

Markus Taube

Prinzipien der Entstehung eindeutiger Verfügungsrechtsstrukturen in der VR China: Das Beispiel der *Township Village Enterprises*

I. Einleitung

Während des vergangenen Vierteljahrhunderts hat die VR China einen Prozess radikalen institutionellen Wandels durchlaufen in dessen Zuge der bestehende zentralverwaltungswirtschaftliche Ordnungsrahmen in einen (netzwerkorientierten) marktwirtschaftlichen überführt worden ist. Festzuhalten ist, dass dieser – erfolgreiche – Transformationsprozess keinesfalls auf der Grundlage eines ex ante ausgearbeiteten Masterplans von statten ging.¹ Im Gegenteil, in der Frühphase dieses Prozesses bestand seitens der politischen Führung nicht im Geringsten die Absicht, die bestehende Zentralverwaltungswirtschaft in eine Marktwirtschaft zu überführen. Die bestehende Ordnung sollte lediglich durch den partiellen Einbau von marktorientierten Institutionen in ihrer (an Outputgrößen gemessenen) Leistungsfähigkeit gestärkt werden.² Aus diesem originären Impuls entwickelte sich im Verlauf der Jahre eine Dynamik institutionellen Wandels, die ihre Initiatoren letztlich mit sich riss. Die Entstehung eines als »marktwirtschaftlich« zu klassifizierenden Satzes von zu einander komplementären Institutionen ist von daher nicht das Ergebnis eines zentralstaatlich exekutierten Planes oder gar eines *top-down* orchestrierten »big bang« gewesen, in dem mit einem Schlag das bestehende System »zentralverwaltungswirtschaftlicher« Institutionen mit einem neuen, in sich geschlossenen Satz von Institutionen ausgetauscht wurde. Die chinesische »Marktwirtschaft« ist vielmehr über ein Vierteljahrhundert hinweg langsam gewachsen. Dabei bildete die durch dezentrales Unternehmertum angestoßene kontinuierliche *bottom-up* Innovation der der Volkswirtschaft zugrunde liegenden institutionellen Arrangements die entscheidende Triebkraft.³

1 Vgl. World Bank, *China. Reform and the Role of the Plan in the 1990s*, Washington 1992.

2 Vgl. Michael W. Bell, et al., *China at the Threshold of a Market Economy*, IMF Occasional Paper, No. 107, Washington 1993, und Yingyi Qian, »The Process of China's Market Transition (1978-1998): The Evolutionary, Historical, and Comparative Perspectives« in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 156 (2000), S. 151-171.

3 Es wird hier die Position vertreten, dass die durch hoheitliche Träger zu bewerkstelligende Setzung formaler institutioneller Regelungen (Gesetze, Bestimmungen, etc.) im chinesischen Transformationsprozess i.d.R. einem dezentral artikulierten Ordnungsbedürfnis und der Ausbildung informeller Koordinationsmechanismen *nachfolgte* und weniger pro-aktiv neue Ordnungsstrukturen eingeführt hat.

Im vorliegenden Beitrag soll dieser Prozess exemplarisch an Hand der Evolution der Verfügungsrechtsstrukturen dargestellt werden, die den *Township Village Enterprises* (TVE)⁴ zugrunde gelegen haben. Im Mittelpunkt der Diskussion stehen somit alle jene in den ländlichen Regionen Chinas angesiedelten Unternehmungen, die zum einen ihren Tätigkeitsschwerpunkt nicht im Agrarsektor, sondern in den Bereichen Industrie bzw. Dienstleistungen hatten/haben und zum anderen von ihrer Unternehmensverfassung her nicht explizit dem staatlichen oder privaten Unternehmenssektor zugezählt werden konnten/können. Der TVE-Sektor hat seine Wurzeln in kleinen dienstleistungsorientierten Werkstätten innerhalb der Volkskommunen, die während der 1960er und 1970er Jahre die zentrale politisch-administrative wie auch ökonomische Organisationseinheit in den ländlichen Regionen Chinas darstellten. Mit dem Beginn der Reform- und Öffnungsperiode erlebten diese Werkstätten einen explosionsartigen Aufschwung und begründeten eine innovative Unternehmensform in der chinesischen Volkswirtschaft. Im Zuge seiner sukzessiven Weiterentwicklung erlebte der TVE-Sektor zur Mitte bzw. zweiten Hälfte der 1990er Jahre dann seinen Höhepunkt. Heute sind diese Unternehmungen fast vollständig in einem privatwirtschaftlich organisierten Unternehmenssektor aufgegangen. Im Zuge dieses Lebenszyklus⁵ haben die diesem Unternehmenstypus zugrunde liegenden Verfügungsrechtsstrukturen und »corporate governance« Verfassungen eine Abfolge von Abwandlungen und Metamorphosen erfahren, mittels derer jeweils zeitpunktbezogen spezifische institutionelle Bedarfe gedeckt wurden. Grundsätzlich kann dabei allerdings – im Einklang mit dem in Richtung Marktwirtschaft schreitenden gesamtwirtschaftlichen Transformationsprozess – eine Entwicklungslinie von unklar definierten und nicht eindeutig bestimmten Akteuren zugeordneten Verfügungsrechten hin zu klar spezifizierten und unmissverständlich zugewiesenen exklusiven Verfügungsrechten nachgezeichnet werden. Dieser Evolutionsprozess soll im Folgenden näher beleuchtet werden. Zu diesem Zweck werden in Abschnitt II zunächst auf theoretischer Ebene grundlegende Parameter des institutionellen Nachfrage- und Angebotsprozesses herausgearbeitet. Abschnitt III stellt dann die grundlegenden Rahmenbedingungen institutionellen Wandels in der post-Mao Ära dar, bevor in Abschnitt IV dann die Evolution der TVE und ihrer Verfügungsrechtsstrukturen nachgezeichnet wird. Eine Destillation der zentralen Parameter dieses Prozesses wird in Abschnitt V vorgenommen. Abschnitt VI beschließt die Diskussion mit einigen grundlegenden Überlegungen zum chinesischen Transformationsprozess.

4 »*xiangzhen qiye*«. Es wird im Weiteren auf eine deutsche Übersetzung verzichtet und stattdessen der in der Literatur übliche englische Begriff verwendet.

5 Zum Topos institutioneller Lebenszyklen vgl. ausführlich: Matthias Schramm / Markus Taube, »Institutioneller Wandel als unternehmerische Aufgabe: Der Fall »China« in: Werner Pascha / Cornelia Storz (Hg.), *Wirkung und Wandel von Institutionen: Das Beispiel Ostasiens*, Stuttgart 2005, S. 163-190, und Markus Taube, »Institutionelle Lebenszyklen im chinesischen Transformationsprozess. Aufstieg und Fall der *Township Village Enterprises*« in: Uwe Vollmer (Hg.), *Globalisierung und Wandel von Institutionen*, Berlin, erscheint 2007.

II. Institutioneller Wandel im Spannungsfeld von ökonomisierender Nachfrage und unternehmerischem Angebot

Institutioneller Wandel ist letztlich eine zwingende Notwendigkeit, insofern die innerhalb einer Wirtschaftsgemeinschaft zu lösenden Koordinationsprobleme keineswegs statisch, sondern einem beständigen Wandel unterworfen sind.⁶ Dieser auf den verschiedensten Ebenen von Wirtschaft und Gesellschaft permanent auftretende – latente – Bedarf an neuen bzw. veränderten Institutionen kann dabei durch eine Vielzahl von Faktoren hervorgerufen sein. So können technische Innovationen genauso wie ökonomische und politische Entwicklungen die relative Transaktionskostenbelastung von Geschäftsmodellen und Institutionen radikal verändern. Aber auch Veränderungen auf der Ebene gesamtgesellschaftlicher Präferenzen und religiös/ideologischer Überzeugungen (*shared mental maps*⁷) können die relative Eignung spezifischer institutioneller Lösungen massiv beeinflussen bzw. die Relevanz eines Koordinationsproblems und der zu seiner Lösung entstandenen Institutionen insgesamt in Frage stellen.

Auf jedem real existierenden institutionellen Arrangement lastet somit ein Wandlungsdruck, der zunächst funktionalistisch umrissen werden kann: institutioneller Wandlungsdruck wird aufgebaut, wenn immer der Nutzen aus einem neuen institutionellen Arrangement größer ist als die Summe aller Umstellungskosten (inklusive Opportunitätskosten). Genauer: Die Akteure werden sich für einen neuen Koordinationsmechanismus entscheiden, wenn der durch die Reorganisation der ökonomischen Interaktion erzielte Ertrag den durch Beibehaltung der alten Institution zu erwirtschaftenden Ertrag übersteigt und zudem die im Zuge der Neuordnung anfallenden Umstellungskosten voll kompensiert.⁸ Der Wandlungsdruck, dem eine Institution unterliegt, ergibt sich aus dieser Perspektive also daraus,

- zu welchem Grade sie das Koordinationsbedürfnis »technisch« befriedigen kann, also einem bestimmten funktionalen Leistungsprofil entspricht, und
- in welchem Maße sie hierfür Ressourcen verzehrt, die dem übrigen Wirtschaftsprozess entzogen werden; wie hoch mithin die Transaktionskostenbelastung durch die Institution (relativ zu alternativen institutionellen Lösungen) ist.

Diese funktionalistische Perspektive muss allerdings erweitert werden, denn die Empirie zeigt, dass es trotz technischer oder transaktionskostenbedingter Suboptimalitäten und Ineffizienzen zu großen Beharrungstendenzen bestehender instituti-

6 Vgl. Justin Yifu Lin, »An Economic Theory of Institutional Change: Induced and Imposed Change« in: *Cato Journal*, Vol. 9 (1989), S. 1–33.

7 Vgl. Arthur T. Denzau / Douglass C., »Shared mental models: ideologies and institutions« in: *Kyklos*, Vol. 4 (1994), S. 3–31 und Masahiko Aoki, *Toward a comparative institutional analysis*, Cambridge, MA 2001.

8 Vgl. Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge 1990, und Douglass C. North / John J. Wallis, »Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History – A Transaction Cost Approach« in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 150 (1994), S. 609–624.

oneller Arrangements kommen kann. David⁹ hat erstmals auf den Topos der Pfadabhängigkeit hingewiesen und gezeigt, dass die – in der funktionalistischen Perspektive zwar durchaus beachteten, aber in ihrer Dimension unterschätzten – Umstellungskosten leicht prohibitive Größenordnungen annehmen können und von daher die Einführung leistungstärkerer Institutionen blockieren können. Olson¹⁰ zeigt, dass ineffiziente Institutionen über einen langen Zeitraum hinweg »überleben« können, da potenzielle Gewinner institutionellen Wandels sich nicht zu organisieren vermögen und letztlich am Problem der »collective action« scheitern. Acemoglu / Robinson¹¹ und Acemoglu¹² legen dar, wie politische Eliten bewusst die Ablösung ineffizienter Institutionen verhindern, um ihre bevorzugte Einkommenssituation und ihren Herrschaftsanspruch zu bewahren. Granovetter u.a. schließlich betonen die Bedeutung der sozialen Einbindung (*social embeddedness*) einer (ökonomischen) Institution in das gesamtgesellschaftliche Gefüge. Grundsätzlich, so stellen sie fest, gilt, dass je stärker eine Institution auch einen sozialen Koordinationsanspruch erfüllt und sie Teil eines übergeordneten Normen- und Wertekodex ist, desto geringer ist der Wandlungsdruck, den ein streng ökonomisches Effizienzkalkül auf sie ausüben kann.¹³

Werden diese Faktoren mit aufgegriffen, so kann der Wandlungsdruck, der auf einer spezifischen Institution bzw. dem gesamten institutionellen Gefüge lastet, demnach verstanden werden als Funktion

- ihrer technischen Eignung,
- der ihr eigenen (relativen) Transaktionskostenintensität,
- der Organisationsfähigkeit potenzieller Nutznießer institutionellen Wandels,
- der Interessenslage und Macht politischer Eliten,
- ihrer sozialen Einbettung in das gesamtgesellschaftliche Gefüge.

Eine derart über die Nachfrageseite her konstatierte Notwendigkeit oder Wünschbarkeit institutioneller Innovation allein kann allerdings nicht erklären, wie eine solche tatsächlich zustande kommt. Um der Falle einer Lamarckschen Evolutionstheorie zu entkommen, gilt es, auch die auf der Angebotsseite wirkenden Kräfte zu betrachten: Institutionelle Innovation benötigt Unternehmer, die bereit sind,

9 Vgl. Paul A. David »Clio and the economics of QWERTY« in: *American Economic Review*, Vol. 75 (1985), Nr. 2, S. 332-337.

10 Vgl. Mancur Olson, *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge, MA 1971.

11 Vgl. Daron Acemoglu / James Robinson, »Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality, and Growth in Historical Perspective« in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115 (2000), S. 1167-1199.

12 Vgl. Daron Acemoglu, »Modeling Inefficient Institutions« erscheint in: *Proceedings of 2005 World Congress*. http://econ-www.mit.edu/faculty/download_pdf.php?id=1288 (download: 02.08.2006).

13 Vgl. Mark Granovetter, »Economic action and social structure: the problem of embeddedness« in: *American Journal of Sociology*, Vol. 91 (1985), S. 481-510 und Brian Uzzi, »The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect« in: *American Sociological Review*, Vol. 61 (1996), S. 674-698.

Ressourcen in risikobehaftete Verwendungszwecke zu investieren.¹⁴ Die Problematisierung institutionellen Wandels ist somit letztlich auch immer eine Auseinandersetzung mit Thema »*institution building*«. ¹⁵ Es gilt von daher also auch zu klären, welche Faktoren auf das unternehmerische Innovationsverhalten einwirken und wodurch sich die Intensität institutionellen Angebotsverhaltens in einer Wirtschaftsgemeinschaft insgesamt bestimmt.¹⁶

Das Augenmerk der Diskussion liegt in diesem Beitrag nicht auf der hoheitlichen, *top-down* Einsetzung neuer Institutionen, sondern vielmehr auf der sich innerhalb von Gesellschaft und Wirtschaft Bahn brechenden unternehmerischen Findigkeit.¹⁷ Dementsprechend wird auch die Fragestellung, ob bestimmte Institutionen zur Verfolgung von Zwecken eingeführt werden, die als *predatory* oder aber *developmental* zu klassifizieren sind,¹⁸ weitgehend ausgeblendet. Die hier im Zentrum der Betrachtung stehende institutionelle Innovation erfolgt eben nicht aus einer Position (weitgehend unbeschränkter) hoheitlicher Macht, sondern wird aus dem Kontext eines Handlungsoptionen einschränkenden, mehr oder minder wettbewerblich organisierten Umfelds heraus vorgetragen. Unter dieser Maßgabe ist davon auszugehen, dass eine in erster Linie aus ökonomisch begründeten Motiven heraus begrenzt rational agierende Unternehmerpersönlichkeit ihr Angebot an institutionellen Innovationen in erster Linie nach folgenden Parametern ausrichten wird. Die Intensität des Angebotsverhaltens wird dabei positiv angeregt durch:

- eine geringe Komplexität der technologisch-organisatorischen Umsetzbarkeit einer gegebenen institutionellen Neuerung;
- eine als hoch eingeschätzte Differenz des Transaktionskostenverzehr zwischen der hergebrachten und der neuen Institution, d.h. der Erwartungshaltung bezüglich des absoluten Umfangs des zu erschließenden, gegenwärtig brachliegenden und nicht umgesetzten Transaktionspotenzials;
- die Verfügbarkeit von Sozialkapitalstrukturen, Netzwerken, etc., die genutzt werden können, um eine individuelle Nutznießung von im Rahmen der Bereitstellung bzw. Nutzung der neuen institutionellen Lösung realisierten materiellen Gewinne bzw. Macht zu gewährleisten;¹⁹

14 Vgl. Schramm / Taube, »Institutioneller Wandel als unternehmerische Aufgabe: Der Fall ›China‹«, aaO. (FN 5).

15 Vgl. Barbara Krug / Hans Hendrichke, *Institution Building and Change in China*, ERIM Report Series Research in Management ERS-2006-008-ORG, <http://hdl.handle.net/1765/7331> (download: 24.07.2006).

16 Vgl. Douglass C. North, *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton 2005.

17 Vgl. Israel M. Kirzner, *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago 1985.

18 Vgl. Peter B. Evans, »Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State« in: *Sociological Forum*, Vol. 4 (1989), S. 561-587.

19 Vgl.: Elinor Ostrom, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, New York 1990.

- das Wissen um die Existenz von *shared mental maps*, die nicht im Widerspruch zu der neuen institutionellen Lösung stehen und nicht die Annahme und Verbreitung derselben in der Gesellschaft blockieren.
Eine das Angebotsverhalten dämpfende Wirkung haben demgegenüber:
- die Höhe der (erwarteten) Kosten der Einführung einer institutionellen Institution und der Umfang des (erwarteten) Zeitbedarfs der Einführung einer neuen institutionellen Lösung, d.h. dem Zeitpunkt des ersten aus dieser resultierenden positiven Einkommensstroms;²⁰
- ein in dem polit-ökonomischen System herrschender hoher Grad an prozeduraler Unsicherheit,²¹ der es dem Unternehmer erschwert, einzuschätzen, inwiefern seine Innovation auf politischen bzw. administrativ-bürokratischen Widerstand treffen wird.

Grundsätzlich kann somit argumentiert werden, dass unternehmerische Aktivität zum einen durch ökonomische Parameter determiniert wird: Inwiefern ist es dem Unternehmer möglich, einen gegebenen Transaktionskostenpegel zu senken und somit brachliegendes Transaktionspotenzial zu aktivieren?!²² Zum anderen ist die unternehmerische Innovationsfähigkeit zwangsweise auf Neuerungen beschränkt, die ein Mindestmaß an Kompatibilität mit dem herrschenden ideologischen Dogma aufweisen. Dezentrales Unternehmertum wird durch den politischen Sektor in Schranken gewiesen.²³ Auf der letzteren Ebene ist es dem Unternehmer allerdings möglich, je nach den ihm zugängigen Sozialkapitalstrukturen, formal gesetzte Grenzen zu überschreiten und seinen faktischen Freiraum auszuweiten.

In der Empirie zeigt sich nun, dass die Intensität institutioneller Innovationsprozesse über verschiedene Typen von Institutionen hinweg sehr unterschiedlich ausgeprägt ist. Roland²⁴ spricht in diesem Kontext von *fast-moving* bzw. *slow-moving institutions*. Soziale Normen und Werte, Kultur gelten hier als Beispiele für sich nur langsam, aber kontinuierlich verändernde Institutionen, während politische Institu-

20 Vgl. Schramm / Taube, »Institutioneller Wandel als unternehmerische Aufgabe: Der Fall ›China‹«, aaO. (FN 5).

21 Vgl. Oliver E. Williamson, »Calculativeness, trust and economic organisation« in: *Journal of Law and Economics*, Vol. 36 (1993), S. 453–486 und Barbara Krug / Laszlo Polos »Emerging Markets, entrepreneurship, and uncertainty: the emergence of a private sector in China« in: Barbara Krug (Hg.), *China's Rational Entrepreneurs. The development of the new private business sector*, London 2004, S. 72–96.

22 Vgl. Kirzner, *Discovery and the Capitalist Process*, aaO., Lothar Wegehenkel, *Transaktionskosten, Wirtschaftssystem und Unternehmertum*, Walter-Eucken-Institut, Vorträge und Aufsätze, Bd. 74 (1980), Tübingen, und ders., *Gleichgewicht, Transaktionskosten und Evolution: eine Analyse der Koordinierungseffizienz unterschiedlicher Wirtschaftssysteme*, Tübingen 1981.

23 Vgl. Barbara Krug, *Enterprise Ground Zero in China*, ERIM Report Series Research in Management ERS-2006-024-ORG, <http://hdl.handle.net/1765/7853> (download: 24.07.2006).

24 Vgl. Gerard Roland, »Understanding Institutional Change: Fast-moving and slow-moving institutions« in: *Studies in Comparative Economic Development*, Vol. 38 (2004), Nr. 4, S. 109–131.

tionen und insbesondere solche, die durch einen hoheitlichen Akt herbeigeführt werden können, zur Kategorie der sich schnell und diskontinuierlich verändernden Institutionen gezählt werden.

Im Allgemeinen scheint es, als ob eine gegebene Institution eine umso höhere Wahrscheinlichkeit besitzt, für einen längeren Zeitraum Koordinationsfunktionen zu übernehmen, desto stärker sie in dem gesamtgesellschaftlichen Werte- und Normensystem integriert ist (*social embeddedness*), desto größer die Macht der herrschenden Elite, institutionelle Entwicklungen, die andere Gesellschaftsgruppen relativ besser stellen würden, zu unterdrücken, und desto geringer die Organisationsfähigkeit potenzieller Nutznießer institutioneller Veränderung ausgeprägt ist. Gleichzeitig weisen »träge« Institutionen i.d.R. eine geringe Sensibilität für technologische Innovationen und Veränderungen der relativen Transaktionskostenbelastung auf. Die relative geringe intertemporale Persistenz der *fast-moving* Institutionen steht demgegenüber im Zusammenhang mit einer hohen Sensibilität für technologische Innovationen und sich verschiebende Transaktionskostenrelationen sowie einen hohen Grad der Organisationsfähigkeit betroffener gesellschaftlicher Gruppen. Im Gegenzug ist hier die soziale Einbettung und die Macht bzw. das Interesse der herrschenden Elite, institutionellen Wandel zu verhindern, nur schwach ausgeprägt.

Im Folgenden soll nun untersucht werden, inwiefern die hier skizzierten Angebots- und nachfrageseitigen Kräfte bei der Evolution der Verfügungsrechtsstrukturen im chinesischen TVE-Sektor zusammengewirkt haben.

III. Parameter institutionellen Wandels in China während der post-Mao Ära

Als die politische Elite zum Ende der 1970er Jahre auf drei Jahrzehnte kommunistischer Herrschaft in China zurückschaute, konnte sie keine erfreuliche Bilanz ziehen. Die Einheit des Landes war zwar (mit Ausnahme Taiwans) sichergestellt und China zur Atommacht aufgestiegen, die ökonomischen Fundamente von Staat und Gesellschaft aber waren nicht geeignet, das Land in die Zukunft zu führen. Nachdem bereits mit dem katastrophalen Fehlschlag des »Großen Sprungs nach Vorne« (1958-1959) die Volkswirtschaft nachhaltig geschwächt worden war,²⁵ war sie anschließend im Rahmen der »3.-Front-Strategie« (1964-1979) in Strukturen überführt wurden, die in keiner Weise geeignet waren, die der Volkswirtschaft zur Verfügung stehenden Ressourcen in effizienter Weise einer produktiven Verwen-

- 25 Mittels dieser Kampagne sollte innerhalb kürzester Zeit der Entwicklungsvorsprung der führenden Industrienationen aufgeholt werden. Systemimmanente Informations- und Koordinationsdefizite sowie ideologische Verblendung führten letztlich zu einem Kollaps der Volkswirtschaft, an dessen unmittelbaren Folgen mindestens 30 Millionen Menschen ihr Leben verloren. Siehe hierzu ausführlich Mark Y. An /; Li Wie / Dennis T. Yang, *China's Great Leap: Forward or backward? Anatomy of a Central Planning Disaster*, Centre for Economic Policy Research, Discussion paper Series No. 2824 (2001), www.cerp.org/pubs7dps//DP2824.asp, download 1. Juli 2006.

dung zuzuführen.²⁶ Über ein gutes Jahrzehnt hinweg war Chinas Kapitalstock nach Maßgabe eines militärstrategischen Kalküls gebildet worden und hatte Ende der 1970er Jahre schließlich jeglichen Bezug zu den bestehenden gesamtwirtschaftlichen Knappheitsrelationen verloren.²⁷ China partizipierte auch nicht an den wohlfahrtsfördernden Effekten der internationalen Arbeitsteilung und war faktisch kein konstituierender Bestandteil der Weltwirtschaft. Die Versorgungslage der chinesischen Bevölkerung hatte sich seit Beginn der 1950er Jahre nicht grundlegend verbessert. Im internationalen Vergleich war Chinas Anteil am globalen Output noch weiter, unter die Werte des Jahres 1952 abgerutscht.²⁸

Als sich nach dem Ableben Mao Zedongs dann auch schnell abzeichnete, dass der von seinem Nachfolger Hua Guofeng eingeleitete neuerliche Versuch, mit einer investitionsgetriebenen, schwerindustriell ausgerichteten Entwicklungsstrategie die ökonomischen Probleme des Landes zu lösen, zum Scheitern verurteilt war,²⁹ war der Boden für eine grundlegende Neuausrichtung bereitet. Die entscheidende Abkehr vom bisherigen Entwicklungsmodell erfolgte schließlich mit dem 3. Plenum des Zentralkomitees im Dezember 1978 auf dem die Reformkräfte unter der Führung Deng Xiaopings die Oberhand erlangten und die Prioritätenliste aller politischer Arbeit neu definierten. Mit der Feststellung, dass mittlerweile nicht mehr der Antagonismus zwischen Bourgeoisie und Proletariat den Hauptwiderspruch innerhalb der chinesischen Gesellschaft darstelle, sondern vielmehr das Missverhältnis zwischen der mangelnden Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaft und den materiel-

26 Während der ersten Hälfte der 60er Jahre wurde das internationale Umfeld als der VR China gegenüber zunehmend feindlich eingestuft. Durch Grenzstreitigkeiten ausgelöste bewaffnete Auseinandersetzungen mit Indien und der UdSSR, indirekte Drohungen der USA, das chinesische Atombombenprogramm durch einen atomaren Erstschatz zu stoppen, eine eskalierende Verwicklung in den Vietnamkonflikt und nicht zuletzt die Befürchtungen, der auf Taiwan neu erstarkte Bürgerkriegsgegner könne die Schwächung der festlandschinesischen Volkswirtschaft im Zuge des »Großen Sprungs nach Vorne« zu einem militärischen Schlag ausnutzen, ließen die Möglichkeit eines neuen Krieges als sehr wahrscheinlich erscheinen. Mit der 3.-Front-Strategie sollte daher der traditionellen Konzentration ökonomisch-industrieller Ballungszentren im strategisch ungünstigen und nur schlecht zu verteidigenden Küstenstreifen entgegengewirkt werden. Stattdessen sollte im chinesischen Hinterland eine neue industrielle Basis errichtet werden, die nach einer möglichen Besetzung des Küstenstreifens durch feindliche Truppen einen lang gezogenen Guerillakrieg ermöglichen sollte. Dieses militärstrategische Primat führte zur Bildung eines weder betriebs- noch volkswirtschaftlichen Effizienzerwägungen folgenden Kapitalstocks. Während im Küstenstreifen leistungsfähige Produktionsanlagen und Infrastruktureinrichtungen abgebaut wurden, wurden im Hinterland Fabrikanlagen auf Dutzende von Kilometern entfernte Standorte aufgeteilt und in unzugänglichen Seitentälern und Höhlen versteckt. Für eine detaillierte Analyse dieser Strategie siehe Barry Naughton, »The Third Front: Defense Industrialization in the Chinese Interior« in: *China Quarterly*, No. 115 (1988), S. 351-386.

27 Vgl. Markus Taube, *Erscheinungsformen und Bestimmungsgründe makroökonomischer Zyklen in der VR China. Planungs-, Transformations-, Konjunkturzyklen, Teil I: Wachstumszyklen in einem zentralverwaltungswirtschaftlichen Regime (1952-1978)*, Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft, Nr. 62, Duisburg 2002.

28 Vgl. Angus Maddison, *Chinese Economic Performance in the Long Run*, Paris 1998.

len Bedürfnissen der Bevölkerung, stieg die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung quasi über Nacht zum Primat aller politischen Arbeit auf. Der Fortführung des Klassenkampfes wurde nur noch sekundäre Bedeutung zugesprochen.³⁰ Bereitschaft und Befähigung der herrschenden Elite bzw. einzelner Fraktionen derselben, im Sinne Acemoglus³¹ leistungsstarke institutionelle Innovationen innerhalb des ökonomischen Sektors zu unterdrücken, waren somit ausgangs der 1970er Jahre entscheidend reduziert worden.

Ende der 1970er Jahre wurde somit in der VR China auf der Ebene der grundlegenden Herrschaftsideologie der politischen Elite ein radikaler Bruch mit der Vergangenheit vollzogen und begonnen, ein neues konsensuales Werte- und Normensystem zu etablieren. Hiermit wurde letztlich die entscheidende Ablösung von dem bisherigen Entwicklungskontinuum vollzogen und der unternehmerische Freiraum eröffnet, in dem sich der Prozess dynamischen institutionellen Wandels, der sich über das vergangene Vierteljahrhundert in China Bahn gebrochen hat, entfalten konnte. Mit diesem ideologischen »Befreiungsschlag« und der Aufhebung bislang bestehender Tabus konnte letztlich jedoch nur eine Grundvoraussetzung für die Entfaltung neuartiger unternehmerischer Aktivität gelegt werden. Andere Faktoren mussten hinzukommen, um diesen Prozess in Gang zu setzen. Vier Parameter waren dabei von besonderer Bedeutung:

1. Der institutionelle Aufbau der Volkswirtschaft war zum Zeitpunkt x nicht auf die Maximierung ökonomischer Leistungsparameter ausgerichtet, sondern verfolgte letztere nur im Kontext starker, ideologisch definierter Nebenbedingungen. Er war zudem »technisch« nicht geeignet, die Volkswirtschaft »sinnvoll« in die

- 29 Unter der Führung des zum Nachfolger Mao Zedongs gekürten Hua Guofeng kam es zunächst noch nicht zu einer richtungsweisenden Neuorientierung der chinesischen Wirtschaftspolitik. Stattdessen wurde im März 1978 zunächst in der Tradition der vorangehenden Jahre ein neuer Großer Sprung proklamiert, der die chinesische Volkswirtschaft in kürzester Zeit in die Moderne katapultieren sollte. Um dieses Ziel zu erreichen, wurde zum einen im gleichen Stil wie bei den vorangehenden Kampagnen die staatliche Investitionstätigkeit massiv ausgedehnt. Die Investitionsaufwendungen, die für die 120 in Hua Gofengs Zehn-Jahres-Entwicklungsplan aufgelisteten Schlüsselprojekten insgesamt vorgesehen waren, entsprachen den gesamten Kapitalaufwendungen der vorangehenden 28 Jahre. Dieses vollkommen überambitionierte Programm führte geradezu umgehend zu einer Überbelastung der Volkswirtschaft. Zum anderen sollte durch die Einfuhr zahlreicher kompletter Industrieanlagen (*turn-key-plants*) aus dem Ausland der technologische Entwicklungsstand der Volkswirtschaft nach Vorne katapultiert werden. Dieses Unterfangen musste allerdings nach kurzer Zeit wieder abgebrochen werden da (a) eine exzessive Defizitierung der Handelsbilanz befürchtet wurde, (b) die Verfügbarkeit von Devisen (d.h. internationaler Liquidität) aufgrund unerwartet niedriger Erlöse aus dem Erdöllexport eingeschränkt wurde, und (c) es offenbar wurde, dass die für die Inbetriebnahme der zu importierenden Industrieanlagen notwendigen komplementären inländischen Investitionen trotz aller Anstrengungen nicht bewältigt werden konnten. Vgl. Cheng Chuyuan, *China's Economic Development, Growth and Structural Changes*, Boulder 1982, und Carl Riskin, *China's Political Economy*, New York 1987.
- 30 Vgl. Bell, et al., *China at the Threshold of a Market Economy*, aaO. (FN 2).
- 31 Vgl. Acemoglu, »Modeling Inefficient Institutions«, aaO. (FN 12).

marktwirtschaftlich organisierte internationale Arbeitsteilung zu integrieren.³² Das institutionelle Gesamtgerüst war von daher aus dem Blickwinkel einer Maximierung der gesamtgesellschaftlichen materiellen Wohlfahrt grundsätzlich sub-optimal konzipiert. Die Volkswirtschaft wies somit einen hohen Transaktionskostenpegel³³ auf, der im Zuge institutioneller Innovation erodiert werden konnte. Erfolgreiches unternehmerisches Agieren konnte damit mit hohen Erlösen rechnen.

2. Der vorhandene institutionelle Rahmen bot hinreichende Freiräume zur Einführung innovativer Konzepte zur horizontalen Ausgestaltung ökonomischer Interaktion. Die chinesischen Planträger haben es nie vermocht, die Produktion und Distribution von mehr als gut 750 Gütern zentral voll durchzuplanen und zu organisieren.³⁴ Auch im Rahmen einer dominierend zentralverwaltungswirtschaftlichen Organisation des Wirtschaftsgeschehens waren somit immer Freiräume für dezentral organisierte, horizontale Transaktionsbeziehungen. Hier ergaben sich natürliche Andockmöglichkeiten für institutionelle Innovationen.
3. Potenzielle Nutznießer institutioneller Innovationen konnten sich von Anbeginn an in bereits bestehenden – und ausbaufähigen – Netzwerken organisieren. Die Ausrichtung der politischen Arbeit an ökonomischen Zielgrößen gepaart mit der Implementierung starker Anreize für dezentrale Kader, ökonomische Entwicklung zu fördern,³⁵ ermöglichte die Bildung von Allianzen zwischen politischen und ökonomischen Unternehmern zum Ziel der Umsetzung innovativer Institutionen und Geschäftsmodelle. Hiermit konnte nicht nur in bestimmten Bereichen das Problem der *collective action* überwunden, sondern über das aufgebaute Sozialkapital auch zugleich eine hinreichende Absicherung formal nur unzureichend spezifizierter – und spezifizierbarer – Verfügungsrechte erreicht werden.
4. Die Dynamik des institutionellen Wandlungsprozesses wurde nicht entscheidend durch das Entstehen einer neuen mächtigen Gruppe von »Reformverlierern« beeinträchtigt. Durch die Implementierung starker Anreizmechanismen ist es zumindest in der entscheidenden Startphase bis hinein in die frühen 1990er Jahre gelungen, eine »reform without losers«³⁶ zu realisieren.

Im Sinne der in Abschnitt II dargestellten Parameter war somit ausgangs der 1970er Jahre eine Konstellation entstanden, der gemäß nicht nur der auf dem beste-

32 Vgl. Markus Taube, *Ökonomische Integration zwischen Hongkong und der Provinz Guangdong, VR China. Der chinesische Transformationsprozeß als Triebkraft grenzüberschreitender Arbeitsteilung*, München 1997.

33 Vgl. Wegehenkel, *Transaktionskosten, Wirtschaftssystem und Unternehmertum*, aaO. (FN 22), und ders., *Gleichgewicht, Transaktionskosten und Evolution: eine Analyse der Koordinierungseffizienz unterschiedlicher Wirtschaftssysteme*, aaO. (FN 22).

34 Vgl. Audrey Donnithorne, *China's Economic System*, New York 1967.

35 Vgl. Barry Naughton, »Market Economy, Hierarchy, Single Party Rule: How Does the Transition Path in China Shape the Emerging Market Economy«, Paper presented at the International Economic Association, Hong Kong, January 14-15, 2004, mimeo.

36 Vgl. Lawrence J. Lau / Yingyi Qian / Gerard Roland, »Reform Without Losers: An Interpretation of China's Dual Track Approach to Transition« in: *Journal of Political Economy*, Vol. 108 (2000), No. 1, S. 120-163.

henden institutionellen Gerüst lastende Wandlungsdruck ein exorbitantes Ausmaß angenommen hatte. Auch auf der Angebotsseite waren die Rahmenbedingungen dergestalt, dass unternehmerische Aktivität gefördert und somit eine hohe Intensität institutioneller Innovation erreicht werden konnte.

IV. Evolution von Verfügungsrechtsstrukturen im chinesischen TVE-Sektor - Versuch einer Chronologie

Die Entstehung und Entfaltung der TVE stellt zweifelsohne eine der erfolgreichsten Episoden des chinesischen Transformationsprozesses dar. Quasi aus dem Nichts entstanden, ist über diese Unternehmensform eine zweite industrielle Säule im ländlich geprägten Hinterland Chinas geschaffen worden, die zu ihrer Blütezeit zur Mitte bzw. zweiten Hälfte der 1990er Jahre über die Hälfte des industriellen Bruttoproduktionswertes Chinas und Arbeitsplätze für gut ein Viertel der erwerbstätigen Bevölkerung in den ländlichen Regionen bereitstellte.³⁷ Zu Beginn des 21. Jahrhundert ist diese Unternehmensform nun aber wieder faktisch vollständig verschwunden und im privaten Unternehmenssektor aufgegangen. Der Lebenszyklus der TVE sowie Aufstieg und Niedergang spezifischer Ausprägungen der zugrunde liegenden Verfügungsrechtsstrukturen werden im Folgenden zunächst im Kontext einer chronologischen Darstellung spezifischer Entwicklungsphasen diskutiert, bevor in Abschnitt V dann abschließend die grundlegenden Entwicklungslinien noch einmal in der Gesamtschau analysiert werden.

1. Ländliche Industriebetriebe in der Vor-Reform-Ära

Der industrielle Sektor war während der Vor-Reform-Ära letztlich eine urbane Angelegenheit und unterlag vergleichsweise strenger (zentralstaatlicher) Kontrolle und Anleitung. Die ländlichen Regionen waren demgegenüber weitestgehend auf die Bereitstellung landwirtschaftlicher Produkte spezialisiert und seit den späten 1950er Jahren in relativ autarken Volkskommunen organisiert. Der Zentralstaat und das zentrale Planungswesen waren hier deutlich wenig präsent. Ein erster Versuch, den industriellen Sektor auch in Chinas ländlichen Regionen zu verankern, erfolgte erstmals im Kontext des »Großen Sprungs nach Vorne« (1958-1959). Im Einklang mit dem schwerindustriellen Entwicklungsparadigma Mao Zedongs wurden innerhalb der Volkskommunen größere (schwerindustrielle) Betriebe eingerichtet. Diese Episode endete allerdings in einem desaströsen Kollaps der Volkswirtschaft,³⁸ in deren Kontext diese ländlichen Industriebetriebe sich in der Mehrheit wieder auflösten. Erst mit Abschluss der heißen Phase der Kulturrevolution (1966-1969), die in

37 Vgl. Nongyebu xiangzhen qiye ju [Abteilung für TVE des Landwirtschaftsministeriums], *Zhongguo xiangzhen qiye tongji ziliao (1978-2002 nian)* [Statistische Materialien zu Chinas TVE, 1978-2002], Beijing 2003.

38 S. Fn 25.

erster Linie die Ordnung in den Städten und damit den industriellen Sektor in Mitleidenschaft gezogen hatte, kam es zu einem neuerlichen Aufleben industrieller Strukturen in den ländlichen Regionen. Vor dem Hintergrund eines danieder liegenden urbanen Industriesektors, der seine Versorgungsfunktionen nicht mehr erfüllen konnte, und gelockerter politischer Vorgaben aus Beijing wurden nun erneut auf Ebene der Kommunen bzw. der diese konstituierenden Brigaden Betriebe eingerichtet, die für diese Versorgungsaufgaben erfüllen sollten, die grundsätzlich eher als industriell oder dienstleistungsorientiert zu klassifizieren waren.³⁹ Typische Aktivitäten waren z.B. die Instandhaltung und Reparatur von Traktoren, Wasserpumpen, Bewässerungsanlagen, Schmiedearbeiten etc.⁴⁰ Z.T. waren diese Betriebsstätten bereits zu diesem frühen Zeitpunkt faktisch privat geführt, wurden aber aufgrund fehlender rechtlicher Grundlage und prohibitiv hoher Kosten der Sicherung exklusiver Eigentumsrechte unter dem Mantel der Volkskommune betrieben.

Die Wanxiang Gruppe aus Xiaoshan, Provinz Zhejiang, ist z.B. aus einer derartigen Konstellation hervorgegangen. Das Unternehmen wurde 1969 – inmitten der Wirren der Kulturrevolution – von Lu Guanqiu und drei weiteren Personen mit 4.000 Yuan RMB Startkapital als Schmiede und Reparaturwerkstätte für Fahrräder und landwirtschaftliches Gerät gegründet. Das Unternehmen erbrachte seine Dienstleistungen während dieser Periode quasi ausschließlich für die Volkskommune und ihre Brigaden und wurde damals mangels gangbarer Alternativen als »Ningwei Volkskommune Landwirtschaftsmaschinenwerk« eingetragen. Eine vertragliche Fixierung der individuellen Kapitaleinlagen sowie des Wertes der von der Volkskommune zur Verfügung gestellten Landnutzungsrechte erfolgte zu diesem Zeitpunkt nicht.⁴¹

Eine ganz ähnliche Genese weist auch die Hengdian Unternehmensgruppe auf.⁴² Keimzelle dieser Unternehmung ist die 1974 in der Volkskommune Hengdian (Provinz Zhejiang) von deren Parteisekretär Xu Wenrong gegründete »Kreis Dongyang Seidenfabrik«. Die Gründung dieser Fabrik erfolgte in unmittelbarer Reaktion auf die durch die kulturrevolutionären Kampagnen hervorgerufenen Werksschließun-

39 Vgl. He Kang, *Zhongguo de xiangzhen qiye [Chinas Ländliche Unternehmen]*, Beijing 2003.

40 Vgl. Louis Putterman, »On the Past and Future of China's Township and Village-Owned Enterprises« in: *World Development*, Vol. 25. (1997), S. 1639-1655.

41 Vgl. Lu Guanqiu, »Wanxiang jituan zenyang fazhan qilaide« [Wie die Wanxiang Gruppe aufgestiegen ist] in: *Xiangzhen qiye daobao*, Heft 1/1997, S. 7-9, wieder abgedruckt in: Fuyin Baokan Ziliao F 22 Xiangzhen qiye yu nongchang guanli, Heft 4/1997, S. 24-26, und Li Ping, »Zhongguo feiguoying qiye jituan zhili jiegou tezheng – Zhejiang xiangzhen qiye jituan xianxing zhili jiegou« [Charakteristika der Verwaltungsstruktur in chinesischen nicht-staatlichen Unternehmensgruppen – Zu den derzeit praktizierten Verwaltungsstrukturen der ländlichen Unternehmensgruppen Zhejiangs], in: *Zhongguo nongcun guicha*, Heft 1/1998, S. 1-5, wieder abgedruckt in: Fuyin Baokan Ziliao F 22 Xiangzhen qiye yu nongchang guanli, Heft 9/1998, S. 54-58.

42 Vgl. Markus Taube, »Principles of Property Rights Evolution in China's Rural Industry« erscheint in: Thomas Heberer / Gunter Schubert (Hg.): *Institutional Change and Political Continuity in Contemporary China*.

gen im staatlichen Unternehmenssektor. Die Volkskommune hatte sich auf die Produktion von Seidenraupen spezialisiert, konnte diese nun jedoch nicht zur Weiterverarbeitung an den staatlichen Unternehmenssektor weiterleiten. Nur durch die Gründung einer eigenen Seidenraupenverarbeitung konnte die Volkskommune letztlich Einkommen und materielle Versorgung ihrer Mitglieder sichern.⁴³

Die Eigentumsstrukturen des Unternehmens waren von Anbeginn an hochgradig intransparent. Explizite Eigenkapitaleinlagen wurden von keiner Partei vorgenommen. Den Grundstock der Vermögenswerte des Unternehmens bildete stattdessen ein Darlehen über 50.400 Yuan RMB, das die 39 Brigaden der Volkskommune zur Verfügung stellten,⁴⁴ sowie ein Darlehen über 2.000 Yuan RMB, welches die Volkskommune direkt zur Verfügung stellte. Zusätzlich wurde bei der lokalen Kreditkooperative ein Kredit in Höhe von 245.400 Yuan aufgenommen. Diese und alle zu späteren Zeitpunkten aufgenommenen Kredite wurden zurückgezahlt.⁴⁵

Grundsätzlich geht während dieser Periode die Gründung industriell ausgerichteter Betriebe innerhalb der Strukturen der Volkskommunen offensichtlich in erster Linie auf eine Unterversorgung der ländlichen Regionen durch den urbanen staatlichen Industriesektor zurück. Einzelne Unternehmerpersönlichkeiten mit zumeist ausgezeichneten Beziehungen zum formalen Herrschaftsapparat legten das Fundament für die Gründung industrieller Betriebe innerhalb der bestehenden landwirtschaftlichen Organisationsstrukturen. Ohne einen bedeutsamen Bestand an Sozialkapital innerhalb der Volkskommune und in deren Außenverhältnis wäre es unmöglich gewesen, diese Betriebe zu etablieren. In den frühen 1970er Jahren lockerte sich zudem das politisch Klima etwas auf, als die Zentralregierung den ländlichen Regionen größere Freiheiten zubilligte – in der Hoffnung hierdurch deren Selbstversorgungskapazität zu steigern und den danieder liegenden staatlichen Unternehmenssektor zu entlasten. Die unternehmerische Initiative traf somit auf ein zumindest stillschweigend akkomodierendes politisches Umfeld. Dessen ungeachtet blieb die prozedurale Unsicherheit während dieser Periode noch extrem hoch. Im Rahmen von ideologischen Richtungsschwenks hätten die neu geschaffenen Unternehmungen innerhalb von Tagen (inklusive ihrer Gründer) wieder von der Bildfläche verschwinden können. Die Evidenz von Unternehmensgründungen bleibt während dieser Periode somit schwach.

Es ist festzuhalten, dass bedingt durch die politisch-ideologischen Rahmenbedingungen der damaligen Zeit eine eindeutige Definition und individuell-exklusive Zuweisung von Verfügungsrechten mit prohibitiv hohen Transaktionskosten belegt

43 Vgl. Chen Jianbo, »Zhidu bianqian yu xiangcun feizhenggui zhidu – lai zi Zhongguo xiangcun de jingyan: xiangzhen qiye de caichan xingcheng« [Systemwandel und informelle institutionelle Arrangements in den ländlichen Regionen – Erfahrungen aus Chinas ländlichen Regionen: Kapitalakkumulation in *township village enterprises*], in: Zhang Shuguang (Hg.) *Zhongguo zhidu bianqian de anli yanjiu* [Fallstudienbasierte Forschung zum Systemwandel in China], Beijing 2002, S. 34–82.

44 Dies entsprach 2,40 Yuan RMB pro Kommunemitglied.

45 Vgl. Chen, »Zhidu bianqian yu xiangcun feizhenggui zhidu – lai zi Zhongguo xiangcun de jingyan: xiangzhen qiye de caichan xingcheng«, aaO. (FN 43).

war und nicht erfolgte. Ausgangspunkt der Unternehmensentwicklung war von daher in beiden hier vorgestellten Fällen eine in höchstem Masse unklare Verfügungsrechtsstruktur, die dem aus der klassischen Property Rights Theorie hergeleiteten Anspruch an die einem funktions- und wettbewerbsfähigen Unternehmen zugrunde liegende Verfügungsrechtsstruktur in keiner Weise gerecht wurde.⁴⁶ Dessen ungeachtet haben sich die Betriebe keineswegs innerhalb kurzer Zeit wieder aufgelöst. Die Wanxiang Unternehmensgruppe hat sich mittlerweile unter der Führung von Lu Guanqiu zu Chinas drittgrößtem Privatunternehmen weiterentwickelt. Sie ist heute der größte Automobilzulieferer des Landes und verfügt über Niederlassungen in Europa und Nordamerika. Die Hengdian Unternehmensgruppe umfasst heute mehr als dreißig Unternehmen im In- und Ausland und zählt ebenfalls zu den erfolgreichsten Privatunternehmen des Landes. Ihr Gründer Xu Wenrong selbst gehört zu den reichsten Unternehmern Chinas.

2. Aufstieg im liberalisierten, aber undefinierten Raum: 1978-1983

Die unter der Ägide Deng Xiaopings eingeleitete Reform- und Öffnungsbewegung konzentrierte sich in der Anfangsphase neben einer selektiven Öffnung zum Weltmarkt in erster Linie auf die ländlichen Regionen Chinas. Während die Hauptstoßrichtung der Reformbewegung sich zwar mit dem »Haushaltsverantwortlichkeitssystem«⁴⁷ auf die landwirtschaftliche Produktion konzentrierte, erfuhr auch der ländliche Industriesektor eine wichtige Bestätigung. Die in den vorangegangenen Jahren zu verzeichnende politische »Duldung« industrieller Aktivitäten unter dem Dach der Volkskommunen erlebte mit der Machtübernahme der Reformfraktion um Deng Xiaoping nun eine qualitative Verstärkung: Aus Duldung wurde Anerkennung und explizite Förderung. In einem auf dem richtungweisenden 3. Plenum des Zentralkomitees im Dezember 1978 verabschiedeten »Entschluss des Zentralkomitees zu einigen Fragen der Förderung der landwirtschaftlichen Entwicklung« wird explizit gefordert, dass die Kommunen- und Brigadeunternehmen bis 1985 ihren Anteil am ländlichen Output auf 50% ausweiten sollten. Auf diesem Weg soll-

46 Vgl. Harold Demsetz, »Toward a Theory of Property Rights« in: ders. (Hg.), *Ownership, Control, and the Firm. The Organization of Economic Activity*, Oxford 1967, S. 104-116, und Erik G. Furubotn / Steve Pejovich, *The Economics of Property Rights*, Cambridge 1974.

47 Im Rahmen des »Haushaltsverantwortlichkeitssystems« wurde es ländlichen Haushalten gestattet, zuvor kollektiv bestellte Landparzellen nun eigenverantwortlich zu bebauen (unter Erfüllung bestimmter Ernteablieferungsquoten an die Regierung). Innerhalb kurzer Zeit wurde dieses System immer weiter ausgebaut bis schließlich der Großteil der landwirtschaftlichen Nutzfläche sowie der individuellen Arbeitszeit in eine »privatwirtschaftlich« eigenverantwortliche Sphäre überführt worden war. Komplementär zur Einführung des »Haushaltsverantwortlichkeitssystems« kam es zur Einrichtung von Märkten für eigenverantwortlich produzierte Lebensmittel sowie einer substantiellen Erhöhung der staatlichen Ankaufspreise für quotierte Ablieferungen an den Staat.

ten sie durch technische Hilfe des staatlichen Industriesektors aus den Städten heraus unterstützt und zusätzlich durch Steuererleichterungen in ihrer Entwicklung gefördert werden.⁴⁸ Die politischen Signale aus Beijing standen somit eindeutig auf »grün«, reduzierten signifikant die prozedurale Unsicherheit und bereiteten somit das Fundament für eine substantielle Intensivierung der ländlichen Industrialisierungsbewegung.

Der in Kommunen- und Brigadeunternehmen erwirtschaftete industrielle Bruttoproduktionswert verdoppelte sich vor diesem Hintergrund von 33,2 Mrd. Yuan RMB im Jahr 1977 auf 75,4 Mrd. Yuan RMB in 1983. Dabei ist allerdings zu betonen, dass jenseits der politisch-ideologischen Unterstützung, »[t]he emergence of TVEs was not designed or guided by the state, even not known to the latter«.⁴⁹ Die Gründung und erfolgreiche Führung dieser Unternehmen basierte auf (institutionellen) Unternehmern, die innerhalb des politisch-ideologisch geschaffenen Frei-raums aktiv wurden. Diese unternehmerischen Aktivitäten erfolgten innerhalb eines Rahmenwerks von institutionellen und gesamtwirtschaftlichen Parametern, die innerhalb der einzelnen Landesregionen keineswegs vollständig identisch waren und somit bereits in der Frühphase der Entwicklung zu einer regionalen Ausdifferenzierung des Modells »TVE« führten.⁵⁰ Die folgenden Ausführungen stellen von daher zentrale Entwicklungslinien dar, die auf lokaler Ebene vielfältige Variationen erfahren haben. Es werden drei Parameter betrachtet:

1. Anreizstrukturen und Unternehmerpersönlichkeiten
2. Verfügbarkeit und Zugang zu Produktionsfaktoren
3. Verfügbarkeit und Zugang zu Absatzkanälen

Anreizstrukturen und Unternehmerpersönlichkeiten. Während der hier thematisierten Periode und insbesondere zu ihrem Beginn waren industrielle Unternehmungen grundsätzlich eine Aktivität unter dem Dach und unter Kontrolle der Volkskommunen bzw. der in deren Nachfolge stehenden lokalen Gebietskörperschaften. Obwohl der eingangs zitierte »Entschluss des Zentralkomitees zu einigen Fragen der Förderung der landwirtschaftlichen Entwicklung« mit der Sanktionierung des »Systems der persönlichen Verantwortung« bei gleichzeitiger Implementierung eines Quotenablieferungssystems durchaus Freiraum für private Initiativen geschaffen hatte, entstammte der überwiegende Anteil der Industrieunternehmer den lokalen politischen und administrativen Führungseliten.⁵¹ Tatsächlich hatte diese Gruppe auch die stärksten Anreize sich zu engagieren. Während primär materiell motiviertes Unternehmertum durch die hohen (z.T. prohibitiven) Transaktionskosten einer individuellen Zurechenbarkeit sowie eine noch unzureichende soziale Akzeptanz hoher

48 Vgl. He, *Zhongguo de xiangzhen qiye [Chinas Ländliche Unternehmen]*, aaO. (FN 39).

49 Vgl. Zou Wei, *TVEs as an Alternative Approach to Rural Industrialization*, mimeo 2002, S. 8.

50 Vgl. Jean C. Oi / Andrew G. Walder, »Property Rights in the Chinese Economy: Contours of the Process of Change« in: dies. (Hg.), *Property Rights and Economic Reform in China*, Stanford 1999, S. 1-24, und Hans Hendrichke, »How local are local enterprises? Privatisation and translocality of small firms in Zhejiang and Jiangsu« in: *Provincial China*, Vol. 8., No. 1, S. 27-39.

51 Vgl. Zou, *TVEs as an Alternative Approach to Rural Industrialization*, aaO. (FN 49).

individueller Einkommen innerhalb der unmittelbaren Lebensgemeinschaft negativ betroffen wurde, konnten Mitglieder der Partei- und Regierungselite individuelle Erfolgsprämien in Form von Machtzuwachs und Karriereförderung realisieren.

Verfügbarkeit und Zugang zu Produktionsfaktoren. Arbeitskraft und Boden konnten in den ländlichen Regionen vergleichsweise unproblematisch in neue industrielle Verwendungszwecke überführt werden. Während in Hinblick auf Arbeitskraft ein Überangebot gegeben war, das ohne Ausbringungsverluste im landwirtschaftlichen Sektor genutzt werden konnte, war Land zwar relativ knapp. Aufgrund seiner vergleichsweise unproduktiven Nutzung waren die Opportunitätskosten einer Umwidmung allerdings gering. Durch eine industrielle Nutzung vorhandener Bodenressourcen konnten i.d.R. deutlich höhere Einkommen realisiert werden. Problematisch war hingegen die Verfügbarkeit von Kapital. Zum Ausgang der 1970er Jahre war nicht nur die Kapitalakkumulation der Volkskommunen und die Befähigung privater Haushalte, Ersparnisse zu bilden, kaum ausgeprägt, auch der ländliche Bankensektor war stark unterentwickelt. Der ländliche Industriesektor musste von daher in der Anfangsphase auf knappe Kreditlinien des formalen Bankensektors sowie kaum verfügbare individuelle Darlehen zurückgreifen (vgl. den Fall der Hengdian Unernehmensgruppe oben). Diese Konstellation änderte sich mit dem Erfolg des »Haushaltsverantwortlichkeitssystems« allerdings innerhalb kurzer Zeit. Mit rasch wachsenden Einkommen erhöhte sich die Ersparnisbildung der privaten Haushalte und kam es nicht nur zur Stärkung des formalen Bankensektors. Noch stärker als dieser wuchsen letztlich informelle Kreditgenossenschaften, »Rotating Savings and Credit Associations« u.ä. Institutionen.⁵² Die Verfügbarkeit von Fremdkapital verbesserte sich in dieser Periode faktisch von Jahr zu Jahr. Während der formale Bankensektor dabei nur formal registrierten Kollektivbetrieben und Persönlichkeiten der lokalen politischen Führung zugänglich war, bot der informelle Finanzsektor allen – lokal ansässigen – Akteuren die Möglichkeit von Fremdfinanzierungen. Aufgrund der engen sozialen Bindungen innerhalb vergleichsweise kleiner Gemeinden und der durch das *hukou*-System⁵³ faktisch gegebenen Unmöglichkeit einer (fluchtartigen) Verlagerung des Wohnsitzes waren diese informellen Kreditorganisationen weitestgehend vor opportunistischem Verhalten gefeit und konnten mit einem geringen (variablen) Transaktionskostenniveau operieren.⁵⁴

52 Vgl. Timothy Besley / Stepen Coate / Clenn Loury, »The Economics of Rotating Savings and Credit Associations« in: *The American Economic Review*, Vol. 83 (1993), S. 792–810; Kellee S. Tsai, *Back-Alley Banking. Private Entrepreneurs in China*, Ithaca 2002, und Feng Xingyuan, *Toushi Zhedong behui xianxiang [Durchleuchtung des Phänomens der ROSCA in Ost-Zhejiang]*, mimeo 2004.

53 Im Rahmen des *hukou*-Systems wird in China bis zum heutigen Tage die freie Wahl des Wohnplatzes eingeschränkt. Während der hier thematisierten Periode hatten Bürger nur am eingetragenen Wohnsitz (*hukou*) Zugang zu staatlichen Sozialleistungen sowie Wohnraum und Arbeit.

54 Vgl. Yoram Ben-Porath, »The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange« in: *Population and Development Review*, Vol. 6 (1980), S. 1–30, und Jack L. Carr / Janet T., »The Economics of Symbols, Clan Names, and Religion« in: *Journal of Legal Studies*, Vol. 12 (1983), S. 135–156.

Verfügbarkeit und Zugang zu Absatzkanälen. In der hier thematisierten Frühphase bedienten die ländlichen Industriebetriebe zumeist die lokale Nachfrage. Der Absatzradius beschränkte sich i.d.R. aufgrund lokalen Verwaltungsprotektionismus sowie einer mangelhaften Transportinfrastruktur auf die (ehemaligen) Volkskommunengrenzen. Es bestand somit ein zwar eng beschränkter, aber grundsätzlich »gesicherter« und keinem Konkurrenzdruck ausgesetzter Absatz»markt«. Dieser Absatz»markt« und der Zugang zu diesem wurde allerdings grundsätzlich durch lokale Regierungsvertreter kontrolliert.⁵⁵

Im Überblick ergab sich somit ein durchaus günstiges Umfeld für unternehmerische Initiativen und somit die Etablierung innovativer Institutionen sowie industrieller Strukturen in den ländlichen Regionen Chinas. Persönlichkeiten der lokalen politischen Führungselite blieben allerdings mit weit reichenden diskretionären Entscheidungsspielräumen ausgestattet. Angesichts einer Konstellation, der gemäß die Politik entscheidenden Einfluss auf den Erfolg eines Industriebetriebs nehmen kann, stellten Persönlichkeiten mit engen Verbindungen in die Politik die Mehrzahl der Unternehmer. Ihre Vernetzung im politisch-administrativen Überbau und ihre Erfahrungen in einem halb-plangesteuerten-halb-marktorientierten Umfeld stattete sie mit größeren Erfolgsaussichten aus, als rein private Unternehmer ohne entsprechende Vernetzung zum politischen Sektor.

Die den ländlichen Industriebetrieben während dieser Periode zugrunde liegenden Verfügungsrechtsstrukturen waren vor diesem Hintergrund kaum transparenter als jene der Vor-Reform-Ära. Unabhängig von den faktisch sowieso sehr hohen Transaktionskosten einer Durchsetzung privater Verfügungsrechte, muss die vorherrschende Intransparenz bzw. Ambiguität aber letztlich als eine grundsätzlich den gegebenen Rahmenbedingungen angepasste und durchaus zielführende Konstellation bewertet werden. Im Kontext politisierter »grauer« Märkte auf der Beschaffungs- und Absatzseite entschied sich der Erfolg einer Unternehmung nicht über die kaufmännische Qualifikation des Managements, sondern vielmehr über die Befähigung, politisches »Kapital« für die Unternehmensziele zu sichern.⁵⁶ Die »Internalisierung«⁵⁷ bzw. Kooptierung politischer Akteure im Rahmen unklar spezifizierter Verfügungsrechtsstrukturen erscheint von daher als dominante Strategie, die mit geringen Transaktionskosten zentrale Faktoren einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung sicherte.

55 Vgl. Tan Qiusheng, *Xiangzhen jitiqiye chanquanjiegou de tezheng yu gaige* [Charakteristika und Reform der Verfügungsrechtsstrukturen kollektiver TVE], Changsha 1998.

56 Vgl. Tan, *Xiangzhen jitiqiye chanquanjiegou de tezheng yu gaige*, aaO. (FN 55), Liu Guoliang, *Zhongguo xiangzhen qiye zengzhang yu xiaoliu* [Wachstum und Effizienz der TVE in China], Beijing 2001, und Barbara Krug / Judith Mehta, »Entrepreneurship by Alliance«, in: Barbara Krug (Hg.), *China's Rational Entrepreneurs. The development of the new private business sector*, London 2004, S. 50-71.

57 Vgl. Oliver E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, London 1985.

3. Durchbruch in den formalen Sektor: 1984–1988

Auf der Basis der Erfahrungen der vorangehenden Jahre erfuhr der ländliche Industriesektor im Jahr 1984 eine entscheidende politische Aufwertung. Nicht nur wurde ihm der Status einer wichtigen Ergänzung des staatlichen (urbanen) Industriesektors zuerkannt, auch eine offene Konkurrenzsituation zwischen diesen beiden Sektoren wurde von Beijing zugelassen und als positiv bewertet.⁵⁸ Noch entscheidender war jedoch die mit der im März 1984 verlautbarten offiziellen Umbenennung von »Kommune- und Brigadebetrieben« in *township village enterprises* (TVE) einhergehende Änderung der Definition des ländlichen Industriesektors. Dieser umfasste nun im offiziellen Verständnis der Zentralregierung nicht nur Unternehmen unter der Führung von Kreisstädten und Dörfern, d.h. Kollektivbetriebe, sondern nun auch von Regierungseinheiten losgelöste bäuerliche Genossenschaften und privat geführte Betriebe. Hiermit war jetzt endgültig auch für Unternehmer ohne unmittelbare Verbindung in den lokalen Partei- und Regierungsapparat der Boden bereitet. Tatsächlich explodierte die Anzahl der offiziell registrierten TVE von 1,65 Mio. im Jahr 1984 auf 18,9 Mio. im Jahr 1988. Im gleichen Zeitraum stieg der im TVE-Sektor erwirtschaftete industrielle Bruttoproduktionswert von 102 Mrd. Yuan RMB auf 499 Mrd. Yuan RMB an.⁵⁹

Die sich den einfachen Bauern bietenden Anreizstrukturen verschoben sich in dieser Periode auch jenseits der auf zentralstaatlicher Ebene erfolgten politisch-ideologischen Legitimierung zugunsten eines unternehmerischen Engagements. Mit der fiskalpolitischen Dezentralisierung und der flächendeckenden Verbreitung eines Systems, der gemäß lokale Gebietskörperschaften einen fixen Betrag an übergeordnete Einheiten abführen mussten, weitere Einnahmen aber weitgehend einbehalten und nach eigenen Prioritäten verwenden konnten (*tax farming*), veränderte sich die Einstellung gegenüber privatem Unternehmertum. Entscheidend für das Wohllollen der Lokalregierung wurde nun weniger die Eigentumsform eines Unternehmens als vielmehr dessen Befähigung, Steuerzahlungen zu leisten.⁶⁰ Andererseits war die Bauernschaft aber auch zunehmend Push-Faktoren ausgesetzt, die unternehmerische Aktivitäten immer attraktiver erscheinen ließen. Ursache war die Mitte der 1980er Jahre begonnene Reduzierung staatlicher Ankaufspreise für Getreide und die sich so verschlechternde Einkommenssituation im landwirtschaftlichen Sektor.⁶¹ Ab Mitte der 1980er Jahre stagnierten hier die Realeinkommen, während der Industriesektor aufgrund verzerrter *terms-of-trade* zum ländlichen Sektor hohe Einkommenszuwächse realisierte.⁶²

58 Vgl. He, *Zhongguo de xiangzhen qiye*, aaO. (FN 39).

59 Vgl. Nongyebu xiangzhen qiye ju, *Zhongguo xiangzhen qiye tongji ziliao* (1978–2002 nian). aaO. (FN 37).

60 Allzu erfolgreiche Privatbetriebe liefen allerdings auch Gefahr, von Lokalregierungen zwangskollektiviert oder übernommen zu werden. Vgl. Ole Odgaard, »Collective Control of Income Distribution: A Case Study of Private Enterprises in Sichuan Province« in: Jorgen Delman (Hg.), *Remaking Peasant China*, Aarhus 1990.

61 Vgl. Guo Jiann-Jong, *Price Reform in China, 1978–1986*, London 1992.

62 Vgl. Barry Naughton, *Growing out of the Plan. Chinese Economic Reform, 1978–1993*, Cambridge 1995.

Privat geführte TVE waren Mitte der 1980er Jahre formal legitimiert und als nützliche Ergänzung der staatlichen und kollektiven Industrie bewertet worden. Dessen ungeachtet blieben aber auch während dieses Zeitraum die den Unternehmen zugrunde liegenden Verfügungsrechtsstrukturen zumeist hochgradig intransparent und in ihrer Spezifikation und individuellen Zuweisung nicht eindeutig. Zahlreiche privat geführte TVE betrachteten es als opportun – auch ohne expliziten Zwang – *stakeholder* aus der lokalen Partei- und Regierungshierarchie zu kooptieren und/oder sich einen »roten Hut« aufzusetzen, d.h. sich gegen Zahlung einer »Gebühr« als Kollektivbetrieb registrieren zu lassen. De facto war auch in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre die Bedeutung »politischen Kapitals« für den Unternehmenserfolg von grundlegender Bedeutung. Zwar hatte im Zuge der fortschreitenden Reformbewegung die Bedeutung kaufmännischer Qualifikationen deutlich an Bedeutung gewonnen, das Umfeld blieb aber weiterhin durch politisierte »graue« Märkte geprägt.⁶³ Bestimmte für den Betriebsablauf benötigte Inputs waren für Privatbetriebe entweder gar nicht erhältlich oder aber nur zu deutlich erhöhten Preisen. Güter der Grundstoffindustrie wie Stahl, Zement, Bauholz, etc. unterlagen strengen Allokationsmechanismen und blieben aufgrund ihrer grundsätzlichen Knappheit für private Betriebe nur schwer erhältlich.⁶⁴ Ein *level playing field*, in dem alle Unternehmen nach gleichen Regeln miteinander im Wettbewerb gestanden hätten, war zu diesem Zeitpunkt noch ferne Utopie.

Die Diskriminierung privat geführter Betriebe blieb dabei keineswegs auf die Ebene des freien Zugangs zu Beschaffungsmärkten oder Preisforderungen beschränkt. Lokalregierungen schreckten auch nicht davor zurück, private Unternehmer aus dem Markt zu drängen oder zum Verkauf ihrer Betriebe zu zwingen, wenn letztere in starker Konkurrenz zu eigenen, kollektiv geführten Unternehmen standen oder aber sehr lukrative Geschäftsfelder erschlossen hatten.⁶⁵ Die Kooptierung von Regierungsorganisation über uneindeutige Verfügungsrechtsstrukturen war von daher in dieser Periode auch als simple Versicherung gegen Expropriation eine sinnvolle Maßnahme.⁶⁶

Im Überblick ist letztlich festzustellen: Die Transaktions- bzw. Opportunitätskosten der eindeutigen Spezifizierung und Zuweisung von Verfügungsrechten verharrten in dieser Periode für die meisten Akteure noch auf einem prohibitiv hohen Niveau. Trotz der weiterhin grundsätzlich unzureichend spezifizierten Verfügungsrechtsstrukturen und uneindeutigen Abgrenzung von Entscheidungsbefugnissen, zeichneten sich im Hintergrund dieser Strukturen aber bereits zukunftsweisende neue Entwicklungen ab. Insbesondere auf der Dorfebene, auf der der Einfluss der Regierungskader aufgrund des nun die Produktionsstrukturen dominierenden

63 Vgl. Tan, *Xiangzhen jitiqiye chanquanjiiegou de tezheng yu gaige*, aaO. (FN 55), und Liu, *Zhongguo xiangzhen qiye zengzhang yu xiaoli*, aaO. (56).

64 Vgl. Hu Biliang, *Fazhan lilun yu Zhongguo [Entwicklungstheorie und China]*, Beijing 1998.

65 Vgl. Odgaard, »Collective Control of Income Distribution: A Case Study of Private Enterprises in Sichuan Province«, aaO. (FN 60).

66 Vgl. Krug, *Enterprise Ground Zero in China*, aaO. (FN 23).

»Haushaltsverantwortlichkeitssystem« und die Industrialisierungsbewegung substantiell zurückgegangen war, erhielten nicht nur privat geführte Betriebe zunehmenden Freiraum, sondern erlebten insbesondere Kollektivbetriebe eine einschneidende Veränderung ihrer Führungsstrukturen.⁶⁷ Während kollektiv geführte TVE in der Frühphase von Geschäftsführern geführt wurden, die über Fix-Lohn-Verträge von der Dorfgemeinschaft eingestellt worden waren, setzten sich bereits nach wenigen Jahren »sharecropping« Verträge durch,⁶⁸ die auf eine unternehmerische Aufteilung der Residualgewinne zwischen Dorfgemeinschaft und Geschäftsführern hinausliefen. Die Grundlage hierfür lieferte das von der Zentralregierung sanktionierte Modell des »Systems der persönlichen Verantwortung«. Hiermit war eine konvergenterere Verteilung von Verfügungsrechten im Sinne der Koppelung von Verfügungsrechten der Dimension *usus* mit der des *usus fructus* erreicht worden, von der auch im Kontext von »unklaren« Gesamtstrukturen stärkere Leistungsanreize und von daher eine bessere Ressourcennutzung ausging. Beginnend auf der Dorfebene bewegten sich die im TVE-Sektor anliegenden Verfügungsstrukturen nun offensichtlich in Richtung der in der klassischen Property Rights Theorie postulierten Strukturen.

Zum Ende der Periode tauchte neben diesen Modellen, die mittels spezifischer Vertragskonstruktionen zwischen Lokalregierung und Unternehmensführung auf eine graduelle Klarifizierung der Verfügungsrechtsstrukturen hinausliefen, noch ein weiterer Entwicklungsstrang auf, der dieses Ziel auf anderem Wege verfolgte: Aktien-Genossenschaften.⁶⁹ Aktien-Genossenschaften boten die Möglichkeit, einerseits einen »roten Hut« aufzubehalten, andererseits aber eine eindeutige Abgrenzung der Eigentumsansprüche der Lokalregierung und anderer *stakeholder* an die Unternehmung herbeizuführen. Mit der hierdurch gewonnenen (höheren) Transparenz wurde die Unternehmensführung in die Lage versetzt, sich besser vor beliebigen Interventionen der Lokalregierung zu schützen. Eine eindeutige Definition und Zuweisung von Verfügungsrechten wurde hiermit allerdings – zumindest formal – noch nicht erreicht. Das Beispiel der oben bereits vorgestellte Wanxiang Unternehmensgruppe macht dies deutlich. Nachdem die Eigentümerstruktur des Unternehmens im Verlauf der 1980er Jahre durch die an die Belegschaft gerichtete Aufforderung, Teile ihres Lohnes im Unternehmen zu investieren, noch komplexer und intransparenter geworden war, änderte das Unternehmen 1988 seine Unternehmensverfassung in eine Aktien-Genossenschaft.⁷⁰ Im Zuge dieser Umwandlung

67 Vgl. Zou, *TVEs as an Alternative Approach to Rural Industrialization*, aaO. (FN 49).

68 Vgl. Armen A. Alchian / Harold Demsetz, »Production, Information Costs, and Economic Organization«, in: *American Economic Review*, Vol. 62 (1972), S. 777-795.

69 Vgl. Carsten Herrmann-Pillath / Kato Hiroyuki, *Ein »Dritter Weg« in Chinas Dörfern? Das »Aktien-Genossenschaftssystem« und Transformation der ländlichen Unternehmen*, Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft Nr. 31/1996, Duisburg, und Eduard B. Vermeer, »Shareholding Cooperatives: A Property Rights Analysis«, in: Jean C. Oi / Andrew G. Walder (Hg.): *Property Rights and Economic Reform in China*, Stanford 1999, S. 123-144.

70 Vgl. Lu, »Wanxiang jituan zenyang fazhan qilaide«, aaO., und Li, »Zhongguo feiguoying qiye jituan zhili jigou tezhen – Zhejiang xiangzhen qiye jituan xianxing zhili jigou«, aaO. (FN 41).

wurde der Großteil der Aktien der abstrakten Größe »Belegschaft« zugesprochen. Die Wanxiang Unternehmensgruppe wurde somit offiziell in den Mehrheitsbesitz ihrer Belegschaft überführt. Hiermit gingen jedoch keine individualisierbaren Rechte für einzelne Belegschaftsmitglieder einher. Weder hatten sie Kontrollrechte über die Geschäftsführung noch konnten sie Einfluss auf die Verwendung operativer Gewinne nehmen. Auch ein Transferrecht war nicht definiert: Der individuelle Eigentumstitel erlosch mit Ableben oder Verlassen des Unternehmens.

Mit ihrer Umfirmierung als Aktien-Genossenschaft hatte die Wanxiang Gruppe somit letztlich eine Eigentumsstruktur geschaffen, der gemäß formaljuristisch eine anonyme Masse die Mehrheitsrechte an der Unternehmung besaß. Eine Unterminderung der Leistungsfähigkeit des Unternehmens durch massenhaftes »free-riding« und die Allmende-Problematik des »Alles-gehört-Allen« wurde jedoch dadurch verhindert, dass der »Gehalt«, d.h. das über die jeweiligen Aktienanteile definierte Bündel an Verfügungsrechtskomponenten der den unterschiedlichen Parteien zugesprochenen Aktien stark variierte. Dem Großaktionär »Belegschaft« wurden de facto keine operationalen Verfügungsrechte übertragen. Die Interessen der »Belegschaft« wurden vielmehr durch die Unternehmensführung – quasi »treuhänderisch« – wahrgenommen.⁷¹ Die Ausdünnung der Verfügungsrechte der Belegschaft ging also einher mit einer korrespondierenden Konzentration von Entscheidungsbefugnissen bei der Unternehmensführung.⁷² Faktisch war mit diesem Modell der Aktien-Genossenschaft somit bereits ein hoher Grad der Exklusivität von Eigentumsrechten erreicht – formal bot sich allerdings weiterhin das Bild ausgeprägter Intransparenz und Ambiguität.

4. Polit-ideologische Eiszeit: 1989-1991

Die Periode 1989-1991 bezeichnet die schwerwiegendste Krise des gut zehn Jahre zuvor von Deng Xiaoping initiierten Reform- und Öffnungsprozesses. Letztlich geschürt durch makroökonomische Fehlsteuerungen sowie eine unglückliche Terminierung und Kommunikation von Preisreformen kam es zu Unruhen, die letzt-

- 71 Es ist somit eine irreführende Darstellung der Realität, wenn der Vorstandsvorsitzende Lu Guanqiu behauptet, dass ein jeder Mitarbeiter nach Abschluss seiner Probezeit »zu einem kleinen Boss wird. Egal ob groß, ob klein, alle sind Chefs. Alle besitzen Aktien und da das so ist, tragen auch alle die volle Eigentümerverantwortung.« (Lu, »Wanxiang jituan zenyang fazhan qilaide«, S. 26.).
- 72 Li zeigt, dass diese Konzentration von Entscheidungsbefugnissen zwar eigentlich dem geltenden Recht widersprach, faktisch aber geduldet wurde. Die Satzung der Wanxiang Unternehmensgruppe wies dem Vorstand Rechte zu, die gemäß chinesischer Gesetzgebung eigentlich der Aktionärsvertretung zugestanden hätten. Dies betraf insbesondere die Entscheidungsgewalt über die strategische Ausrichtung der Unternehmensaktivitäten, die Finanzverwaltung und Gewinnverteilung (d.h. die Bedienung von Residualansprüchen), erstreckte sich aber auch auf zahlreiche andere Bereiche. (Li, »Zhongguo feiguoying qiye jituan zhili jegou tezheng – Zhejiang xiangzhen qiye jituan xianxing zhili jegou«, aaO. (FN 41)).

lich in dem Massaker auf dem Tiananmen-Platz mündeten.⁷³ Auf der politischen Bühne führten diese Vorkommnisse zu einer Erstarkung konservativer Kräfte, die den institutionellen Innovationsprozess des vergangenen Jahrzehnts zunächst zum Halt brachten und eine Stärkung traditioneller Strukturen einleiteten.⁷⁴

Der TVE-Sektor konnte während dieser Phase zwar seinen Output weiter substantiell steigern – der innerhalb des TVE-Sektors erwirtschaftete industrielle Brutto-Produktionswert stieg von 499 Mrd. Yuan RMB im Jahr 1988 auf 870 Yuan RMB im Jahr 1991 an⁷⁵ – innerhalb des Sektors wurden allerdings innovative Organisationsstrukturen und insbesondere privatwirtschaftlich Initiativen stark zurückgedrängt. Die als Kollektiv geführten Betriebe erlebten demgegenüber einen Aufschwung und konnten ihre relative Position innerhalb des TVE-Sektors wieder stärken.

5. Goldenes Zeitalter: 1992–1997

Ein ähnlicher politisch-ideologischer Befreiungsschlag wie er im Jahr 1978 durch die Abkehr vom Klassenkampf und die Erhebung der Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung zum politischen Primat erfolgte leitete auch 1992 die Rückkehr Deng Xiaopings in das Zentrum der Macht in Beijing ein. Auf dem 14. Parteikongress im September 1992 wurde nun nicht nur das Konzept der »Sozialistischen Marktwirtschaft« zum Leitprinzip der ordnungspolitisch-institutionellen Ausgestaltung der chinesischen Wirtschaftsordnung erhoben. Dieses neue Konzept wurde auch jenseits der Dogmen vergangener Ideologiediskussionen verortet. Im offiziellen Sprachgebrauch wurde nun erklärt, dass der Marktmechanismus lediglich ein Instrument zur Forcierung der wirtschaftlichen Entwicklung, nicht aber Charakteristikum des Gesellschaftssystems sei. Die marxistische Leitidee, dass die Produktionsverhältnisse das gesellschaftliche Sein determinierten war somit negiert. Auch mit einer marktbasierten Wirtschaftsordnung, so hieß es nun, könne China weiterhin ein sozialistisches Gesellschaftssystem praktizieren. Mit dieser revolutionären Umdeutung des marxistischen Ideengebäudes war nun der Weg frei gemacht für »radikale« institutionelle Innovationen, die kompromisslos auf den Aufbau einer funktionsfähigen Marktwirtschaft zielten. Ideologiegeleitete Debatten über die Kompatibilität einzelner Reformmaßnahmen mit dem Sozialismus konnten nun entfallen.⁷⁶

73 Vgl. Heike Holbig, *Inflation als Herausforderung der Legitimation politischer Herrschaft in der VR China. Wirtschaftspolitische Strategien in den Jahren 1987–89*, Hamburg 2001.

74 Vgl. Lowell Dittmer / Wu Yushan, »The Modernization of Factionalism in Chinese Politics«, in: *World Politics*, Vol. 47 (1995), No. 4, S. 467–494.

75 Vgl. Nongyebu xiangzhen qiye ju, *Zhongguo xiangzhen qiye tongji ziliao (1978–2002 nian)*. aaO. (FN 37).

76 Vgl. Bell, et al., *China at the Threshold of a Market Economy*, aaO. (FN 2), und Qian, »The Process of China's Market Transition (1978–1998): The Evolutionary, Historical, and Comparative Perspectives«, aaO. (FN 2)

Für den TVE-Sektor bedeutete dies, dass nun der Weg frei war für eine grundlegende Reorganisation der Verfügungsrechtsstrukturen und Überwindung der – zumindest formalen – Ambiguität der 1980er Jahre. Gleichzeitig erlebte der Sektor einen weiteren Entwicklungsschub. Die Unternehmenszahl stieg auf über 20 Mio. an, während der im TVE-Sektor erwirtschaftete industrielle Bruttoproduktionswert bis zum Jahr 1997 auf 1.452 Mrd. Yuan RMB anstieg. Gut ein Drittel der ländlichen Einkommen wurden nun im TVE-Sektor erwirtschaftet.⁷⁷

Zum Ende der Periode – faktisch zu einem Zeitpunkt, da das Modell der TVE seinen Höhepunkt bereits überschritten hatte und begann, sich in Richtung veritabler Privatunternehmen weiterzuentwickeln – erlangte der TVE Sektor erstmals eine formaljuristische Grundlage.⁷⁸ Zum 1. Januar 1997 trat das »TVE-Gesetz der VR China«⁷⁹ in Kraft. Hiermit wurde erstmals auf zentraler Ebene ein (grundsätzlich) nicht verhandelbarer Kanon festgeschrieben, der TVE Rechtssicherheit gewährte und die prozeduralen Transparenz innerhalb des Sektors stärkte. Die Entwicklung des TVE Sektor wurde hierdurch allerdings kaum mehr beeinflusst. Im Verlauf der 1990er Jahre war es im Zuge der forcierten Transformationsbewegung in Richtung Marktwirtschaft zu einer sukzessiven Auflösung der »grauen« Märkte gekommen, die den Einfluss lokaler Gebietskörperschaften auf das betriebswirtschaftliche Ergebnis der TVE immer weiter zurückdrängten. Kaufmännisches Geschick wurde zu einer entscheidenden Größe wirtschaftlichen Erfolgs. »Politisches« Kapital wurde keineswegs bedeutungslos, verlor jedoch an relativer Bedeutung.

Diese veränderte Konstellation fand letztlich auch in der Ausgestaltung der Verfügungsrechtsstrukturen ihren Niederschlag. Modelle, die bereits in früheren Jahren punktuell entwickelt worden waren, setzten sich nun auf breiter Front durch. Das Modell der Aktien-Genossenschaften wurde in zahlreichen Unternehmen (in beinahe eben so vielen Varianten umgesetzt). Bei anderen Unternehmensverfassungen wurden »sharecropping« Verträge zur dominanten Vertragsform zwischen Lokalregierungen und Geschäftsführungen. Zum Ende der Periode erfolgte allerdings mit der zunehmenden Verpachtung von Betrieben an eigenverantwortlich agierende Unternehmer ein noch weitergehender Rückzug lokaler Gebietskörperschaften aus der operativen Verantwortung, die damit gleichzeitig auch konsequenterweise Ansprüche auf unternehmerisch herbeigeführte Residualeinkommen aufgaben. Auf lokaler Ebene wurde dieser Prozess durch eine mittlerweile deutlich gewachsene gesellschaftliche Akzeptanz weit überdurchschnittlicher Einkommen einzelner Personen unterstützt. Privates Unternehmertum und die Realisierung hoher privater Einkünfte führten nicht länger zu sozialer Ächtung und Verlust von – für die Geschäftstätigkeit unverzichtbarem – Sozialkapital.

77 Vgl. Nongyebu xiangzhen qiye ju, *Zhongguo xiangzhen qiye tongji ziliao* (1978-2002 nian). aaO. (FN 37).

78 Vgl. He, *Zhongguo de xiangzhen qiye*, aaO. (FN 39)

79 »Zhonghua renmin gongheguo xiangzhen qiye fa«, abgedruckt in He, *Zhongguo de xiangzhen qiye*, aaO. (FN 39), S. 210-215.

Die Hengdian Unternehmensgruppe ging schließlich einen ähnlichen Weg wie die Wanxiang Gruppe, um ihre hochgradig unklare Eigentümerstruktur⁸⁰ an die Erfordernisse des zunehmen marktbasierten wettbewerbsorientierten Umfeld anzupassen.⁸¹ Im Jahr 1994 kam es zur Formulierung eines Dokuments,⁸² in dem die Eigentumsstrukturen der Unternehmensgruppe umrissen wurden. Gemäß diesem Dokument befand sich das Eigentum an der Unternehmensgruppe weder in Händen der Lokal-, Provinz- oder Zentralregierung, noch bei den Dorfkollektiven oder irgendeinem Individuum. Stattdessen wurde die Hengdian Unternehmensgruppe zum Eigentum ihrer Belegschaft erklärt. Dabei ist festzuhalten, dass Mitte der 1990er Jahre ca. 70% der erwerbsfähigen Bevölkerung der Gemeinde Hengdian bei dem Unternehmen beschäftigt waren und somit jede Familie in irgendeiner Weise mit dem Unternehmen verbunden war und Eigentumstitel hielt. Dessen ungeachtet ist zu beachten, dass hier – wie im Falle der Wanxiang Gruppe – der »Belegschaft« in dem Sinne eine eigenständige Existenz zugesprochen, als die »Eigentumsansprüche« individueller Belegschaftsmitglieder an den Anstellungsvertrag gebunden waren und mit deren Ausscheiden erloschen. Die den Eigentümer »Belegschaft« konstituierenden Individuen wechselten somit permanent.

Aus Sicht der Property Rights Theorie sollten wir uns mit dieser Konstellation in der schlechtesten aller Welten befinden. Mit dem Gemeinschaftseigentum wird der Grundsatz einer Kopplung von Leistung und Entlohnung durchbrochen. »shirking« und »free-riding« sollte zur dominanten Strategie der Belegschaftsmitglieder aufsteigen, deren Leistungsverweigerung in ihrer Konsequenz ja auf alle anderen streut und in der individuellen Zurechnung zu einer *quantité négligeable* wird. Genau wie im Fall der Wanxiang Gruppe trat dieser Effekt aber nicht ein, da sich das formal festgeschriebene »Gemeinschaftseigentum« bei näherer Betrachtung als Illusion erwies, hinter der eine mit starken Anreizmechanismen versehene Substruktur exklusiver Verfügungsrechte verborgen war. Einzelne Gruppen von Belegschaftsmitgliedern wurden mit deutlich größerer Verfügungsgewalt über die Vermögenswerte der Unternehmensgruppe ausgestattet als andere. In Übersicht 1 ist die Verteilung von Verfügungsrechten auf die verschiedenen *stakeholder* der Hengdian Unternehmensgruppe im Überblick dargestellt. Dabei ist zu beachten, dass aus dem »Eigentumsrecht« auch kein Anspruch auf einen Arbeitsplatz im Konzern hergeleitet werden konnte. Alle Arbeitsverträge waren zeitlich befristet und kündbar. Da mit der Aufhebung des Arbeitsverhältnisses aber automatisch auch der »Eigentumsanspruch« erlosch, konnte somit jeder Arbeitnehmer per Kündigung jederzeit enteignet werden.

80 Wie oben dargelegt wurden nie explizite Eigenkapitaleinlagen vorgenommen. Ausgehend von - zurückgezählten - Darlehen, entstanden Eigenkapital und Unternehmensvermögen aus der Akkumulation von operativen Gewinnen.

81 Vgl. Chen, »Zhidu bianqian yu xiangcun feizhenggui zhidu – lai zi Zhongguo xiangcun de jingyan: xiangzhen qiye de caichan xingcheng«, aaO. (FN 43).

82 »gangyao« kann mit »Abriss«, »Skizze« übersetzt werden. Dies zeigt den niedrigen formaljuristischen Stellenwert dieser mit weit reichenden Implikationen versehenen Festbeschreibung von Eigentumsstrukturen.

Übersicht 1: De facto Verteilung von Verfügungsrechten auf verschiedene stakeholder der Hengdian Unternehmensgruppe

	Rechtsvektoren			
	usus	usus fructus	abusus	transfer
Gemeinde Hengdian	–	die Unternehmensgruppe erklärt sich bereit, für die Bedürfnisse der Gemeinde aufzukommen; mit Ausnahme der gesetzlich vorgeschriebenen Steuerzahlungen unterwirft sie sich aber keinen festen Ansprüchen der Lokalregierung	–	–
Management der Holding	volle Entscheidungsgewalt über die strategische Ausrichtung, Investitionen, Besetzung von Spitzenpositionen	Festlegung der Verteilungsschlüssel für Residualgewinne	volle Entscheidungsgewalt zur Einstellung / Veräußerung von Sparten und Einzelunternehmen im Zuge der strategischen Ausrichtung der Unternehmung	volle Entscheidungsgewalt zur Delegation von Entscheidungsbefugnissen im Rahmen von Verträgen (chengbao) bzw. Verpachtung von Einzelunternehmen
Management der Gruppenunternehmen	Entscheidungsgewalt über das operative Geschäft im Rahmen der von der Holding vorgegebenen Eckpunkte	Distribution der Residualgewinne im Rahmen der Vorgaben der Holding	unternehmerische Entscheidungsfreiheit im Rahmen der Vorgaben der Holding	Möglichkeit zur Vergabe von Aufgabenpaketen an Subunternehmer

	Rechtsvektoren			
	usus	usus fructus	abusus	transfer
Belegschaft	–	(nicht-dokumentierter) Anspruch auf Bonuszahlungen bei gleichzeitiger Verpflichtung zur Hinnahme von Lohnkürzungen bei negativen Unternehmensergebnissen	–	–

Eigene Darstellung.

Die hier dokumentierte Ungleichverteilung von Entscheidungsgewalten wurde in dem erwähnten Dokument nicht explizit festgelegt, sondern ergab sich vielmehr aus dem Fehlen expliziter Aussagen zu wichtigen Teilbereichen der corporate governance. So führte das Dokument z.B. nicht aus, wie die Residualgewinne unter den Eigentümern, d.h. der Belegschaft aufgeteilt werden sollten, noch schrieb es fest, inwiefern die Belegschaftsmitgliedschaft neben einem abstrakten Eigentümerstatus gleichzeitig auch zur Teilnahme an der Unternehmensführung bzw. Kontrolle derselben ermächtigte. Faktisch wurde die unternehmerische Leitung und volle Entscheidungsgewalt über die Unternehmensführung so in die Hände des Top-Managements und insbesondere des Gründers und ehemaligen Parteisekretär der Volkskommune Xu Wenrong gelegt. Der Vorstand war offensichtlich keinem institutionellen Aufsichtsgremium Rechenschaft schuldig, konnte im Gegenzug aber auch keinen rechtlich abgesicherten Anspruch auf seine »Alleinherrschaft« vorweisen und unterlag somit ebenfalls der »Gnade« höherer (Regierungs-) Instanzen, die aufgrund der fehlenden formalen Regelbindung theoretisch hätten intervenieren können. In Hinblick auf die konkrete Unternehmensführung konnte so allerdings eine eindeutige Trennung zwischen Regierung und Management vollzogen werden, der gemäß politische Instanzen keinen Einfluss mehr auf die operative Unternehmensführung hatten.⁸³

Die hier dargestellte Verfügungsrechtskonstellation zeigt, dass so innerhalb der Hengdian Unternehmensgruppe Mitte der 1990er Jahre durchaus eine klare Zutei-

83 Vgl. Fan Gang, »Zhongguo nongcun qiye zuzhi de bianhua ji qi lilun qishi – you guan "Hengdian moshi" de yixie chubu sikao« [Die Veränderung der Organisation der Ländlichen Unternehmen Chinas und deren theoretische Implikationen – einige erste Überlegungen zum "Hengdian-Modell"], in: *Jingji Yanjiu*, Heft 5/1997, S. 43–45.

lung von unternehmerischer Verfügungsgewalt und Verantwortung realisiert worden war, die mit den im Property Rights Ansatz formulierten Anforderungen grundsätzlich konform ging, obwohl in formaler Hinsicht das Unternehmenseigentum ineffizient verteilt war. Auch innerhalb des Unternehmens sorgte ein ausgeklügeltes System von Verträgen für effiziente, d.h. anreizkompatible Verfügungsrechtsstrukturen, die sicherstellt, dass mit Entscheidungsgewalt betraute Personen – angetrieben durch ihr Eigeninteresse – im Sinne der Gesamtunternehmung tätig wurden. Die Holding kontrollierte die Mehrzahl der Gruppenunternehmen über auf dem Prinzip des »*sharecropping*« basierende »Verantwortungsverträge« (*cheng-bao hetong*). Weniger profitable Unternehmen wurden an Externe verpachtet. Dabei mussten alle Vertragsnehmer bzw. Pächter Sicherheiten bereitstellen, die im Falle von Verlusten genutzt wurden, um einen Teil der Fehlbeträge zu decken. Dieses System geteilter Verantwortung für Gewinne und Verluste beschränkte sich allerdings nicht nur auf das Verhältnis der verschiedenen Managementebenen zueinander, sondern wurde auch auf die Belegschaft ausgeweitet. So war z.B. in der Sparte Maschinenbau & Elektronik vorgesehen, dass bei Verfehlen der Unternehmensziele nicht nur das Management Kürzungen ihrer Bezüge von bis zu 40% hinnehmen sollte, sondern auch die Löhne der Arbeiterschaft um ca. 10% herunter geführt werden sollten, wenn die Gewinne 10% unter die Unternehmensziele fallen sollten. D.h. der Belegschaft wurde trotz fehlender Möglichkeit zur Einflussnahme auf die Unternehmensführung eine unternehmerische Verantwortung aufgebürdet, die eigentlich nicht gerechtfertigt erscheint, letztlich jedoch mit dem formalen »Eigentümerstatus« der Belegschaft begründet werden kann.⁸⁴

6. Übergang in exklusives Privateigentum: 1998 – Gegenwart

Zum Ende der 1990er Jahre hatten sich die Grundlagen der Geschäftstätigkeit für die im TVE Sektor zusammengefassten Unternehmen radikal verändert. Im Vergleich zu den Rahmenbedingungen zum Anfang der 1980er Jahre war eine komplett neue »Weltordnung« eingeleitet und hatten die *shared mental maps* aller beteiligten Akteure eine gänzlich andere Gestalt angenommen. Dies wurde insbesondere auf der Ebene der Einstellungen der politischen Führung zum Verhältnis von Staat und Unternehmen deutlich: Während früher eine Einheit von Staat und Unternehmenssektor als unverzichtbares Charakteristikum der Gesellschaftsordnung verstanden wurde, forcierte die Zentralregierung nun in Gestalt Zhu Rongjis die faktische

84 Die hier am Beispiel der Hengdian Unternehmensgruppe exemplarisch dargestellten Verfügungsrechtsstrukturen finden sich auch bei anderen TVE-Konzernen wieder. So wiesen z.B. alle vier Unternehmungen, die Chen in der Provinz Shandong untersucht hat, bei vergleichbarer Definition des Unternehmensvermögens als Gemeinschaftseigentum eine ebensolche Machtkonzentration in den Händen einer Person oder einer kleinen Gruppe von Top-Managern auf. Vgl. Chen Weixing, »The Political Economy of Rural Industrialization in China. Village Conglomerates in Shandong Province«, in: *Modern China*, Vol. 24 (1998), S. 73-96.

Trennung von Regierung und Unternehmenssektor. Für den TVE Sektor galt nun die Vorgabe, dass sich lokale Gebietskörperschaften sukzessive aus der Eigentümer-schaft und operativen Führung von TVE zurückziehen sollten. Privatisierung als Programm!

Auf der anderen Seite wurde für die Geschäftsführungen der Betriebe die Koop-tion lokaler Gebietskörperschaften und die Pflege »politischen« Kapitals immer we-niger bedeutsam. Das politische Risiko privatwirtschaftlichen Engagements war mit der Verfassungsänderung von 1999, die Privat- und Staatseigentum an Produktiv-vermögen auf eine Stufe stellte, sowie der Bekanntmachung, dass auch Privatunter-nehmer Mitglieder der kommunistischen Partei werden könnten, im Jahr 2001 fak-tisch ausgeräumt. Angebot und Nachfrage nach Gütern und Produktionsfaktoren wurden bereits Ende der 1990er Jahre zum allergrößten (Güter) bzw. überwiegen-den (Produktionsfaktoren) Teil über marktermittelte Knappheitspreise gesteuert. Diskretionäre Einflussnahme von Regierungsorganen war einerseits kaum mehr möglich, andererseits nicht mehr in der Lage, einem TVE entscheidende Vorteile zu verschaffen. Mit dem Beitritt zur WTO im Jahr 2001 ist China schließlich endgültig im Weltmarkt angelangt: Wettbewerb ist heute zum zentralen Gestaltungsfaktor avanciert. Politische Interventionen können den Erfolg oder Misserfolg unterneh-merischer Einheiten nicht mehr grundlegend determinieren. Dies heißt allerdings nicht, dass Sozialkapital und insbesondere Netzwerke nicht weiterhin eine wichtige Rolle für die Anbahnung und Abwicklung von Geschäftsaktivitäten spielen⁸⁵ – ge-ändert hat sich allerdings die Bedeutung der klassisch »politischen« Komponente. Die früher vorherrschende Interessensgemeinschaft oder Allianz »Unternehmer-Politiker« ist heute stärker horizontalen Strukturen zwischen Unternehmern gewi-chen.⁸⁶

Den faktischen bzw. »schmutzigen« Privatisierungen der vorangehenden Jahre hat sich vor diesem Hintergrund seit Ende der 1990er Jahre nun eine Welle offener Privatisierungen angeschlossen, die in die Ausbildung klar definierter Verfügungs-rechtsstrukturen einmündet.

Zahlreiche Betriebe sind im Rahmen von *Management-Buy-Out's* offiziell an ihre Geschäftsführungen verkauft worden. Dabei sind zweifelsohne zahlreiche Nebenge-schäfte mit dem Hintergrund der persönlichen Bereicherung getätigt worden, wich-tig ist jedoch hervorzuheben, dass die zentrale Frage, wer im Zuge der Auflösung unklarer Verfügungsrechtsstrukturen welche Ansprüche habe, oft gegen die Interes-sen lokaler Gebietskörperschaften und für private Unternehmer entschieden wurde. Kritische Fälle wurden i.d.R. unter Anlegung des Prinzips »Eigentum dem, der in-vestiert hat« bzw. wenn keine expliziten Investitionen dokumentiert werden konn-ten des Prinzips »Eigentum dem, der das Unternehmen aufgebaut hat« sehr pragma-

85 Vgl. Krug, *Enterprise Ground Zero in China*, aaO. (FN 23).

86 Siehe in diesem Kontext insbesondere die Diskussion der »boundaries of the firm« bei Krug (Krug, *Enterprise Ground Zero in China*, aaO. (FN 23)) und die Konzeption von Netzwerken als »holding«-Strukturen für in einer Vielzahl von Märkten aktiven Unter-nehmungen.

tisch gelöst.⁸⁷ Insbesondere mit letzterem Grundsatz wurde die unternehmerische Leistung betont und der Wert des politischen »Inputs« zur Unternehmensentwicklung vergleichsweise weniger hoch bewertet. Insbesondere Unternehmungen, die faktisch privat geführt worden waren, sich aber einen »roten Hut« gekauft hatten, wurden so vor exzessiven Forderungen lokaler Regierungsorgane geschützt.

Auch die Hengdian Unternehmensgruppe hat die 1994 geschaffene Struktur des »Belegschaftseigentums« bei gleichzeitiger Entmachtung der Belegschaft bereits 1999 wieder aufgelöst und sich neu als Aktiengesellschaft konstituiert. Hiermit ist nun erstmals eine exklusive Zuweisung von Verfügungsrechten an individuelle Personen erreicht worden und gleichzeitig auf der Grundlage des formalen Gesetzeswerks eindeutig und mit identischer Gültigkeit für alle Aktionäre festgeschrieben worden, welche konkreten Verfügungsrechtskomponenten an den Aktien des Unternehmens definiert sind und somit welche Rechte und Pflichten die einzelnen Aktionäre und *stakeholder* besitzen. Die Hengdian Unternehmensgruppe hat die Welt der TVE verlassen.

V. Grundlegende Parameter der Entstehung eindeutiger Verfügungsrechtsstrukturen im chinesischen TVE-Sektor

Der chinesische TVE Sektor hat im Verlauf der vergangenen 30 Jahre einen vollständigen Lebenszyklus durchlaufen. Aus dem Nichts entstanden entwickelte er sich zu einem zentralen Faktor der industriellen Entwicklung des »modernen« China und ist in den letzten Jahren schließlich fast vollständig im neu entstandenen privaten Unternehmenssektor aufgegangen.

Im Überblick erscheint es, als läge der Schlüssel zum Verständnis der im ländlichen Unternehmenssektor zu beobachtenden institutionellen Evolution in der sich im Zuge der marktwirtschaftlichen Transformation des Gesamtsystems einstellenden Veränderung der mit der Spezifikation klar spezifizierter »privater« Verfügungsrechte einhergehenden Transaktionskostenbelastung. Im durch diese Transaktionskostenniveaus gesetzten Rahmen hat sich unternehmerisches Streben nach Renten in der Ausbildung einer Kette von diversen Verfügungsrechtsspezifikationen niedergeschlagen, die in ihrer Gesamtheit letztlich die Brücke schlagen von unspezifischem Allgemeineigentum hin zu eindeutig spezifizierten Verfügungsrechten.

Von zentraler Bedeutung für die schrittweise voranschreitende Überführung kollektiv-staatlicher Eigentumsstrukturen in eindeutig spezifizierte und individuell zugewiesene Verfügungsrechte war dabei letztlich der Grundsatz, dass im Sinne einer Erlösmaximierung die residualen Gewinneinbehaltungsrechte der Partei zugesprochen werden sollten, deren Aktionen am schlechtesten kontrolliert werden können und die den größten Einfluss auf das Geschäftsergebnis hat.⁸⁸ Veränderungen in der

87 Das »TVE-Gesetz der VR China« gibt hierfür keine klaren Vorgaben. Allerdings kann Paragraph 10 in diese Richtung interpretiert werden. Vgl. Yu Li / Yu Zuo, *Zhongguo xiangzhen qiye chanquan yu zhili jigou yanjiu* [Analyse der Verfügungsrechtsstrukturen und corporate governance chinesischer TVE], Beijing 2003.

88 Vgl. Sanford J. Grossman / Oliver D. Hart, »An Analysis of the Principal Agent Problem« in: *Econometrica*, Vol. 51 (1983), S. 7-45.

relativen Bedeutung der verschiedenen Akteure für den Geschäftserlös eines ländlichen Unternehmens, die im Zuge der Transformation und der Strukturveränderungen des chinesischen Volkswirtschaft eingetreten sind, waren von daher eine treibende Kraft der stufenweisen Umgestaltung der Verfügungsrechtsstrukturen.

Mit der Diskreditierung von Modellen der Arbeiterselbstverwaltung im Zuge der Exzesse der Kulturrevolution waren von Anfang an faktisch nur zwei Parteien unmittelbar an der Führung der ländlichen Unternehmen beteiligt: das mit dem Tagesgeschäft betraute Top-Management und die Lokalregierungen, die dem Anspruch nach als Vertreter des Kollektiveigentums auftraten.⁸⁹ Solange diese Lokalregierungen nun in der ersten Periode der zögerlichen Aufgabe zentralstaatlicher Wirtschaftssteuerung und vorsichtigen Hinwendung zu marktlichen Koordinationsstrukturen noch in der Position waren, entscheidende Beiträge zum Geschäftserfolg der in ihrer Jurisdiktion tätigen Unternehmen zu leisten (Sicherung des Zugangs zu Fremdfinanzierungen, Beschaffungs- und Distributionskanälen, Schutz vor zentralstaatlicher ›state predation‹, etc.), stellte ihre Partizipation am Eigentum der betreffenden Unternehmungen eine sinnvolle – Transaktionskosten minimierende – Lösung dar. In einem von ›grauen Märkten‹ und ›Verhandlungslösungen‹ geprägten Umfeld stellen ›unklare‹ Verfügungsrechtsstrukturen tatsächlich die ›best practice‹ Lösung dar. Die »Theory of the Commons«⁹⁰ zeigt, dass unklar definiertes Gemeinschaftseigentum eine effiziente Lösung des Organisationsproblems darstellen kann, wenn die Transaktionskosten der Einrichtung bzw. Durchsetzung privater Eigentumsrechte im Vergleich zu den erwarteten Gewinnen prohibitiv hoch sind. D.h. prohibitiv hohe Transaktionskosten lassen die Ordnungsstrukturen in einem Stadium verharren, in dem die klassische Formulierung der Property Rights-Theorie noch nicht greift, oder besser gesagt, die Standard-Verfügungsrechtsverteilung noch nicht zum Tragen kommt.⁹¹

Genau diese Strukturen haben sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten dramatisch verändert und somit eine tiefgreifende Veränderung der Verfügungsrechtsstrukturen im ländlichen Unternehmenssektor angestoßen. Letztlich sind die Transaktionskosten der Einrichtung bzw. Durchsetzung privater Eigentumsrechte unter das kritische Niveau gesunken und haben die unternehmerische Betreibung exklusiver privater Verfügungsrechte zu einer ökonomisch sinnvollen Lösung avancieren lassen.⁹²

Mit der sukzessiven Auflösung der ›Verhandlungswirtschaft‹ und der ›grauen Märkte‹ sowie der Ausbildung eines funktionsfähigen Marktsystems ist der Beitrag der Lokalregierungen zum Geschäftserfolg zu einer immer weniger bedeutsamen Größe geworden.⁹³ D.h., je weniger die Lokalregierungen für das operative Geschäft benötigt wurden und je vollständiger die marktwirtschaftliche Ausgestaltung

89 Vgl. Liu Guoliang, *Zhongguo xiangzhen qiye zengzhang yu xiaoli* [Wachstum und Effizienz der TVE in China], Beijing 2001.

90 Vgl. Ostrom, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, aaO. (FN 19), und Elinor Ostrom / Roy Gardner / James Walker, *Rules, Games, and Common-Pool Resources*, Ann Arbor 1994.

des Umfelds wurde, desto weniger waren Lokalregierungen in der Lage, aus ihrer Machtstellung im Kontext »grauer Märkte« Renten zu erzielen. Stattdessen konnte das Unternehmensmanagement nun über den Markt oder aber horizontal organisierte Netzwerke (d.h. ohne eine politische Instanz als zentralen Fazilitator) Zugang zu Fremdfinanzierungen finden, Vertragssicherheit (Rechtsordnung) in Anspruch nehmen und ihren Zugang zu Distributionskanälen, Beschaffungsmärkten, Exportmärkten, Importgütern etc. sicherstellen. Aus Sicht des Managements ist also die Notwendigkeit einer »Internalisierung« der Lokalregierung in die Unternehmung zur Sicherung des Unternehmenserfolgs sukzessive geschwunden.⁹⁴

Auf der anderen Seite mussten aber auch die lokalen Gebietskörperschaften erkennen, dass die Modifikation der bestehenden Verfügungsrechtsstrukturen und ihr sukzessiver Rückzug aus der unmittelbaren Geschäftsführung der in ihren Verwaltungsregionen ansässigen TVE für sie die dominante Strategie darstellte. Angesicht einer Konstellation, der gemäß sie zwar im Zuge des gesamtwirtschaftlichen Transformationsprozesses mit immer härteren Budgetrestriktionen konfrontiert wur-

- 91 Eine grundsätzliche Ablehnung der Property-Rights Theorie als geeigneten methodischen Ansatz, wie z.B. von Weitzman / Xu (Martin L. Weitzman / Xu Chenggang, »Chinese Township-Village Enterprises as Vaguely Defined Cooperatives« in: *Journal of Comparative Economics*, Vol. 18 (1994), S. 121-145) vorgetragen, erfolgt wohlge-merkt nicht! Kern der von Weitzman / Xu vorgetragenen Methodenkritik ist die Aus-sage, dass die Property-Rights-Theorie keine universelle Gültigkeit besitze. Ihre Erklärungskraft sei vielmehr von den kulturellen Gegebenheiten in der untersuchten Region abhängig. China besitze eine stark kollektivistisch geprägte Gesellschaft (Geert Hofstede, *Culture's Consequences. International Differences in Work Related Values*, Beverly Hills 1980), wodurch die Bevölkerung eine hohe Selbstorganisationsfähigkeit aufweise, die es ihr ermögliche, ihre Interaktionen auch ohne explizite Verhaltensregeln und somit auch ohne klar spezifizierte Verfügungsrechte effizient zu ordnen. Dieser Argumentation wird hier nicht gefolgt. Es wird zwar ebenfalls eine besondere »Fähigkeit zur Selbstorganisation« postuliert. Die Argumentation erfolgt im Gegensatz zu dem Ansatz von Weitzman/Xu aber nicht mehr über eine kulturell bedingte Affinität zu »kollektivistischem Handeln«, sondern über die Transaktionskosten ökonomischer Interaktion. Eine kulturelle Neigung zur Selbstorganisation könnte prima facie für die Organisation kleinerer TVE im Rahmen von Dorfgemeinschaften Erklärungskraft besitzen. Aber auch in diesem Fall gilt, dass allein aufgrund der hohen Wiederbegeg-nungswahrscheinlichkeit innerhalb der Dorfgemeinschaft davon auszugehen ist, dass opportunistisches Verhalten (*free riding*) umgehend bestraft wird. Dieses Sanktions-potential legt bereits eine hinreichende Grundlage zur Selbstorganisation. Eine Erklä-rung über den Umweg »Kultur« und insbesondere eine erhöhte kulturelle Affinität für kooperatives Verhalten ist nicht notwendig. Der Erklärungsansatz verliert seine Erklä-rungskraft vollständig in Hinblick auf größere TVE und TVE-Unternehmensgruppen, wie z.B. Hengdian oder Wanxiang. Diese Unternehmungen waren/sind zu groß und komplex als dass eine kulturbedingte Affinität zu kooperativem Verhalten hinreichende Selbstorganisationsprozesse induzieren könnte.
- 92 Vgl. Taube, »Principles of Property Rights Evolution in China's Rural Industry«, aaO. (FN 42).
- 93 Vgl. Chen Hongyi / Scott Rozelle, »Leaders, Managers, and the Organization of Town-ship and Village Enterprises in China« in: *Journal of Development Economics*, Vol. 60 (1999), S. 529-557.

den,⁹⁵ sie gleichzeitig aber zu den Residualempfängern ihrer lokalen Wirtschaftsregionen aufgestiegen waren,⁹⁶ hatten sie starke Anreize, die Rahmenbedingungen ökonomischer Aktivität in ihren Verwaltungsregionen zu verbessern. Und wenn dies bedeutete, Freiräume für privatwirtschaftliche Initiativen zu schaffen, so war auch dies »politisch korrekt«. Der Gehalt dieser Anreizstrukturen wurde noch zusätzlich dadurch angereichert, dass durch einen wachsenden inter-regionalen Wettbewerb um leistungsstarke Unternehmungen jegliches Verharren auf nicht mehr zeitgerechten Strukturen oder eine Verweigerung von unternehmerischen Freiheitsgraden sofort durch einen Exodus von Unternehmern in andere Verwaltungsregionen geahndet werden konnte.⁹⁷ Die Förderung privater Unternehmungen und institutionelle Akkomodierung unternehmerischer Innovation wurde somit zum Schlüssel sowohl für die Förderung der lokalen Wirtschaftsentwicklung als auch gleichzeitig für die Verfolgung individueller Ziele wie Machtzuwachs und Nomenklatura-Aufstieg.⁹⁸

Unternehmerische Kräfte auf Ebene des Unternehmensmanagements und auf der Ebene der Lokalregierungen wurden somit mit Anreizstrukturen konfrontiert, die sie bewegten, die ihr bilaterale Verhältnis regelnden Verfügungsrechtsstrukturen immer wieder von Neuem an die sich verändernden ökonomischen Rahmenbedingungen anzupassen. Angesichts eines abnehmenden Beitrags der Lokalregierungen und wachsender Bedeutung des Managements für den Geschäftserfolg mussten diesem im Zuge einer unternehmerischen Erlösmaximierung (Unternehmensgewinne respektive Steuereinnahmen) größere Entscheidungsbefugnisse zugesprochen werden.⁹⁹ Die vertragliche Beziehung zwischen Lokalregierung und Management wurde daher schrittweise an die sich verändernden Kräfteverhältnisse angepasst: von Fixlohnverträgen zu »sharecropping«-Verträgen und dann weiter zu Aktien-Genossenschaften bzw. Verpachtungslösungen und letztlich zu einer schleichenden bzw. offenen Privatisierung. Grundlegend ist dabei die Tendenz zu einer immer eindeuti-

94 Vgl. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, aaO. (FN 57).

95 Vgl. Cao Yuanzheng / Qian Yingyi / Barry R. Weingast, »From federalism, Chinese style to privatization, Chinese style« in: *Economics of Transition*, Vol. 7 (1999), No. 1, S. 103-131.

96 Vgl. Li Shaomin / Li Shuhe / Zhang Weiying, »The Road to Capitalism: Competition and Institutional Change in China« in: *Journal of Comparative Economics*, Vol. 28 (2000), S. 269-292.

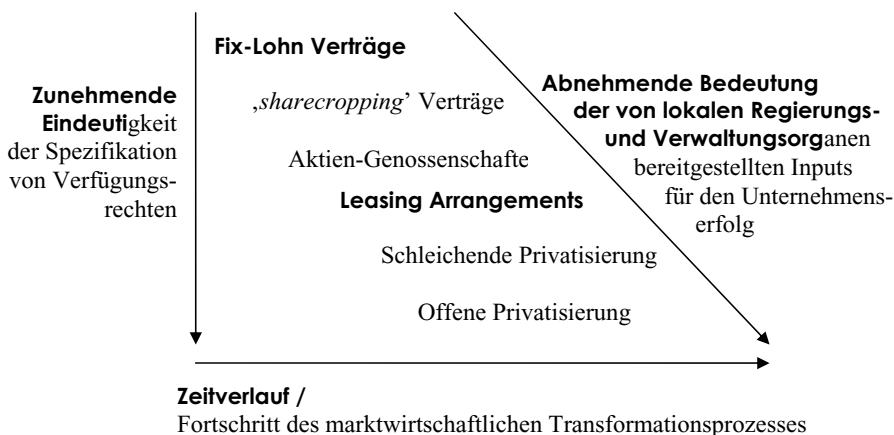
97 Vgl. David Zweig, *Internationalizing China: Domestic Interests and Global Linkages*, Ithaca, und Hendrischke, »How local are local enterprises? Privatisation and translocality of small firms in Zhejiang and Jiangsu«, aaO. (FN 50).

98 Vgl. Ezra F. Vogel, *One Step Ahead in China. Guangdong Under Reform*, Cambridge 1989, und Andrew H. Wedeman, *From Mao to Market. Rent Seeking, Local Protectionism, and Marketization in China*, Cambridge 2003.

99 Vgl. Chen Rozelle, »Leaders, Managers, and the Organization of Township and Village Enterprises in China« aaO., und Hsiao Cheng / Jeffrey Nugent / Isabelle Perrigne / Qiu Jicheng, »Shares versus Residual Claimant Contracts: The Case of Chinese TVE's« in: *Journal of Comparative Economics*, Vol. 26 (1998), S. 317-337.

geren Spezifizierung und Verteilung der Verfügungsrechte sowie der Zuweisung immer größerer Verfügungsgewalten an die Unternehmensführungen (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 1: Idealtypische Entwicklung der Beziehung zwischen Unternehmensführung und Lokalregierung sowie korrespondierender Verfügungsrechtsstrukturen im chinesischen TVE-Sektor



Eigene Darstellung.

Die Entwicklung der Property Rights Strukturen im ländlichen Unternehmenssektor über mehrere Stufen unterschiedlicher Eindeutigkeit bzw. Ambiguität erklärt sich somit letztlich aus einer unternehmerisch betriebenen Anpassung derselben an sich verändernde Umfeldbedingungen. Die unter verschiedenen Umfeldbedingungen anliegenden Transaktionskosten einer eindeutigen Spezifizierung von Verfügungsrechten waren dabei die Größe, an der sich die jeweiligen institutionellen Lösungen ausrichteten. Die hier dokumentierten institutionellen Arrangements zur Regelung des Verhältnisses von Lokalregierung und Unternehmensmanagement waren letztlich alle ›suboptimal‹ und mittelfristig nicht stabil. Sie waren aber im Sinne eines ›best practice‹ optimal an die zeitpunktbezogenen Rahmenbedingungen angepasst und ermöglichten auch in ihren – aus Sicht des Gesamtsystems – unvollendeten Ausprägungen schnell Erlössteigerungen im Vergleich zu den von ihnen abgelösten institutionellen Arrangements. Kostenbasierte Beharrungskräfte, die einem dynamischen institutionellen Wandel hätten entgegenwirken können, wurden somit ausgeschaltet.

Der gesamte hier dargestellte Entwicklungsprozess war eingebettet und wurde stabilisiert durch einen Kanon gemeinsamer Werte und Normenvorstellungen. Dieser stellte letztlich das Fundament für die Nutzung von Sozialkapital zum Zweck der Stabilisierung von Geschäftsmodellen, die zunächst nur ungenügend auf forma-

le Sicherungsmechanismen zurückgreifen konnten. Aber auch dieser Kanon an gemeinsamen Überzeugungen änderte sich mit der Zeit und schuf somit die Grundlage für die Etablierung »rein« privatwirtschaftlicher Strukturen inklusiver der diesen eigenen substanziellen Einkommensspreizungen.

VI. Resümee

Die lawinenartige Eskalation institutioneller Innovation in China ist ausgelöst (besser: freigesetzt) worden durch einen diskontinuierlichen Sprung auf der Ebene der Herrschaftsideologie der politischen Elite. Diese Diskontinuität auf der Ebene der politisch-ideologischen Grundüberzeugungen hat unternehmerische Initiativkräfte sowohl in der politischen als auch der ökonomischen Sphäre mobilisiert, die sich unter den Rahmenbedingungen alimentierender Sozialkapitalstrukturen und starker Anreizsysteme immer weiter entfalten konnten.

Der sich so Bahn brechende chinesische Transformationsprozess kann insgesamt als »geglückt« gelten. Entgegen den Empfehlungen der (erst deutlich nach Beginn der chinesischen Reform- bzw. Transformationsbewegung Substanz gewinnenden) transformationstheoretischen Literatur hat er sich über einen langen Zeitraum hinweg gezogen und damit dezentralem Unternehmertum eine entscheidende Rolle zugebilligt. Dabei sind zeitpunktbezogen Fehlpassungen zwischen einzelnen institutionellen Teilelementen aufgetreten, die zu makroökonomischer Destabilisierung und gesamtwirtschaftlichen Friktionsverlusten geführt haben.¹⁰⁰ Die Entwicklungsdynamik ist allerdings nie ernsthaft in Frage gestellt worden. Ein wichtiger Faktor für dieses Phänomen ist in dem Umstand zu vermuten, dass in der Wandlungsdynamik der verschiedenen institutionellen Ebenen ein hinreichender Gleichschritt erreicht wurde. Die Passung zwischen den *slow-moving* Institutionen, d.h. insbesondere den *shared mental maps* bzw. den in der Gesellschaft geteilten Werte- und Normenvorstellungen, und den sich schneller wandelnden Institutionen ist nie wirklich verloren gegangen.

Der Aufstieg und Fall der TVE scheint dies zu bestätigen. Die verschiedenen konkreten institutionellen Arrangements, die dem Unternehmenstypus »TVE«, auf der Ebene der Verfügungsrechtsstrukturen im Verlauf von ca. drei Jahrzehnten zugrunde gelegen haben, standen grundsätzlich im Einklang mit den ideologischen Überzeugungen der politischen Führung und waren gleichzeitig in die lokalen Sozialkapitalstrukturen eingepasst. Dabei ist es ganz im Sinne Rolands¹⁰¹ zu einer wechselseitigen Beeinflussung von *slow-* und *fast-moving* Institutionen gekommen, die zu einer kontinuierlichen Erosion der Transaktionskosten einer eindeutigen Spezifi-

100 Vgl. Markus Taube, »Zyklische Wirtschaftsentwicklung in der VR China: Ein Überblick« in: Siegfried Schönherr / Markus Taube / Bettina Reichl (Hg.), *Konjunkturzyklen und Konjunkturforschung in China – Business Cycle Analysis and Forecasting in China*, München 2003, S. 8–35.

101 Vgl. Roland, »Understanding Institutional Change: Fast-moving and slow-moving institutions«, aaO. (FN 24).

zierung und exklusiven Zuweisung von Verfügungsrechten geführt hat. Als Ende der 1990er Jahre bzw. zum Beginn des 21. Jahrhunderts die Schwelle eines prohibitiven Transaktionskostenpegels flächendeckend unterschritten wurde, ging das Modell der TVE in einem veritablen privaten Unternehmenssektor auf.

Über alle Evolutionsstufen hinweg haben die Einbettung der anliegenden institutionellen Lösungen in das soziale Umfeld (*social embeddedness*) und die Kompatibilität mit der Herrschaftsideologie bzw. zeitaktuellen politischen Grundströmungen eine entscheidende Funktion gespielt. Diese beiden Parameter haben letztlich den Freiraum definiert, innerhalb dessen findige Unternehmer neue institutionelle Lösungen vorstellen konnten. Die relative Trägheit des Wandels dieser beiden Parameter war zum einen eine zwingende Notwendigkeit, um sicherstellen zu können, dass die Regelsetzung innovativer Institutionen sich auch durchsetzen konnte und den Marktteilnehmern ein Mindestmaß an Erwartungssicherheit hinsichtlich der anliegenden »Spielregeln« vermittelt werden konnte.¹⁰² Zum anderen war der allmähliche Wandel dieser Parameter aber auch die Grundvoraussetzung für die Weiterentwicklung des Modells »TVE« und seiner auf der Ebene der Unternehmensverfassungen anliegenden Verfügungsrechtsstrukturen.

Erst innerhalb der über diese beiden Parameter gesetzten – und sich langsam verschiebenden – Grenzen kommen dann nachfrageseitig die Parameter technische Eignung, relative Transaktionskostenintensität und Organisationsfähigkeit potentieller Nutznießer bzw. angebotsseitig die Parameter technologische Komplexität, Transaktionskostendifferential zwischen altem und neuem Arrangement, absolute Einführungskosten, Grad der prozeduralen (Un-)sicherheit zum Tragen. Diese Parameter determinieren letztlich die konkrete Ausgestaltung der institutionellen Landschaft und damit unmittelbar die Form aller ökonomischen und gesellschaftlichen Interaktion. Hieraus ergibt sich dann in der mittleren Sicht eine Rückkopplung auf das konsensuale Werte und Normensystem der Gesellschaft sowie die Herrschaftsideologie und Ausgestaltung der politischen Arbeit. Die von diesen gesetzten Grenzen unternehmerischer Innovation verschieben sich.

Aufstieg, Persistenz und Niedergang von Institutionen folgen – unter der zwingenden Voraussetzung des Vorhandenseins von Unternehmerpersönlichkeiten sowie hinreichender Freiräume und Anreizstrukturen für diese – Veränderungen im Kontinuum der hier dargestellten Parameter. Dabei können stochastisch auftretende externe Schocks wie z.B. neue naturwissenschaftliche Erkenntnisse oder aber das Ableben führender Politiker durchaus den Anstoß geben für umfassende institutionelle Wandlungsprozesse, die alle Ebenen des institutionellen Geflechts erfassen.

102 Vgl. Daniel Kiwit / Stefan Voigt »Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen« in: *Ordo*, Bd. 46 (1995), S. 117-147.

Zusammenfassung

Die chinesische Wirtschaftsordnung ist im Verlauf eines nunmehr fast drei Jahrzehnte währenden Prozesses graduell-inkrementalen institutionellen Wandels in eine funktionsfähige Marktwirtschaft transformiert worden. Dieser Wandlungsprozess wird als Ergebnis eines Prozesses verstanden, in dem eine sich kontinuierlich verändernde Nachfrage nach institutioneller Koordination auf ein von dezentralen Unternehmerpersönlichkeiten vorgetragenes Angebot an institutionellen Innovationen trifft. Am Beispiel der dem TVE-Sektor zugrundeliegenden Verfügungsrechtsstrukturen wird dargestellt, welche Parameter den institutionellen Wandlungsprozess nachfrage- und angebotsseitig geprägt haben. Es wird gezeigt, dass die Passung neuer institutioneller Lösungen in das soziale Umfeld (*social embeddedness*) und die Kompatibilität mit der Herrschaftsideologie bzw. zeitaktuellen politischen Grundströmungen von entscheidender Bedeutung für den institutionellen Innovationsprozess waren bzw. sind.

Summary

In the run of nearly three decades of gradual incremental institutional change, the Chinese economic system has transformed itself into a workable market economy. This transformation is understood as the outcome of a process in which a permanently changing demand for institutional coordination is met by a supply of institutional innovations brought forward by decentralized entrepreneurs. The changing property rights structures underlying the Chinese TVE sector are taken as an example to analyse the various demand- as well as supply side parameters structuring this process of institutional change. It is shown that the social embeddedness of institutional innovations, i.e. the fit of economic institutions into the greater social order, as well as their compatibility with the ideological convictions of the ruling elite are of paramount importance for the process of institutional change.

Markus Taube, Fundamental Principles of the Evolution of Exclusive Property Rights in the PR China - the Case of the Township Village Enterprises