoch die Erwartung der Dorfbewohner verbunden ist, einen Nutzen hieraus zu ziehen. In Dörfern, die erfolgreich in die „Post-TVE-Periode“ (hou xiangzhen qiye shiqi, Mao et al. 2002) übergegangen sind, lässt sich beobachten, dass die Privatunternehmen weiterhin ein breites Spektrum von öffentlichen Gütern finanzieren.¹³³ Durch die Pfadabhängigkeit dieses Wandels werden somit ständig neue Variationen erzeugt, die potentiell als neue Modelle dienen können. Mit anderen Worten führt der Wettbewerb zu permanenten Lernprozessen und der Entdeckung von effizienteren institutionellen Arrangements zur Regelung der Beziehungen der Akteure innerhalb der Lokalitäten und derjenigen zwischen den Verwaltungsebenen.¹³⁴

¹³³ Den Studien Kungs (1999) und Chens (2004) zufolge sind die Einnahmen der studierten Dörfer nicht niedriger als vor der Privatisierung, da den Unternehmen verschiedenste Gebühren und ferner Pachtzinsen für die Verwendung des kollektiven Landes und die Gebäude auferlegt wurden.

¹³⁴ So auch Herrmann-Pillath/Feng (2004), welche ihre Analyse auf die Kreisebene beziehen.

4. Fazit

In dieser Arbeit wurde ein wettbewerbstheoretischer Ansatz skizziert, um mit dessen Hilfe die institutionelle Entwicklung in der Volksrepublik China seit Beginn der Politik der Reform und Öffnung nachvollziehen zu können. Hierbei wurde an der Hayekschen Bewertung des „Wettbewerb als Entdeckungsverfahren“ angeschlossen. Zur Erklärung menschlichen Verhaltens wurde das Konzept des mentalen Modells als Hilfsmittel herangezogen, welches eine Brücke zwischen dem Individuum und seiner Umwelt schlägt. Menschen bilden auf der Basis ihrer mentalen Modelle Erwartungen über Zustandsänderungen der Umwelt und über die Nutzenveränderungen (bzw., spieltheoretisch ausgedrückt, die Auszahlungen), welche aus der Ausführung bestimmter Handlungen resultieren. Individuelle Lernprozesse werden durch die Bestätigung und vor allem die Enttäuschung dieser modell-basierten Erwartungen ausgelöst.

Zentral für den vorgestellten Ansatz ist die Bedeutung der Kooperation mit anderen Menschen für die Steigerung des individuellen Nutzens. Da zur Realisierung von Kooperation ein bestimmtes Maß an Vertrauen erforderlich ist, besteht das Problem des Individuums in der Identifikation von kooperativen Partnern. Die Existenz von Institutionen bieten, sofern sie durchgesetzt werden, den Individuen Erwartungssicherheit, welche die Basis für Vertrauen darstellt. Während informale Institutionen das Ergebnis eines gemeinsamen Lernprozesses sind und durch den gegenseitig ausgeübten Konformitätsdruck der Gruppenmitglieder aufrechterhalten werden, beruhen formale Institutionen auf den Erlass und die Durchsetzung durch eine externe Instanz, wodurch der Kreis der Transaktionspartner potentiell über die Gruppe hinaus erweitert werden kann. Beide Formen von Institutionen basieren auf langfristigen Beziehungen entweder zwischen Individuen bzw. Gruppen untereinander oder zur externen Instanz.

Individuen kooperieren miteinander, um ihre (nicht notwendigerweise identischen) Ziele zu realisieren, welche in der Erlangung bestimmter Güter oder Belohnungen bestehen. Da diese einer Knappheit unterliegen, existiert zwangsläufig eine Verwendungskonkurrenz, weshalb die Handlungen der Individuen bzw. Gruppen der Koordination bedürfen. In dem Institutionen die Handlungsmöglichkeiten der Individuen bzw. Gruppen kanalisieren, sorgen sie für diese Koordination. Die staatliche Regelordnung kann als die Selektionsumgebung für die sozioökonomischen Prozesse angesehen werden, wobei die Anpassungen der Individuen an diese Umgebung auf der Grundlage ihrer mentalen Modelle erfolgt. Da die Entwicklung der einzelnen Jurisdiktionen somit wesentlich von der Beschaffenheit ihrer Regelordnungen abhängt, kann der Wettbewerb zwischen diesen als ein Verfahren zur Entdeckung einer effizienteren Ordnung angesehen werden.

Das Charakteristische an den chinesischen Reformen ist nun, dass –im Gegensatz zur Transformation in den osteuropäischen Staaten und der Sowjetunion– eine Dezentralisierung der Entscheidungsbefugnisse auf Gruppenebene (und nicht auf die Ebene des Individuums) vorgenommen wurde. In dieser Arbeit wurde die Diskussion auf die niedrigsten Verwaltungsebenen und ihre Unternehmen beschränkt und die höheren Verwaltungsebenen sowie die staatseigenen Unternehmen außen vor gelassen.¹³⁵ Hierdurch konnte nur ein verkürztes Bild

¹³⁵ Im Prinzip lassen sich Dorfunternehmen und SOEs auf die gleiche Weise analysieren, da beide sowohl ökonomischen als auch soziale Einheiten (gewesen) sind. Allerdings ist die externe Umwelt der SOEs weitaus

präsentiert werden, da aus wettbewerblicher Sicht die Beziehungen zwischen den Gruppen, welche sich zwischen Kooperation und Konkurrenz bewegen, eine zentrale Rolle für die Entwicklung der jeweiligen Gruppe und der Volkswirtschaft als Ganzes gespielt haben.

Zu Beginn der Arbeit wurden verschiedene Ansätze zusammengefasst und vier Gliederungspunkten zugeordnet, auf die nun zurückgekommen werden soll:

1. Das Steuersystem hat den Lokalitäten starke Anreize gesetzt, die lokale Wirtschaft zu fördern. Allerdings liegt dies nicht in den höheren Einbehaltungsrechten, denn während der 1980er Jahre wurden die Verträge mehrmals von höheren Ebenen verändert (z.B. Tsui/ Wang 2004, S.82ff.), sondern zum einen in der engeren Verbindung von Einnahmen und Ausgaben und zum anderen in der Beibehaltung der Steuerstruktur, welche es den lokalen Regierungen ermöglichte, nicht-budgetäre Einnahmen zu generieren. Tatsächlich waren die Anreize zur Errichtung eigener Unternehmen bereits in der Vorreformperiode unter dem alten System groß; jedoch waren die Möglichkeiten zur Realisierung von Gewinnen nicht so umfangreich wie nach der Legalisierung von Märkten und der Erlaubnis für ländliche Unternehmen, sich die Sektoren frei auszuwählen. Die meisten der erfolgreichsten Dörfer verfügten bereits vor dem Beginn der Reformen über Unternehmen.

2. Dem wettbewerbstheoretischen Ansatz zufolge passen sich Individuen und Gruppen an ihre Umweltbedingungen an. Da die Märkte sich an der Peripherie des Plansystems entwickelten, verfügten lokale Kader aufgrund ihrer Position und ihrer Einbindung in politische Gruppen über institutionelles Kapital, welches wichtig für die Gruppe war. Die Verteilung der Handlungsrechte wurde in der Arbeit als ein implizites Verhandlungsspiel zwischen den Gruppenmitgliedern dargestellt. Mit der Änderung der Umweltbedingungen ändert sich der Wert des eingebrachten Vermögens der jeweiligen Mitglieder und damit auch ihre relative Verhandlungsmacht. Hieraus resultiert die in den 1990er Jahren beobachtbare Verschiebung der Verhandlungsmacht zwischen den lokalen Kadern, deren institutionelles Kapital langsam entwertet, und den Managern, welche durch ihre Position neues Vermögen (Humankapital durch Learning by doing, Sozialkapital durch Einbindung in neue Gruppen) akkumulieren konnten.

3. Mit dem Aufbau eines neuen institutionellen Arrangements seitens der Zentralregierung zur Regulierung der veränderten wirtschaftlichen Landschaft wurde bereits zu Beginn der 1980er Jahre begonnen. Eine solche Umstellung bedarf jedoch Zeit, da sie mit der Änderung der mentalen Modelle der Akteure einhergehen muss. Wesentlich ist hierbei, dass zu Beginn der Reformen kein gemeinsames mentales Modell in der Führung der kommunistischen Partei bestanden hat, was den Transformationsprozess nachhaltig verlangsamt hat. Erst zu Beginn der 1990er Jahre, nachdem die kurz zuvor verfolgte konservative Politik fehlgeschlagen war, konnte sich das Konzept der Marktwirtschaft durchsetzen. Wie Litwack (1991) argumentiert, wird in planwirtschaftlichen Systemen der wirtschaftliche Austausch jenseits der Legalität durch Beziehungen strukturiert.¹³⁶ Das Nebenher von Plan- und Marktsektor bei gleichzeitiger Existenz weicher institutioneller Beschränkungen hat diese Form des Austausches

komplexer, da erhebliche Überschneidungen zwischen den Verantwortlichkeiten verschiedener Verwaltungsbehörden bestanden haben. Wegen der unterschiedlichen Umwelt sind auch die Strategien der SOE-Manager andere.

¹³⁶ Litwack definiert Legitimität folgendermaßen: 1) Ein in sich konsistenter Satz Gesetze, 2) das Vertrauen der Bevölkerung in die Stabilität und Durchsetzung dieser Gesetze (S.78).

verstärkt und somit die Bindung der Verwaltung an das Recht erschwert. Da die über Beziehungen erhaltenen Ressourcen für produktive Aktivitäten genutzt wurden, konnte dennoch wirtschaftliches Wachstum realisiert werden.¹³⁷

4. Über das Steuersystem (budgetäre und außerbudgetäre Mittel) wurde ein Vergleichsmaßstab geschaffen, der den relativen Erfolg lokaler Strategien anzeigt. Die Erklärung des Erfolges bestimmter Lokalitäten erfolgt über die Bildung von mentalen Modellen, die im Wettbewerb miteinander stehen. Über diese mentalen Modelle werden sowohl die Strategien der anderen Lokalitäten als auch des Zentralstaates beeinflusst.¹³⁸ So hat das Sunan-Modell während der 1980er Jahre viele Lokalitäten zu lokal mehr oder weniger angepassten Imitationen inspiriert. Mit der Änderung der Marktsituation und den daraus resultierenden Schwierigkeiten der Region hat das Wenzhou-Modell als Vorbildfunktion hinzugewonnen. Gleichzeitig hat der relative Erfolg dieses Modells auch zu einer breiteren Akzeptanz der Privatwirtschaft auf Zentralstaatsebene geführt.

Mit dem Übergang zu einer pragmatischen Politik nach dem 3. Plenum des 11. ZK wurde ein Lernprozess in Gang gesetzt, der immer weiter vom ursprünglichen planwirtschaftlichen System wegführt. Dieser Prozess wurde durch die lokal unterschiedlichen Strategien getragen, welche einen Vergleich zwischen alternativen institutionellen Arrangements zuließ. In dieser Arbeit wurde die Bedeutung der lokalen Gegebenheiten für die Richtung der Entwicklung der einzelnen Lokalitäten hervorgehoben. Hierbei ist nicht nur das Sachkapital, welches Whiting (2001) betont, sondern vor allem auch die mentalen Modelle der einzelnen Akteure inbegriffen. Eine positive Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung wird nach der hier vertretenen Ansicht nicht umhin können, die Geschichte und Kultur eines Landes bzw. seiner Regionen zu berücksichtigen. Dies betrifft auch die normative Theorie, die sich nicht auf das Ergebnis des Entwicklungsprozesses konzentrieren kann, sondern darauf abstellen muss, wie, gegeben der mentalen Modelle der verschiedenen Akteure, ein Lernprozess initiiert werden kann, welcher die wirtschaftliche Entwicklung fördert.

¹³⁷ Zu den verschiedenen Maßnahmen, welche die Zentrale Schließung der Staats-Gesellschafts-Grenze besonders in den 1990er Jahren unternommen hat, siehe ausführlich Yang (2004).

¹³⁸ Zu den Rückkoppelungsprozessen siehe auch Herrmann-Pillath (2002b, S.169ff.).

A.1. Das Vertrauens-Spiel

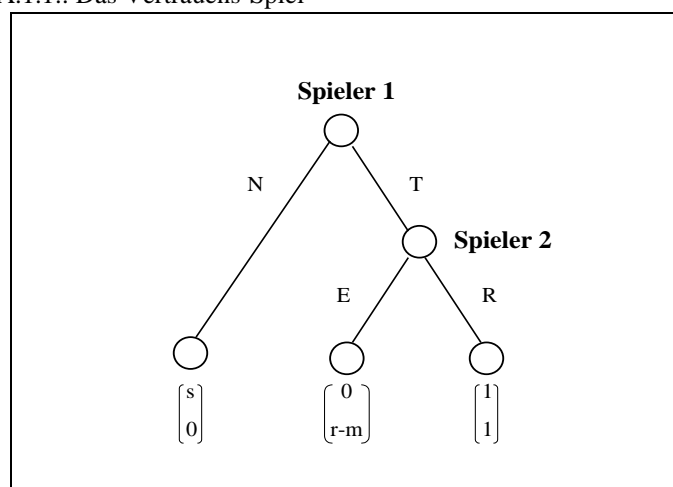
Die Kooperation von Individuen zur Realisierung von gemeinsamen Zielen ist ein zentraler Faktor für die wirtschaftliche Entwicklung. Damit Kooperation entsteht, muss unter den Individuen jedoch eine Erwartungssicherheit bezüglich der Handlungen der jeweils anderen Individuen existieren. Um diesen Punkt zu verdeutlichen, soll an dieser Stelle das Vertrauens-Spiel (trust game) vorgestellt werden.

In dem in Abbildung A.1.1. dargestellten sequentiellen 2-Personen-Spiel (mit vollständiger Information)¹³⁹ wählt Spieler 1 auf der ersten Stufe zwischen den Aktionen „Nicht kooperieren“ (N) und „Vertrauen“ (T), worauf Spieler 2 sich auf der zweiten Stufe zwischen den Aktionen „Ausbeuten“ (E) und „Belohnen“ (R) entscheidet. Beide Spieler wissen, dass jeder von ihnen eigeninteressiert handelt. Im Anschluss an ihre Entscheidungen werden die Auszahlungen realisiert (wobei $0 < s < 1 < r < 2$).

Es sei zunächst angenommen, dass $m=0$ ist. Ein Blick auf den Spielbaum verrät, dass (T,R) (d.h. Spieler 1 wählt T, Spieler 2 R) die höchste gemeinsame Auszahlung generiert, weil $1+1 > 0+r > s+0$. Allerdings kann Spieler 2 seine persönliche Auszahlung steigern, wenn er statt R die Aktion E spielt ($r > 1$). Da jeder Spieler annahmegemäß bestrebt ist, die höchste Auszahlung für sich selbst zu erzielen, wird Spieler 2 die Aktion E wählen. Spieler 1 wiederum weiß dies und wird daher nicht kooperieren (denn $s > 0$). Folglich kommt es zu keiner Kooperation zwischen den Spielern.

Das Spiel verändert sich, wenn m als Parameter für die Vertrauenswürdigkeit des Spielers 2 eingeführt wird. Im Falle, dass Spieler 2 vom Typ $m > r-1$ ist, zieht er die Aktion R der Aktion E vor, denn dadurch realisiert er eine höhere persönliche Auszahlung ($1 > r-m$). Nach Einführung des Parameters m lautet die Strategie von Spieler 1 deshalb folgendermaßen: Vertraue immer Spielern des Typs $m > r-1$, kooperiere aber niemals mit Spielern des Typs $m < r-1$.

Abb.A.1.1.: Das Vertrauens-Spiel



Quelle: Auf Basis von Güth/Ockenfels (2003, S.158)

¹³⁹ Die Darstellung beruht auf Güth/Ockenfels (2003).

Das Problem des Spielers 1 besteht bei nicht vollständiger Information nun darin, den „richtigen“ Transaktionspartner (den kooperativen Typ) zu finden. In der Arbeit wird erklärt, dass infolge der Interaktion zwischen Individuen Gruppen mit gemeinsamen mentalen Modellen entstehen, welche die Gruppenmitglieder leiten und die Basis für Vertrauen innerhalb der Gruppe legen. Formale Institutionen entfalten ihre Wirkung vor allem bei der Interaktion mit Gruppenaußenseitern, indem sie dem Individuum letztendlich ermöglichen, das (fehlende) Vertrauen in den Transaktionspartner durch das Vertrauen in die Gerichte zu ersetzen.¹⁴⁰ Gerichte helfen in westlichen Ländern ebenfalls bei der Überwindung des Problems des „starken Staates“. Das Konzept des „rule of law“, also der Herrschaft formaler Institutionen, dient als eine glaubhafte Selbstbeschränkung der Regierung gegenüber den Bürgern (nicht die Aktion E zu wählen).

A.2. Literaturverzeichnis

Ackermann, Rolf (2001): Pfadabhängigkeit, Institutionen und Regelreform, Die Einheit der Sozialwissenschaften, Band 120, Mohr Siebeck, Tübingen.

Alpermann, Björn (2001): The Post-Election Administration of Chinese Villages, The China Journal, No.46, S.45-67.

Balcerowicz, Leszek (1997): Wettbewerb in verschiedenen Wirtschaftssystemen, in: Delhaes/Fehl (1997), S.471-478.

Bernholz, Peter; Streit, Manfred E.; Vaubel Roland (Hg.) (1998): Political Competition, Innovation and Growth – A Historical Analysis, Springer, Berlin, Heidelberg.

Borchert, Manfred; Fehl, Ulrich; Oberender, Peter (Hg.) (1987): Markt und Wettbewerb – Festschrift für Ernst Heuß zum 65. Geburtstag, Paul Haupt, Bern, Stuttgart.

Brean, Donald J. S. (Hg.) (1998): Taxation in Modern China, Routledge, New York.

Byrd, William A.; Zhu, N. (1990): Market Interactions and Industrial Structure, in: Byrd/ Lin (1990), S.85-113.

Byrd, William A.; Lin, Qingsong (Hg.) (1990): China's Rural Industry – Structure, Development, and Reform, A World Bank Research Publication, Oxford University Press, Oxford, New York.

Cassel, Dieter (Hg.) (1997): Institutionelle Probleme der Systemtransformation, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 254, Duncker & Humblot, Berlin.

Casson, Mark (1998): An Entrepreneurial Theory of the Firm, www.druid.dk/conferences/summer1998/conf-papers/casson.pdf, letzter Zugriff: 29.09.2005.

Chang, Chun; Wang, Yijiang (1994): The nature of the township-village enterprise, Journal of Comparative Economics, Vol. 18(3), S.434-452.

Che, Jiahua; Qian, Yingyi (1998): Insecure Property Rights and Government Ownership of Firms, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 113(2), S.467-496.

Chen, Chih-jou Jay (2004): Transforming Rural China – How local institutions shape property rights in China, Routledge, London, New York.

Chen, Jianbo (2000): Zhidu bianqian yu xiangcun feizhenggui zhidu – Zhongguo xiangzhen qiye de caichan xingcheng yu kongzhi (Institutioneller Wandel und informale Institutionen in Gemeinden und Dörfern –

¹⁴⁰ Das Vertrauen der Akteure in die Durchsetzung ihrer Rechte durch die Gerichte ist ein wichtiger Bestandteil des Legalitätskonzepts von Litwack (1991).

- Vermögensbildung und -kontrolle in Chinas Gemeindeunternehmen), *Jingji Yanjiu (Ökonomische Studien)*, 2000(1), S.48-55.
- Cheung, Peter T. Y.; Chung, Jae Ho; Lin, Zhimin (1998): *Provincial Strategies of Economic Reform in Post-Mao China – Leadership, Politics, and Implementation*, M.E. Sharpe, Armonk, London.
- Choi, Young Back (1993): *Paradigms and Conventions*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Chung, Jae Ho (Hg.) (1999): *Cities in China – Recipes for Economic Development in the Reform Era*, Routledge, London, New York.
- Chung, Jae Ho (2000): *Central Control and Local Discretion in China – Leadership and Implementation During Post-Mao Decollectivization*, Oxford University Press, Oxford, New York.
- Coleman, James S. (1991): *Grundlagen der Sozialtheorie, Band 1: Handlungen und Handlungssysteme*, Scientia Nova, R. Oldenbourg Verlag, München.
- Delhaes, Karl von; Fehl, Ulrich (Hg.) (1997): *Dimensionen des Wettbewerbs – Seine Rolle in der Entstehung und Ausgestaltung von Wirtschaftsordnungen*, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 52, Lucius & Lucius, Stuttgart.
- Denzau, Arthur; North, Douglass C. (1994): *Shared Mental Models – Ideologies and Institutions*, *Kyklos*, Vol. 47(1), S.3-31.
- Derichs, Claudia; Heberer, Thomas (Hg.) (2003): *Einführung in die politischen Systeme Ostasiens*, Leske & Budrich, Opladen.
- DiMaggio, Paul (1997): *Culture and Cognition*, *Annual Review of Sociology*, Vol. 23(1), S.263-287.
- Dong, Leiming (2002): *Chuantong yu shanbian – Jiti qiye gaizhi hou de Sunan nongcun cunji zhili (Tradition und Transmutation – Die dörfliche Verwaltung in Süd-Jiangsu nach der Umwandlung der kollektiven Unternehmen)*, *Shehuixue Yanjiu (Soziologische Studien)*, 2002(1), S.10-16.
- Dopfer, Kurt (2002): *Die Rückkehr des verlorenen Menschen – Wege zum Homo sapiens oeconomicus*, in: *Fehr/Schwarz (2002)*, S.99-106.
- Easterly, William; Levine, Ross (2002): *Tropics, Germs, and Crops – How Endowments Influence Economic Development*, NBER Working Paper 9106.
- Edin, Maria (2003): *State Capacity and Local Agent Control in China – CCP Cadre Management from a Township Perspective*, *China Quarterly*, No.173, S.35-52.
- Eger, Thomas (Hg.) (2002): *Kulturelle Prägungen wirtschaftlicher Institutionen und wirtschaftspolitischer Reformen*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 291, Duncker & Humblot, Berlin.
- Eger, Thomas (Hg.) (2003): *Institutionen und wirtschaftliche Entwicklung*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 298, Duncker & Humblot, Berlin.
- Eliasson, Gunnar; Green, Christopher; McCann, Charles (Hg.) (1998): *Microfoundations of Economic Growth – A Schumpeterian Perspective*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Elster, Jon (1989): *Social Norms and Economic Theory*, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3(4), S.99-117.
- Elster, Jon (1998): *Emotions and Economic Theory*, *Journal of Economic Literature*, Vol. 36(1), S.47-74.
- Fan, Conglai; Lu, Yao; Tao, Xin, Zhixiong; Yuan, Jing (2001): *Xiangzhen qiye chanquan zhidu gaige moshi yu guquan jigou de yanjiu (Studie von Modellen zur Reform des Handlungsrechte-Systems von Gemeinde- und Dorfunternehmen und der Struktur der Anteilsrechte)*, *Jingji Yanjiu (Ökonomische Studien)*, 2001(1), S.62-68.

- Fan, Gang (1994): Incremental changes and dual-track transition – Understanding the case of China, *Economic Policy*, Vol. 19 supplement (Dec. 1994), S.99-122.
- Fan, Gang (1998): Market-Oriented Economic Reform and the Growth of Off-Budget Local Public Finance, in: Brean (1998), S.209-227.
- Fehl, Ulrich; Schreiter, Carsten (2000): Prozess und Ordnung – Die Einheit von Ordnungsregeln und Handlungsordnung, in: Leipold/Pies (2000), S.103-124.
- Fehr, Ernst; Schwarz, Gerhard (Hg.) (2002): *Psychologische Grundlagen der Ökonomie*, 2. Auflage, Verlag Neue Zürcher Zeitung, Zürich.
- Fewsmith, Joseph (1994): *Dilemmas of Reform in China – Political Conflict and Economic Debate*, M.E. Sharpe, Armonk, London.
- Fitzgerald, John (2002): *Rethinking China's Provinces*, Routledge, London, New York.
- Forster, Keith; Yao, Xianguo (1999): A Comparative Analysis of Economic Reform and Development in Hangzhou and Wenzhou Cities, in: Chung (1999), S.53-104.
- Güth, Werner; Ockenfels, Axel (2003): The Coevolution of Trust and Institutions in Anonymous and Non-anonymous Communities, in: Holler et al. (2003), S.157-174.
- Hayek, Friedrich August von (1969a): Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, in: Hayek (1969c), S.249-265.
- Hayek, Friedrich August von (1969b): Rechtsordnung und Handlungsordnung, in: Hayek (1969c), S.161-198.
- Hayek, Friedrich August von (1969c): *Freiburger Studien*, Mohr Siebeck, Tübingen.
- He, Qinglian (1998): *Xiandaihua de xianjing – Dangdai Zhongguo de jingji shehui wenti (Die Falle der Modernisierung – Wirtschaftliche und soziale Probleme im heutigen China)*, Jinri Zhongguo Chubanshe, Beijing.
- Heberer, Thomas (1998): Zwischen Krise und Chance – Neue soziale Herausforderungen des ländlichen China, in: Herrmann-Pillath/Lackner (1998), S.379-406.
- Heberer, Thomas (2003): Das politische System der VR China im Prozess des Wandels, in: Derichs/Heberer (2003), S.19-121.
- Heberer, Thomas; Jacobi, Sabine (2002): Henan as a model – From hegemonism to fragmentation, in: Fitzgerald (2002), S.89-124.
- Heiner, Ronald (1983): The origin of predictable behavior, *American Economic Review*, Vol. 73(4), S.560-595.
- Hendrichske, Hans; Feng, Chongyi (Hg.) (1999): *The Political Economy of China's Provinces – Comparative and competitive advantage*, Routledge, London, New York.
- Herrmann-Pillath, Carsten (2002a): *Grundriß der Evolutionsökonomik*, Neue ökonomische Bibliothek, Fink, München.
- Herrmann-Pillath, Carsten (2002b): Dekonstruktion von Kultur als Determinante wirtschaftlicher Entwicklung – Eine chinesische Fallstudie, in: Eger (2002), S.149-184.
- Herrmann-Pillath, Carsten; Lackner, Michael (Hg.) (1998): *Länderbericht China – Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im chinesischen Kulturraum*, Schriftenreihe Band 351, Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn.
- Herrmann-Pillath, Carsten; Feng, Xingyuan (2004): Competitive Governments, Fiscal Arrangements, and the Provision of Local Public Infrastructure in China – A Theory-driven Study of Gujiao Municipality, *China Information*, Vol. 18(3), S.373-428.

- Hesse, Günter (1987): Innovationen und Restriktionen – Zum Ansatz der Theorie der langfristigen wirtschaftlichen Entwicklung, in: Borchert et al. (1987), S.195-226.
- Holland, John H.; Holyoak, Keith J.; Nisbett, Richard E.; Thagard, Paul R. 1996: Induction – Processes of Inference, Learning, and Discovery, 5.Auflage, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London.
- Holler, Manfred J.; Kliemt, Hartmut; Schmidtchen, Dieter; Streit, Manfred E. (Hg.) (2003): The Political Economy of Institutional Evolution, Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Band 21, Mohr Siebeck, Tübingen.
- Hu, Xuebin; Zhang, Heqing; Yang, Xicong (2004): Difang guojia, jingji ganyu he nongcun pinkun – Yige Zhongguo xinan cunluo de ge'an fenxi (Lokaler Staat, wirtschaftliche Intervention und ländliche Armut – Eine Fallstudie über ein Dorf im Südwesten Chinas), Shehuixue Yanjiu (Soziologische Studien), 2004(2), S.79-88.
- Hsu, Szu-chien (1999): Two Local Regime Types in China's Rural Industrialization – A Comparative Study of Four Townships in Fujian and Jiangsu, Issues & Studies, Vol. 35(1), S.80-130.
- Huang, Yasheng (1996): Inflation and Investment Controls in China – The Political Economy of Central-Local Relations during the Reform Era, Cambridge University Press, Cambridge.
- Huang, Zongzhi (2000): Changjiang Sanjiaozhou xiaonong jiating yu xiangcun fazhan (Kleinbäuerliche Haushalte im Yangtse-Delta und ländliche Entwicklung), Zhonghua Shuju, Beijing.
- Jia, Xuefeng; Wang, Ximing (2002): Cunji zhaiwu de chengyin yu weihai – Hubei J shi diaocha (Ursache und Schaden der Verschuldung von Dörfern – Eine Untersuchung in der Stadt J in Hubei), Shehuixue (Soziologie), 2002(6), S.65-73.
- Jiang, Changyun (2000): Xiangzhen qiye chanquan gaige de luoji (Die Logik der Reform der Handlungsrechte von Gemeinde- und Dorfunternehmen), Jingji Yanjiu (Ökonomische Studien), 2000(10), S.23-29.
- Kahneman, Daniel (2003): Maps of Bounded Rationality – Psychology for Behavioral Economics, American Economic Review, Vol. 93(5), S.1449-1475.
- Kaspar, Wolfgang; Streit, Manfred (1998): Institutional Economics – Social Order and Public Policy, Edwar Elgar Publishing, Cheltenham, Northampton.
- Kerber, Wolfgang (1996): Recht als Selektionsumgebung für evolutorische Wettbewerbsprozesse, in: Priddat/Wegner (1996), S.301-330.
- Kerber, Wolfgang (1997): Wettbewerb als Hypothesentest – Eine evolutorische Konzeption wissenschaftlichen Wettbewerbs, in: Delhaes/Fehl (1997), S. 29-78.
- Kirzner, Israel (1997): Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process – An Austrian Approach, Journal of Economic Literature, Vol. 35(1), S.60-85.
- Kiwit, Daniel; Voigt, Stefan (1995): Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen, Ordo, Band 46, S.117-148.
- Kornai, Janos (1979): Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems, Econometrica, Vol. 47(4), S.801-819.
- Kung, James Kai-sing (1999): The Evolution of Property Rights in Village Enterprises – The Case of Wuxi County, in: Oi/Walder (1999), S.95-120.
- Kung, James Kai-sing; Lin, Yi-min 2003: The Rise and Decline of Local Public Enterprises in China's Economic Transition – A Property Rights Analysis, http://teaching.ust.hk/~sosc542/Kung&Lin_2003_the%20rise%20and%20fall.pdf, letzter Zugriff: 29.09.2005.
- Lam, Tao-chiu (1999): Institutional Constraints, Leadership and Development Strategies – Panyu and Nanhai under Reform, in: Chung (1999), S.256-295.

- Lardy, Nicholas R.; Lieberthal, Kenneth (Hg.) (1983): *Chen Yun's Strategy for Chinese Development – A Non-Maoist Alternative*, M.E. Sharpe, Armonk, London.
- Leipold, Helmut; Pies, Ingo (Hg.) (2000): *Ordnungstheorie und Ordnungspolitik – Konzeptionen und Entwicklungsperspektiven*, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 64, Lucius & Lucius, Stuttgart.
- Li, Hongbin (2003): Government's budget constraint, competition, and privatization – Evidence from China's rural industry, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 31(3), S.486-502.
- Li, Junjie (2005): *Jingji zhuanxing zhong de difang zhengfu jingji xingwei bianyi fenxi (Analyse der Verzerrungen im wirtschaftlichen Handeln der lokalen Regierungen während des wirtschaftlichen Transformationsprozesses)*, *Zhongguo Gongye Jingji (Chinas Industrielle Wirtschaft)*, 2005(1), S.39-46.
- Li, Xiaoxuan (2001): *Zhongguo qiye fazhan baogao 1990-2000 nian (Bericht über die Entwicklung der Chinesischen Industrie, 1990-2000)*, Shehui Kexue Wenjian Chubanshe, Beijing.
- Lieberthal, Kenneth (1995): *Governing China – From Revolution Through Reform*, W.W. Norton & Company, New York, London.
- Lin, Nan; Chen, Chih-jou Jay (1999): Local Elites as Officials and Owners – Shareholding and Property Rights in Daqiu Zhuang, in: Oi/Walder (1999), S.145-170.
- Lin, Yi-min (2001): *Between Politics and Markets – Firms, Competition, and Institutional Change in Post-Mao China*, *Structural Analysis in the Social Sciences*, Band 18, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lin, Yi-min (2002): Economic Institutional Change in Post-Mao China, *The Chinese Economy*, Vol. 35(3), S.26-51.
- Litwack, John M. (1991): Legality and Market Reform in Soviet-Type Economies, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5(4), S.77-89.
- Liu, Yia-Ling (1992): Reform from Below – The Private Economy and Local Politics in the Rural Industrialization of Wenzhou, *China Quarterly*, No. 130, S.293-316.
- Loasby, Brian (2000): Market institutions and economic evolution, *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 10(3), S.297-309.
- Luo, Xiaopeng (1990): Ownership and Status Stratification, in: Byrd/Lin (1990), S.134-171.
- Luo, Biliang; Pan, Guanghui (2004): *Egonglingcun de gufen hezuozhi – Cong fengbi zouxiang kaifang (Das Aktiengenossenschaftssystem des Dorfes Egongling – Von Abgeschlossenheit Richtung Öffnung gehend)*, *Zhongguo Nongcun Jingji (Chinas ländliche Wirtschaft)*, 2004(5), S.17-23.
- Lyons, Thomas P. (1994): Economic Reform in Fujian – Another View from the Villages, in: Lyons/Nee (1994), S.141-168.
- Lyons, Thomas P.; Nee, Victor (Hg.) (1994): *The Economic Transformation of South China – Reform and Development in the Post-Mao Era*, Cornell University Press, Ithaca.
- Machovec, Frank M. (1998): Paradigm Lost – The Walrasian Destruction of the Classical Conception of the Market, in: Eliasson et al. (1998), S.29-56.
- Mantzavinos, Chrysostomos (2001): *Individuals, Institutions, and Markets*, Cambridge University Press, Cambridge, New York u.a.
- Mantzavinos, Chrysostomos; North, Douglass C.; Shariq, Syed (2001): *Learning, Change and Economic Performance*, Draft July 2001, www.isnie.org/ISNIE01/Papers01/mantzavinos-north-shariq.pdf, letzter Zugriff: 29.09.2005.
- Mao, Dan; Zhang, Zhimin; Feng, Gang (2002): *Hou xiangzhen qiye shiqi de cun shequ jianshe zijin (Dörfliche Aufbaufonds in der Post-TVE-Periode)*, *Shehuixue Yanjiu (Soziologische Studien)*, 2002(6), S.72-81.

- Mengin, Françoise; Rocca, Jean-Louis (Hg.) (2002): *Politics in China – Moving Frontiers*, Palgrave Macmillan, New York, Houndsmill.
- Montinola, Gabriella; Qian, Yingyi; Weingast, Barry (1995): *Federalism, Chinese Style – The Political Basis for Economic Success in China*, *World Politics*, Vol. 48(1), S.50-81.
- Naughton, Barry (1994): *What is Distinctive about China’s Transition? State Enterprise Reform and Overall System Transformation*, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 18(3), S.470-490.
- Naughton, Barry (1995): *Growing Out of the Plan – Chinese Economic Reform, 1979-1993*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Nee, Victor (1998): *Norms and Networks in Economic and Organizational Performance*, *American Economic Review*, Vol. 88(2), *Papers & Proceedings*, S.85-89.
- Nee, Victor (2000): *The Role of the State in Making a Market Economy*, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 156(1), S.64-88.
- Nelson, Richard R. (1995): *Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change*, *Journal of Economic Literature*, Vol. 33(1), S.48-90.
- Nelson, Richard R. (2002): *Bringing institutions into evolutionary growth theory*, *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 12(1/2), S.17-28.
- Nelson, Richard R.; Winter, Sidney (2002): *Evolutionary Theorizing in Economics*, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.16(2), S.23-46.
- North, Douglass C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, New York u.a.
- North, Douglass C. (1993): *Institutions and Credible Commitment*, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 149(1), S.11-23.
- North, Douglass (1994): *Economic Performance Through Time*, *American Economic Review*, Vol. 84(3), S.359-368.
- North, Douglass (1998): *The Rise of the Western World*, in: Bernholz et al. (1998), S.13-28.
- O’Brien, Kevin; Li, Lianjiang 1999: *Selective Policy Implementation in Rural China*, *Comparative Politics*, Vol. 31(2), S.167-186.
- Ockenfels, Axel (1999): *Fairneß, Reziprozität und Eigennutz – Ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz*, *Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften*, Band 108, Mohr Siebeck, Tübingen.
- Oi, Jean (1995): *The Role of the Local State in China’s Transitional Economy*, *China Quarterly*, No.144, S.1132-1150.
- Oi, Jean; Walder, Andrew G. (Hg.) (1999): *Property Rights and Economic Reform in China*, Stanford University Press, Stanford.
- Olson, Mancur (2002): *Macht und Wohlstand – Kommunistischen und kapitalistischen Diktaturen entwachsen*, *Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften*, Band 123, Mohr Siebeck, Tübingen.
- Pelikan, Pavel (2003): *Bringing institutions into evolutionary economics – another view with links to changes in physical and social technologies*, *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 13(3), S.237-258.
- Perkins, Tamara (2003): *“Entrepreneurial Fiends and Honest Farmers” – Explaining Intravillage Inequality in a Rural Chinese Township*, *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 51(3), S.719-751.

- Priddat, Birger P.; Wegner, Gerhard (Hg.) (1996): Zwischen Evolution und Institution – Neue Ansätze in der ökonomischen Theorie, Institutionelle und Evolutorische Ökonomik, Band 1, Metropolis-Verlag, Marburg.
- Putnam, Robert D. (1993): Making Democracy Work – Civic Traditions in Modern Italy, Princeton University Press, Princeton.
- Qian, Yingyi (2000): The Process of China's Market Transition (1978-1998) – The Evolutionary, Historical, and Comparative Perspectives, Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 156(1), S.151-171.
- Qian, Yingyi; Xu, Chenggang (1993): The M-form hierarchy and China's economic reform, European Economic Review, Vol. 37(2/3), Papers & Proceedings, S.541-548.
- Raiser, Martin (1997): Soft Budget Constraints and the Fate of Economic Reforms in Transition Economies and Developing Countries, Kieler Studien, Nr. 281, Institut für Weltwirtschaft, Mohr Siebeck, Tübingen.
- Rawski, Thomas (1999): Reforming China's Economy – What have we learned?, The China Journal, No.41, S.139-156.
- Richter, Rudolf; Furubotn, Eirik G. (2003): Neue Institutionenökonomik – Eine Einführung und kritische Würdigung, 3. überarbeitete und erweiterte Auflage, Mohr Siebeck, Tübingen.
- Röpke, Jochen (1987): Möglichkeiten und Grenzen der Steuerung wirtschaftlicher Entwicklung in komplexen Systemen, in: Borchert et al. (1987), S.227-243.
- Schüller, Margot (2003): Der institutionelle Wandel der Finanzintermediation in der VR China, in: Eger (2003), S.183-217.
- She, Xiaoye; Chen, Yingying (2002): Chanquan zhidu xuanze zhong de „jiegou – zhuti“ guanxi (Die „Struktur – Subjekt“-Beziehung bei der Wahl des Handlungsrechte-Systems), Shehuixue Yanjiu (Soziologische Studien), 2000(5), S.64-80.
- She, Xiaoye; Chen Yingying (2004): Ziben zenyang yunzuo – Dui „gaizhi“ zhong ziben nengdongxing de shehuixue fenxi (Wie Kapital funktioniert – Soziologische Analyse der Übertragbarkeit von Kapital im Prozess der „Systemumwandlung“), Shehuixue (Soziologie), 2004(10), S.33-45.
- Shirk, Susan (1993): The Political Logic of Economic Reform in China, California Series on Social Choice and Political Economy, Band 24, University of California Press, Berkeley.
- Simon, Herbert A. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice, Quarterly Journal of Economics, Vol. 69(1), S.99-118.
- Spence, Jonathan D. (1995): Chinas Weg in die Moderne, Carl Hanser Verlag, München, Wien.
- Streit, Manfred E. (2000): Theorie der Wirtschaftspolitik, 5.Auflage, wisu-texte, Werner Verlag, Düsseldorf.
- Streit, Manfred E.; Wegner, Gerhard (1992): Information, Transactions, and Catallaxy – Reflections on Some Key Concepts of Evolutionary Market Theory, in: Witt (1992), S.125-149.
- Sun, Laixiang (2000): Anticipatory Ownership Reform Driven by Competition – China's Township-Village and Private Enterprises in the 1990s, Comparative Economic Studies, Vol. 42(3), S.49-75.
- Sun, Laixiang (2002): Fading out of local government ownership – Recent ownership reform in China's township and village enterprises, Economic Systems, Vol. 26(3), S.249-269.
- Sun, Yan (2004): Corruption and Market in Contemporary China, Cornell University Press, Ithaca, London.
- Tian, Guoqiang (2000): Property Rights and the nature of Chinese collective enterprises, Journal of Comparative Economics, Vol. 23(2), S.247-268.

- Tsai, Kellee S. (2002): *Back-Alley Banking – Private Entrepreneurs in China*, Cornell University Press, Ithaca, London.
- Tsai, Lily Lee (2002): *Cadres, Temple and Lineage Institutions, and Governance in Rural China*, *The China Journal*, No. 48, S.1-27.
- Tsui, Kai-yuen (2005): *Local tax system, intergovernmental transfers and China's local fiscal disparities*, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 33, S.173-196.
- Tsui, Kai-yuen; Wang, Youqiang (2004): *Between Separate Stoves and a Single Menu – Fiscal Decentralization in China*, *China Quarterly*, No.177, S.71-90.
- Vanberg, Viktor (1992): *Innovation, Cultural Evolution, and Economic Growth*, in: Witt (1992), S.105-121.
- Vanberg, Viktor (1996): *Institutional Evolution Within Constraints*, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 152(4), S.690-696.
- Vanberg, Viktor (1997): *Systemtransformation, Ordnungsevolution und Protektion – Zum Problem der Anpassung von Wirtschaftssystemen an ihre Umwelt*, in: Cassel (1997), S.11-41.
- Vanberg, Viktor (1998): *Rationale Wahlhandlung, Regelerorientierung und Institutionen – Eine evolutorische Perspektive*, in: Wegner/Wieland (1998), S.379-422.
- Vanberg, Viktor; Kerber, Wolfgang (1994): *Institutional Competition Among Jurisdictions – An Evolutionary Approach*, *Constitutional Political Economy*, Vol. 5(2), S.193-219.
- Vermeer, Eduard B. (1999): *Shareholding Cooperatives – A Property Rights Analysis*, in: Oi/Walder (1999), S.123-144.
- Walder, Andrew (1995): *Local Governments as Industrial Firms – An Organizational Analysis of China's Transitional Economy*, *American Journal of Sociology*, Vol.101(2), S.263-301.
- Walder, Andrew G. (2003): *Sociological Dimensions of China's Economic Transition – Organization, Stratification, and Social Mobility*, http://iis-db.stanford.edu/pubs/20208/Walder_Sociological.pdf, letzter Zugriff: 29.09.2005.
- Walder, Andrew G.; Oi, Jean (1999): *Property Rights in the Chinese Economy – Contours of the Process of Change*, in: Oi/Walder (1999), S.1-24.
- Wank, David L. (2002): *The Making of China's Rentier Entrepreneur Élite – State, Clientelism, and Power Conversion, 1978-1995*, in: Mengin/Rocca (2002), S.118-139.
- Wedeman, Andrew H. (2003): *From Mao to Market – Rent Seeking, Local Protectionism and Marketization in China*, *Cambridge Modern China Series*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Wegner, Gerhard; Wieland, Josef (Hg.) (1998): *Formelle und informelle Institutionen – Genese, Interaktion und Wandel, Institutionelle und Evolutorische Ökonomik, Band 6*, Metropolis-Verlag, Marburg.
- Weise, Peter (1996): *Verhaltenskoordination durch soziale Normen und Kräfte*, in: Priddat/Wegner (1996), S.187-209.
- Whiting, Susan (2001): *Power and Wealth in Rural China – The Political Economy of Institutional Change*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Witt, Ulrich (1987): *Individualistische Grundlagen der evolutorischen Ökonomik, Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften, Band 47*, Mohr Siebeck, Tübingen.
- Witt, Ulrich (Hg.) (1992): *Explaining Process and Change – Approaches to Evolutionary Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

- Witt, Ulrich (2001): Learning to consume – A theory of wants and the growth of demand, *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 11(1), S.23-36.
- Wong, Christine (1992): Fiscal Reform and Local Industrialization, *Modern China*, Vol. 18(2), S.197-227.
- Wong, Christine (1998): Fiscal Dualism in China, in: Brean (1998), S.187-208.
- Woo, Wing Thye (1994): The Art of Reforming Centrally Planned Economies: Comparing China, Poland, and Russia, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 18(3), S.276-308.
- Woo, Wing Thye (1999): The Real Reasons for China's Growth, *The China Journal*, No.41, S.115-137.
- Yang, Dali L. (2004): *Remaking the Chinese Leviathan – Market Transition and the Politics of Governance in China*, Stanford University Press, Stanford.
- Yang, Shanhua; Su, Hong (2002): Cong “Dailixing zhengquan jingyingzhe” dao “Molixing zhengquan jingyingzhe”, *Shehuixue Yanjiu (Soziologische Studien)*, 2002(1), S.17-24.
- Young, Alwyn (2000): The Razor's Edge – Distortions and Incremental Reform in the People's Republic of China, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115(4), S.1091-1135.
- Young, H. Peyton (1996): The Economics of Convention, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10(2), S.105-122.
- Zhong, Yang (2003): *Local Government and Politics in China – Challenges from Below*, Studies on Contemporary China, M.E. Sharpe, Armonk, London.
- Zhou, Chunping (2002): Sunan moshi yu Wenzhou moshi de chanquan bijiao (Vergleich der Handlungsrechte des Sunan- und des Wenzhou-Modells, *Zhongguo nongcun jingji (Chinas ländliche Wirtschaft)*, 2002(6), S.39-46.
- Zhou, Xueguang (2005): „Guanxi chanquan” – Chanquan zhidu de yi ge shehuixue jieshi („Relationale Handlungsrechte” – Eine soziologische Erklärung von Handlungsrechtssystemen), *Shehuixue Yanjiu (Soziologische Studien)*, 2005(2), S.1-31.
- Zhou, Ye'an (2000): *Zhongguo zhidu bianqian de yanjinlun jieshi (Die evolutions-theoretische Erklärung des institutionellen Wandels in China)*, *Jingji Yanjiu (Ökonomische Studien)*, 2000(5), S.3-11.
- Zhu, Qiuxia (1997): Der Wandel der Agrarverfassung und seine Auswirkungen auf die landwirtschaftliche Entwicklung in der VR China, *Mitteilungen des Instituts für Asienkunde*, Nr.285, Hamburg.