

Heberer, Thomas

Working Paper

Strategische Gruppen und Staatskapazität: Das Beispiel der Privatunternehmer in China

Duisburg Working Papers on East Asian Studies, No. 46/2002

Provided in Cooperation with:

University of Duisburg-Essen, Institute of East Asian Studies IN-EAST

Suggested Citation: Heberer, Thomas (2002) : Strategische Gruppen und Staatskapazität: Das Beispiel der Privatunternehmer in China, Duisburg Working Papers on East Asian Studies, No. 46/2002, Gerhard-Mercator-Universität Duisburg, Institut für Ostasienwissenschaften, Duisburg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/40971>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

DUISBURGER ARBEITSPAPIERE OSTASIENWISSENSCHAFTEN
DUISBURG WORKING PAPERS ON EAST ASIAN STUDIES

No. 46/2002

**Strategische Gruppen und Staatskapazität:
Das Beispiel der Privatunternehmer in China**

Thomas Heberer

Institut für Ostasienwissenschaften (Institute for East Asian Studies)
Gerhard-Mercator-Universität Duisburg
D-47048 Duisburg, Germany
Tel.: +49-203-379-4191
Fax: +49-203-379-4157
e-mail: oawiss@uni-duisburg.de

©by the author
July 2002

Title/Titel:

Strategische Gruppen und Staatskapazität: Das Beispiel der Privatunternehmer in China

Autor/Author:

Thomas Heberer

Series/Reihe

Duisburg Working Papers on East Asian Studies, No. 46/ Duisburger Arbeitspapiere Ostasienwissenschaften, Nr. 46

Abstract/Zusammenfassung:

This paper at first addresses the concept of strategic groups and the interests of those groups. Hereafter, it will identify their transformational and strategic potentials. Finally, it will discuss in which manner entrepreneurs impact upon state capacity. Its concern is not the question how reforms alter state capacity, but rather in which way one group of actors (in this case private entrepreneurs) contributes to this process of change. Unless we do understand the role of social actors in terms of changing state capacity, we will not be able to sketch out in which manner the state is changing.

The hypothesis that will have to be verified is whether or not the strategic groups of entrepreneurs contribute significantly to the alteration of the structures and capacity of the state. The entrepreneurs' strategy is interest-led as they act in the interest of realizing their expectations. This does not mean that thus the political system is fundamentally put into question or weakened. Furthermore, entrepreneurs on the one hand contribute to the reinforcement of state capacity, on the other hand they make efforts to steer it in a certain direction. Before drawing any conclusion on entrepreneurs impact on state capacity the paper will examine the goals and the transformational potential of the strategic groups of entrepreneurs.

Der Aufsatz erläutert zunächst den Begriff der "strategischen Gruppen", sodann deren Interessenlagen, ehe er auf die transformatorischen und strategischen Potenziale eingeht. Schließlich wird erörtert, in welcher Weise Unternehmer Staatskapazität beeinflussen. Dabei geht es nicht darum zu zeigen, wie die Reformen Staatskapazität verändern, sondern wie eine Akteursgruppe (Privatunternehmer) zu diesem Veränderungsprozess beiträgt. Ohne ein Verständnis von der Rolle sozialer Akteure für den Wandel von Staatskapazität muss auch der Wandel des Staates letztlich unklar bleiben.

Die zu verifizierende Untersuchungsthese lautet also, dass die strategische(n) Gruppe(n) der Privatunternehmer in signifikantem Maße zur Veränderung staatlicher Strukturen und Kapazität beiträgt bzw. beitragen. Die Strategie der Unternehmer ist dabei interessengeleitet in dem Sinne, dass sie im Interesse der Realisierung ihrer Erwartungen agieren, ohne dass dadurch das politische System grundsätzlich in Frage gestellt oder geschwächt werden muss. In diesem Sinne trägt die Unternehmerschaft dazu bei, Staatskapazität einerseits zu stärken, sie andererseits aber in eine bestimmte Richtung zu lenken. Dabei wird zunächst die Frage der Zielsetzungen und des transformatorischen Potenzials der strategischen Gruppe(n) Unternehmer untersucht, ehe Rückschlüsse auf die Bedeutung des Agierens der Unternehmer im Hinblick auf Staatskapazität gezogen werden.

Keywords:

Staatskapazität, Staat, Unternehmer, politischer Wandel

Procurement/Bezug:

You may download this paper as a word-document under / Als Download ist das Papier zu beziehen als Word-Datei unter:

<http://www.uni-duisburg.de/Institute/OAWISS/download/doc/paper46.doc>

or for the Acrobat Reader under / oder für den Acrobat Reader unter:

<http://www.uni-duisburg.de/Institute/OAWISS/download/doc/paper46.pdf>.

Libraries, and in exceptional cases, individuals may order hard copies of the paper free of charge at/
Bibliotheken, und in Ausnahmefällen auch Privatpersonen, können das gedruckte Papier kostenfrei bestellen bei
der

Gerhard-Mercator-Universität

Institut für Ostasienwissenschaften, Geschäftsstelle

D-47048 Duisburg

Inhalt

Strategische Gruppen und Staatskapazitäten: Das Beispiel der Privatunternehmer in China

1. Was heißt Staatskapazität	6
2. Staat und Privatunternehmer: Von begrenzten Regelverletzungen zur Herausbildung strategischer Gruppen	8
2.1 Wandel in der Haltung zu Privatsektor und Unternehmern	8
3. Unternehmer: Strategische Gruppen mit Gruppeninteressen	11
3.1 Gruppenziele	15
3.2 Wie werden Gruppenziele durchgesetzt?	16
4. Transformatorisches Potential und Staatskapazität	21
5. Fazit: Unternehmer und Staatskapazität	27

Strategische Gruppen und Staatskapazität: Das Beispiel der Privatunternehmer in China

Thomas Heberer

1. Was heißt Staatskapazität?

Staatskapazität bezieht sich - aus der Sicht des Zentralstaates - zunächst auf das Vermögen eines Staates, politische Entscheidungen durchzusetzen. Theda Skocpol hat den Begriff definiert als ein Mittel "to implement official goals, especially over the actual or potential opposition of powerful social groups or in the face of recalcitrant socioeconomic circumstances."¹ Staatskapazität bezieht sich indessen nicht nur auf das abstrakte Vermögen des Staates etwa zur Sicherstellung ökonomischen Wachstums, zur Durchsetzung von Recht und Ordnung, zum Ausgleich von Disparitäten oder zur Außensicherung. Stellten die Theorie des ostasiatischen "Entwicklungsstaates" oder Modelle staatsgeleiteter Wachstums- und Wandlungsprozesse den Zentralstaat, seine Politik und sein Durchsetzungsvermögen in den Mittelpunkt der Untersuchung, im Sinne eines "starken Staates", so haben neuere Ansätze den Begriff des Staates dekonstruiert und stärker auf das Interaktionsgefüge Staat/Gesellschaft fokussiert. So geht etwa der akteurzentrierte Institutionalismus davon aus, dass soziale Phänomene "als das Produkt von Interaktionen zwischen intentional handelnden, individuellen, kollektiven oder korporatistischen Akteuren" begriffen werden müssen.² Das Verhältnis Staat/Gesellschaft ist keineswegs nur eine Beziehung zwischen Zentralstaat und Gesamtgesellschaft, weil beide sich in verschiedene vertikale und horizontale Ebenen und Organisationen gliedern. Dabei können unterschiedliche Ebenen und Organisationen über unterschiedliche Kapazitäten verfügen. Von daher erscheint es sinnvoll, den Staat als Ensemble verschiedener Organisationen zu begreifen, die auf verschiedenen Ebenen mit der Gesellschaft interagieren.³ Staatskapazität in diesem Sinne wird dann auch viel stärker durch innere Spannungen und Konflikte geprägt und geformt.⁴ Wollen wir nun herausfinden, weshalb Staatskapazität in bestimmten Konstellationen stark, in anderen schwach ist, dann dürfen wir nicht nur die staatlichen Prioritäten und staatliches Handeln analysieren, sondern müssen auch die Interaktion mit gesellschaftlich relevanten Akteuren untersuchen.

Während staatszentrierte Ansätze Staatskapazität lediglich auf den Staat und staatliches Agieren beziehen,⁵ gehen interaktionistische Ansätze (Staat/Gesellschaft) davon aus, dass ein hohes Maß an Staatskapazität voraussetzt, dass der Staat

- die Gesellschaft durchdringt,
- die sozialen Beziehungen regelt,
- Ressourcen schöpft und
- in festgelegten Bahnen Ressourcen bereitstellt.⁶

Gleichwohl impliziert ein solches Kapazitätsverständnis die Vorstellung von Staat als einheitlichem und homogenem Phänomen. Neuere Ansätze gehen auch hier differenzierter

¹ Skocpol 1985: 9.

² Vgl. etwa Scharpf 2000: 17ff.

³ Ähnlich: Brodsgaard/Young 2000: 4ff.

⁴ Vgl. etwa Dauvergne 1998: 2ff.

⁵ Vgl. etwa die Definition von Wang Shaoguang und Hu Angang in Chinese Economic Studies, May-June 1995: 7, die Staatskapazität als Resultat der Erzielung von Finanzeinnahmen, Kontrolle, Legitimation und Zwangsgewalt begreift.

⁶ Migdal 1988: 4.

vor und dekonstruieren das Moment der Staatskapazität. "Capacity for what?", fragt Linda Weiss und argumentiert, dass ein allgemeiner Begriff von Staatskapazität keinen Sinn mache, weil Staaten in einem Feld stärker, in anderen hingegen schwächer seien. Von daher könne es nur politikfeldorientierte Kapazitäten geben. Staatskapazität sei nicht primär die Fähigkeit zur Durchsetzung von Zielen, sondern müsse vielmehr als "product of institutions governing domestic linkages" begriffen werden.⁷ Diesen institutionellen Ansatz hat Peter Evans mit seinem Konzept der *embedded autonomy* vertieft. Danach sind Staaten bei der Erreichung transformativer Ziele dann erfolgreich, wenn sie nicht nur autonom (von partikularistischen Interessen) handeln, sondern diese Autonomie zugleich in spezifische soziale Beziehungen (*ties*) eingebettet (*embedded*) ist, die den Staat an die Gesellschaft binden und eine Umsetzung von Politik überhaupt erst ermöglichen.⁸

Unter den gegenwärtigen Bedingungen ökonomischer und gesellschaftlicher Liberalisierung, die verbunden ist mit der Herausbildung neuer sozialer Gruppen und differenzierterer Interessen, verlangt Staatskapazität im Sinne der Gestaltung eines Staatswesens zwei weitere Momente, die gesellschaftliche Akteure vom Staat erwarten: *Lernfähigkeit* und *Verhandlungskompetenz*. Staatskapazität ist inzwischen nicht mehr nur bloße Durchsetzungsmacht, sondern umfasst auch das Moment der Verhandlungskapazität und der Verhandlungskompetenz. Bezogen auf die gegenwärtigen Staatsfunktionen muss die o.g. Viererkategorie in diesem Sinne erweitert werden. Bedeutet doch Staatskapazität heute in stärkerem Maße auch das Vermögen, neue soziale Gruppen, Verbände und Organisationen in Verhandlungsprozesse einzubeziehen und einen Ausgleich zwischen partikularistischen Interessen zu finden. Teil dieser Kompetenz ist das Moment des "Staatslernens", d.h., dass der Staat aus vergangenen Fehlern und Mißerfolgen ("politischen Erbschaften"⁹) Schlußfolgerungen zieht, die zu einer anderen oder korrigierten Politik führen. Es handelt sich von daher um einen Anpassungsprozess an veränderte Sach- und Problemlagen. Lernen bedeutet dabei auch die Suche nach neuen, von staatlichen Akteuren akzeptierten Problemlösungen, wobei nicht der Staat en toto Lernender ist, sondern bestimmte staatliche Segmente (Organisationen, Institutionen, Regionen). Dies beinhaltet verschiedene Stufen von Lernen und verschiedene Dimensionen von Lernprozessen.¹⁰

In diesem Sinne impliziert Staatskapazität (hier primär bezogen auf innerpolitische Prozesse) die folgenden Momente:

- **Legitimität** im Sinne der von den Bürgern akzeptierten Rechtmäßigkeit des politischen Systems;
- **Steuerungs- und Kontrollkapazität** im Sinne sozialer Kontrolle und Lenkung;
- **Durchsetzungsressourcen** (Finanz- und Zwangsmittel sowie personelle Ressourcen);
- **Verhandlungskapazität**, d.h. das Vermögen, neue soziale Gruppen, Verbände und Organisationen in Verhandlungsprozesse einzubeziehen und einen Ausgleich zwischen partikularistischen Interessen zu finden;
- **Lernkapazität**, d.h. die Fähigkeit, aus Fehlern und Mißerfolgen zu lernen.

Wenn Staatskapazität als Teil eines Interaktionsverhältnisses von Staat und Gesellschaft zu begreifen ist, dann muss es über die aus der Sicht des Staates hergeleitete Begrifflichkeit hinaus auch ein Staatskapazitätsverständnis aus der Sichtweise der Gesellschaft bzw. ihrer Akteure geben. Ein solches Verständnis "von unten" ist notwendigerweise interessengeleitet und drängt nach Interessenartikulation. Interessenartikulation wiederum zielt auf die Beeinflussung staatlicher Kapazitäten ab. Dies wollen wir im Folgenden am Beispiel des

⁷ Weiss 1998: 15ff.

⁸ Vgl. Evans 1995.

⁹ *Political legacies* nennen das Weir/Skocpol 1985: 107-168.

¹⁰ Vgl. dazu auch Haas 1990: 25/26.

Interaktionsgefüges Staat/Privatunternehmer verdeutlichen. Unser Beitrag geht dabei von der These aus, dass die neuen Privatunternehmer strategische Gruppen mit spezifischen Interessen bilden, die sowohl transformatorisches als auch strategisches Potenzial entwickelt haben. Diese Potenziale wirken verändernd auch auf Staatskapazität.

Wir erläutern nun zunächst den Begriff der "strategischen Gruppen", sodann deren Interessenlagen, ehe wir auf die transformatorischen und strategischen Potenziale eingehen. Schließlich erörtern wir, in welcher Weise Unternehmer Staatskapazität beeinflussen. Dabei geht es uns nicht darum zu zeigen, wie die Reformen Staatskapazität verändern, sondern wie eine Akteursgruppe (Privatunternehmer) zu diesem Veränderungsprozess beiträgt. Ohne ein Verständnis von der Rolle sozialer Akteure für den Wandel von Staatskapazität muss auch der Wandel des Staates letztlich unklar bleiben.

Unsere zu verifizierende Untersuchungsthese lautet also, dass die strategische(n) Gruppe(n) der Privatunternehmer in signifikantem Maße zur Veränderung staatlicher Strukturen und Kapazität beiträgt. Die Strategie der Unternehmer ist dabei interessengeleitet in dem Sinne, dass sie im Interesse der Realisierung ihrer Erwartungen agieren, ohne dass dadurch das politische System grundsätzlich in Frage gestellt oder geschwächt werden muss. In diesem Sinne trägt die Unternehmerschaft dazu bei, Staatskapazität einerseits zu stärken, sie andererseits aber in eine bestimmte Richtung zu lenken. Dabei untersuchen wir zunächst die Frage der Zielsetzungen und des transformatorischen Potenzials der strategischen Gruppe(n) Unternehmer, ehe wir Rückschlüsse auf die Bedeutung des Agierens der Unternehmer im Hinblick auf Staatskapazität ziehen.

2. Staat und Privatunternehmer: von begrenzter Regelverletzung zur Herausbildung strategischer Gruppen

Anlässlich des 80. Jahrestages der Gründung der Kommunistischen Partei am 1. Juli 2001 erklärte die chinesische Parteiführung, dass künftig auch private Unternehmer Parteimitglieder werden dürften. Jahrelang hatte sie sich gegen einen solchen Schritt gewandt und immer wieder verkünden lassen, dies widerspreche dem Parteistatut. Die Aufhebung des Eintrittsverbots steht am Ende einer langen Entwicklungskette vom designierten "Klassenfeind" zum gesellschaftlichen Vorbild. Es stellt sich die Frage, ob diese Entwicklung allein einer aufgeklärten Parteiführung zu verdanken ist oder nicht auch als Resultat strategischen Verhaltens der betreffenden sozialen Akteure interpretiert werden muss. Schließlich stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, inwiefern gesellschaftliche Gruppen auf Staatskapazität und ihre Richtung einzuwirken vermögen.¹¹

2.1 Wandel in der Haltung zu Privatsektor und Unternehmern

Einer bewußten Strategiebildung ging zunächst ein spontanes Agieren im Sinne einer permanenten, aber begrenzten Regelverletzungen (*fence-breaking*) voraus. Die spontane Rückkehr von der Kollektiv- zur Familienwirtschaft zunächst im ländlichen Raum stand am Beginn des Reformprozesses. Da offener Widerstand äußerst risikoreich war, verlegte sich die Bevölkerung auf eine eher informelle, regelverletzende Strategie. Diese Entwicklung setzte gegen den Willen der politischen Führung auf lokaler Ebene ein und wurde erst nach Jahren der erfolgreichen Praxis im Nachhinein legalisiert. Fforde/de Vylder fragen daher, ob man überhaupt von Reformen sprechen könne, da es sich schließlich um eine nachträgliche Legalisierung von kollektivem Handeln der Bauernschaft gehandelt habe und nicht um aktive Gestaltungspolitik der Partei.¹² Allerdings darf die Rolle der Parteiführung dabei nicht

¹¹ Auf der Ebene Zentrale-Regionen-Lokalitäten haben das Jia/Lin 1994 untersucht.

¹² Fforde/de Vylder 1996b: 1.

übersehen werden. Zwar gingen die ersten Schritte vom ländlichen Raum aus, aber ohne Billigung und schließlich Förderung durch die Parteiführung hätten sich die ländlichen Kollektivaktionen nicht zu einer "Reformpolitik" verdichten können.

Der Prozess des *fence-breaking* zeigt ein typisches Verlaufsmuster. Am Anfang standen begrenzte Regelverletzungen, um die enormen Engpässe, die sich aus dem sozialistischen Modell für die Bevölkerung ergaben, zu umgehen.

Abb. 1: Verlaufsmuster des Reformprozesses

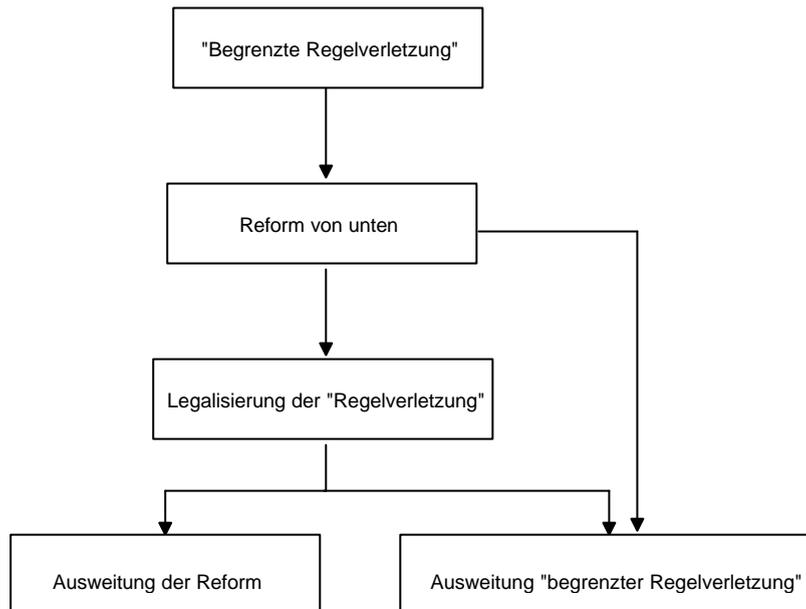


Schaubild: Heberer.

Der Erfolg der Regelverletzungen, gepaart mit der Duldung der Behörden auf unterster Verwaltungsebene, löste einen Nachahmungseffekt aus, der solche Regelverletzungen zur umfassenden Praxis werden ließ. Ihr Erfolg etwa bei der Lösung von Versorgungsengpässen oder der Schaffung von Arbeitsplätzen veranlasste die politische Führung zu einer Legalisierung dieser Aktivitäten. Die Legalisierung wiederum ermutigte zu neuen Regelverletzungen in anderen Bereichen, so dass letzten Endes von unten ein Prozess in Gang gesetzt wurde, der immer größere Kreise zog, immer weitere Bereiche des sozialistischen Systems erfasste und kumulativ eine Reform von unten bewirkte.

Dies läßt sich am Beispiel der Entwicklung privater Wirtschaftsaktivitäten und ihrer Klassifizierung seit den 70er Jahren verdeutlichen:

Abb. 2: Abweichung wird zu Politik - Beispiel Privatsektor (China)

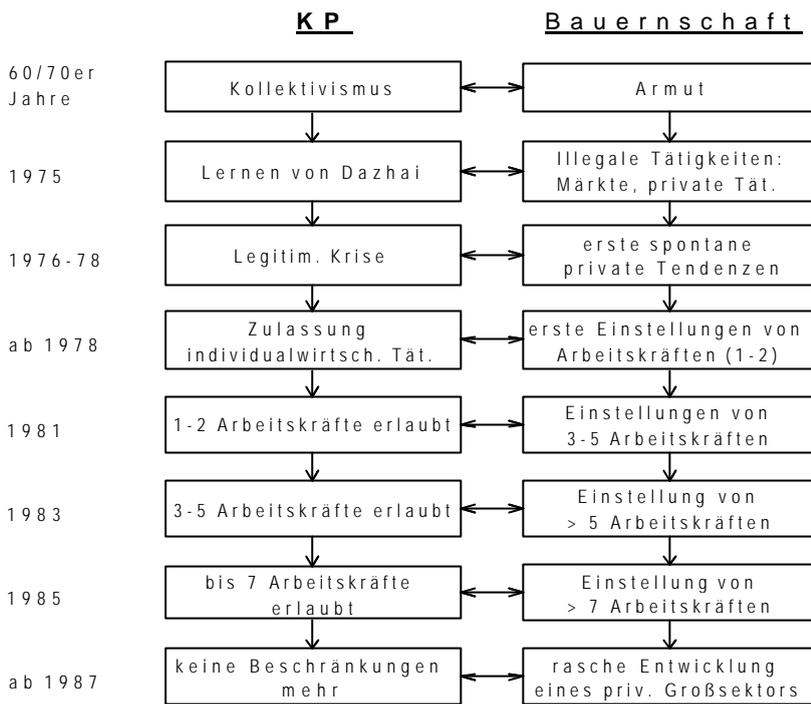


Schaubild: Heberer.

Abb. 3: Klassifizierungen des Privatsektors (China)

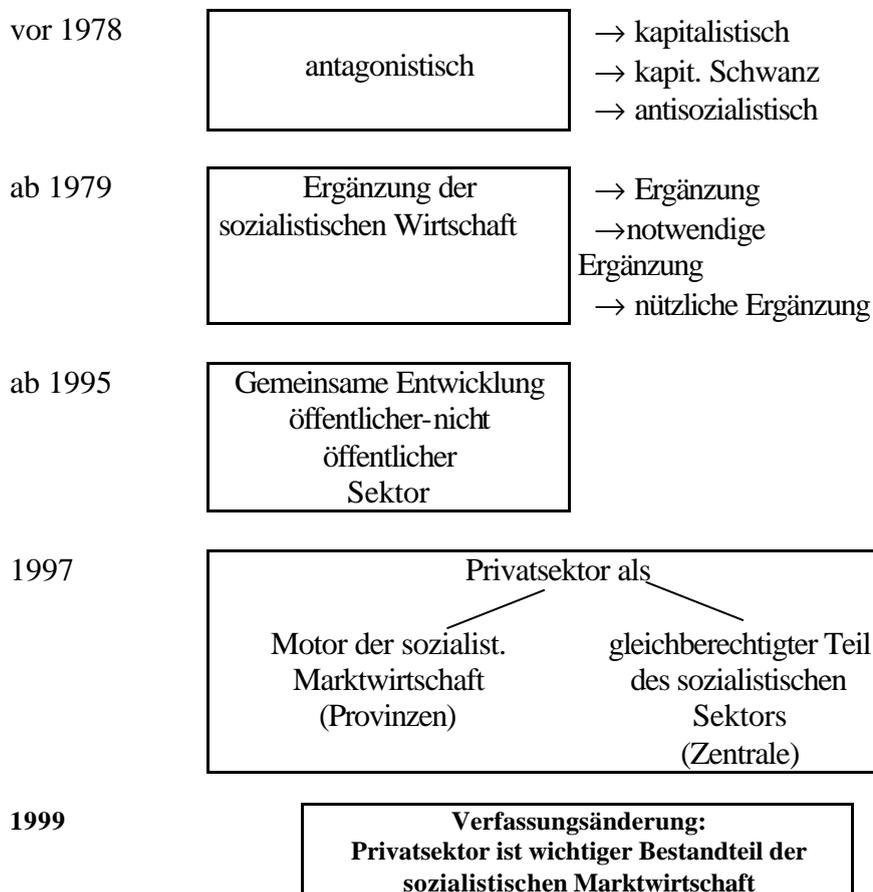


Schaubild: Heberer

In den 70er und 80er Jahren handelte es sich weitgehend um spontane, nicht-organisierte Kollektivaktionen der Bevölkerung, die gleichwohl Staatskapazität beeinflusst haben. Erst das Auftreten organisierter Unternehmergruppen seit Ende der 80er Jahre hat dem Strategieprozess eine neue Qualität verliehen, zumal die Organisierung bereits eine neue *Strategieform* darstellt. Die Strategie der Unternehmer, die zur Veränderung staatlicher Strukturen und Kapazität in signifikantem Maße beiträgt, ist dabei interessengetrieben in dem Sinne, dass Unternehmer im Interesse der Realisierung ihrer Erwartungen agieren, ohne dass dadurch - wie oben erläutert - das politische System grundsätzlich in Frage gestellt oder geschwächt werden muss. In diesem Sinne trägt die Unternehmerschaft dazu bei, die Staatskapazität einerseits zu stärken, sie andererseits aber in eine bestimmte Richtung zu lenken. An den Beispielen Parteieintritt und Recht werden wir das weiter unten noch verdeutlichen.

3. Unternehmer: Strategische Gruppen mit Gruppeninteressen

Das Begriffsfeld der *strategischen Gruppe* bezeichnet eine Gruppe von Personen, die "durch ein gemeinsames Interesse an der Erhaltung oder Erweiterung ihrer gemeinsamen Aneignungschancen verbunden sind", wobei sich Aneignung nicht nur auf materielle Güter bezieht, sondern auch auf immaterielle wie Macht, Prestige, Wissen oder religiöse Momente. Gemeinsam sind den Mitgliedern solcher Gruppen ein gemeinsames, längerfristiges Programm sowie eine entsprechende Handlungsstrategie und das Selbstverständnis, bedeutender gesellschaftlicher Akteur zu sein.¹³ Wichtig an diesem Ansatz erscheint uns auch die Dynamik dieser Bestimmung: Eine strategische Gruppe geht über die Dahrendorfsche *Quasi-Gruppe* hinaus, weil sie Strategien für Erhalt bzw. Durchsetzung von Interessen entwickelt und sich durch Organisierung zu einer Interessengruppe konstituiert. Sie bildet von daher keine feste Klasse, sondern eine sich in Entwicklung befindliche Gruppe, die, über die Organisation in Verbänden, potenziell strategisch agiert. Die Begrifflichkeit reicht über die einfache Interessengruppe hinaus, weil es nicht um die kurzfristige Durchsetzung eines begrenzten Interesses geht, sondern strategische Gruppen sich "als eine wesentliche Kraft im Kräftespiel aller strategischer Gruppen einer Gesellschaft insgesamt" verstehen,¹⁴ die im Zusammenspiel mit anderen Gruppen längerfristig ökonomische, gesellschaftliche und auch politische Ziele durchsetzen wollen.

Strategische Gruppen bilden sich primär unter Bedingungen gesellschaftlichen Wandels und Umbruchs, d. h. in Phasen mit einem hohen Grad sozialer Mobilität. Neue Gruppen und neue Aneignungschancen entstehen, strategisch wirkende Gruppen versuchen, diese Chancen durch Veränderung und Neugestaltung der Rahmenbedingungen in ihrem Interesse zu verbessern. Ein solches Aktivwerden ist notwendigerweise ein politischer Akt, so dass der strategischen Gruppe das Attribut politischen Agierens beigeordnet werden kann. Dabei bemühen sich solche Gruppen um Koalitionen mit anderen strategischen Gruppen.

Der Begriff "strategisch" bezieht sich in der Regel auf Entwerfung und geplante Umsetzung eines längerfristigen Gesamtkonzeptes, wobei eine spezifische Zielsetzung erreicht werden soll. Bei den Zielen handelt es sich nicht nur um materielle Interessen (wie Gewinne oder materielle Güter), sondern auch um symbolische (Prestige) und kognitive (Werte, Selbstverwirklichung). Diese Zielsetzung ist daher notwendigerweise mehrdimensional, da nicht nur ökonomische, sondern auch politische und soziale Ziele angestrebt werden. Diese Mehrdimensionalität ist erforderlich, weil optimale Aneignungs- und Entwicklungschancen nicht nur über die staatliche Akzeptanz ökonomischer Entwicklungsabläufe gewährleistet werden können, sondern auch juristische und politische Absicherung, soziale Akzeptanz und

¹³ Vgl. dazu Evers/Schiel 1988: 10ff. und Evers 1997.

¹⁴ Evers 1997: 16.

politischen Einfluss erfordern. Im Bereich des *Strategischen Managements* wird Strategie zugleich als *organisatorische Strategie* begriffen, mittels derer Unternehmen sich Wettbewerbsvorteile verschaffen. Über ihre Einbettung in verschiedene Netzwerke (Konkurrenten, Zulieferer, Kunden, Behörden) generieren sie neue Kontakte, Informationen und Beziehungen, die ihnen erlauben, Mitbewerber auszustechen. Strategie heißt hier, dass Unternehmen ihre Tätigkeiten über Beziehungen und Netzwerke ausweiten, entweder durch Kooperation in Form von Allianzen, Absprachen oder Vereinbarungen mit Konkurrenten oder durch Kooperation mit Zulieferern und Kunden. Eine strategische Variante besteht in der Einflussnahme auf die Rahmenbedingungen durch politische Aktivitäten, um die Marktinstitutionen in einer für das Unternehmen vorteilhaften Richtung zu verändern (z.B. hinsichtlich der *property rights*, der staatlichen Lenkung und Kontrolle oder der rechtlichen Rahmenbedingungen). In allen Fällen zielt die Strategie des Unternehmens darauf ab, Bedingungen zu schaffen, die den Idealzielen des Unternehmens möglichst nahekommen.¹⁵

Übertragen auf die politische Arena legt der Begriff der strategischen Gruppe nahe, dass eine Gruppe mit gemeinsamen Merkmalen und der Existenz kollektiver Interessen und Zielvorstellungen diese Zielsetzungen in die Realität umsetzen will, wobei Vorteile im gesellschaftlichen Verteilungskampf und die Verbesserung der dafür notwendigen Rahmenbedingungen erreicht werden sollen. Dabei erscheint es als sekundär, ob diese Interessendurchsetzung und -zielverfolgung als bewusste Strategie oder in Form schrittweiser Kollektivaktionen verfolgt wird, bei denen zunächst nur die Realisierung von Teilzielen und Teilstrategien beabsichtigt ist, während weitergehende Strategieziele sich erst allmählich abzeichnen. Die Zielintention bewegt sich - je nach Gestaltungsmöglichkeiten, die eine Gruppe objektiv und subjektiv besitzt - zwischen den Polen systemimmanentem kooperativen und oppositionellem Verhalten. Evers hebt auch die Einbettung in "ein Paradigma der Macht" hervor. Strategische Gruppen besäßen die "Macht, Gesellschaft, Wirtschaft und politisches System so zu gestalten, dass damit optimale Voraussetzungen für die langfristige Aneignung von Ressourcen" gegeben seien.¹⁶ Macht darf hier nicht nur als politische Macht in Form von Durchsetzungsmacht in formellen Institutionen oder von Droh- und Verweigerungspotenzial verstanden werden, sondern bezieht sich auch auf informelle Macht, d.h. auf die Durchsetzung von Interessen außerhalb formeller Entscheidungshierarchien sowie auf das Bewusstsein von (bislang nur) ökonomischer Macht zur Gestaltung und Durchsetzung von Interessen.

Unternehmer üben Macht und Einfluss sowohl durch individuelle als auch durch kollektives Verhalten aus, auf dem Markt wie im politischen Leben. Ökonomisch erfolgt dies etwa durch Investitions-, Standort-, Produktions- und Beschäftigungsentscheidungen, die die politischen Rahmenbedingungen und damit politische Entscheidungen auf lokaler oder regionaler Ebene mit beeinflussen, sozial durch Spenden- und Förderverhalten, politisch durch Netzwerke, *Guanxi*, Partizipation in Institutionen oder auch Korruption. Dies kann individuell oder kollektiv (z. B. über Verbände oder Interessenvereinigungen) ausgeübt werden. Größere Unternehmer wiederum sind meist auch politische Funktionsträger. In autoritären Gesellschaften wie China, wo aktives kollektives Verhalten, vor allem im politischen Bereich, sensitiv ist und rasch politisch geächtet wird, stellen politische Kollektivaktionen für Unternehmer immer nur die zweitbeste Entscheidung dar.

Strategien stellen keineswegs automatisch die Machtfrage und werden auch nicht nur im Interesse politischer Macht verfolgt. Wie das Antwortverhalten der von uns befragten Unternehmer gezeigt hat, müssen wir verschiedene Strategien unterscheiden: *Wachstumsstrategien* (im Interesse des Wachstums der Gruppe bzw. ihrer Organisationen), *geschäftliche Strategien* (zur Durchsetzung von Markt- und Geschäftsinteressen),

¹⁵ Galaskiewicz/Zaheer 1999: 238ff.

¹⁶ Evers 1999: 2.

Stabilitätsstrategien (im Interesse von gesellschaftlicher oder Gruppenstabilisierung), *politisch defensive* (zur Abwehr von Nachteilen), *politisch offensive* (zur formellen bzw. informellen Durchsetzung von Interessen) oder *Kombinationen verschiedener Strategien*. Da die jeweilige Strategiewahl von den konkreten Umständen abhängt, lässt sich auch kein gradliniges und einheitliches Verhalten der Unternehmer als Gruppe feststellen. Strategien und strategische Ziele können sich vielmehr ändern.¹⁷

Sollen Ziele erreicht, Konzepte umgesetzt werden, dann bedarf es noch weiterer, kognitiver Momente, nämlich Informationen und Wissen oder Metakognition wie die Psychologie sagt, d.h. strategischen Wissens. Strategische Gruppen bzw. ihre Repräsentanten müssen in der Lage sein, Informationen zu verarbeiten, Gruppenziele zu formulieren, zielgerichtete Entscheidungen zu treffen und diese umzusetzen. Das Sammeln strategischer Informationen, strategische Analysen, strategische Planung und die Umsetzung dieser Planung sind notwendige Attribute strategischer Gruppen und ihrer Interessenorganisationen. Das primäre Ziel der strategischen Planung besteht zunächst in der Auswahl von Schritten, die die Erreichung des angestrebten Ziels sicherstellen.¹⁸

Hier wird der wichtige Stellenwert einer Interessenorganisation deutlich, die die langfristige Zielverfolgung erst ermöglicht, aber auch einer Führung der strategischen Gruppe, die über die entsprechende Metakognition verfügt. Die strategische Umsetzung muss nicht immer rational und durchdacht erfolgen, sondern kann zunächst durchaus spontan und unstrukturiert sein. Dies impliziert, dass strategisches Handeln nicht a priori gegeben ist, sondern einen Lernprozess darstellt, der sich in Interaktion zwischen Organisation und Gruppe sowie zwischen Organisation und Umwelt vollzieht.¹⁹ Der Strategiebegriff geht also über seine ursprüngliche militärische Bedeutung weit hinaus, steht vielmehr für eine Programmstrategie. Damit nähert er sich im Grunde dem *Policy*-Begriff an.

Zusammengefasst gesagt, erscheint uns der Begriff der *strategischen Gruppe* am besten geeignet, das Phänomen der Unternehmerschaft als sozialer Gruppe im gegenwärtigen China zu charakterisieren. Dabei halten wir die folgenden fünf Momente für die Bestimmung als strategische Gruppe für wichtig:

- (1) Eine Gruppe besitzt eine wichtige Funktion für die gesamtgesellschaftliche Entwicklung sowie die politische Entwicklung und den politischen Wandel einer Gesellschaft.
- (2) Sie tritt als organisierte Interessengruppe mit politischer Verhandlungskraft auf.
- (3) Sie arbeitet "strategisch" im oben genannten Sinne und besitzt strategische Durchsetzungsfähigkeit, die formell und informell erfolgen kann.
- (4) Die Interessenorganisationen verfügen über strategisches Wissen, eine strategische Planung und über die Kapazität zur Umsetzung dieser Planung.
- (5) Habitus und Einstellungen der Mitglieder der Gruppe wirken gesellschaftlich wertebildend und -verändernd.

Gerade der letzte Punkt verdeutlicht, dass Unternehmer nicht nur *Kollektivagenten* sind, sondern auch *kollektive Symbole*. Keller hat dem Letzteren drei Ebenen zugeordnet: die *kognitive* (fachliche Versiertheit und Kenntnisse), die *moralische* (Werte und Einstellungen) und die *expressive* Ebene (Emotionen, Verhaltensweisen).²⁰ Unternehmer wirken auf diese Weise als Vorbilder für Gesellschaft und Individuen sowie als Modelle und Hoffnungsträger. Sie handeln einerseits kollektiv über ihre Interessenorganisationen, stehen aber andererseits symbolisch für ökonomische Autorität, Professionalismus, wirtschaftliche

¹⁷ Vgl. Heberer 2001.

¹⁸ Vgl. dazu u.a. Radford 1988: 127ff.

¹⁹ Dazu auch: Pettigrew/Ferlie/McKee 1992: 19ff.

²⁰ So Keller 1963: 154.

Entscheidungssträgerschaft, unternehmerischen Erfolg, Reichtum und einen spezifischen Lebensstil. Das Symbolische umfasst auch bestimmte moralische Erwartungen (Arbeitgeber, Förderung sozialer Wohlfahrt, soziales Verhalten), Wert- und Ordnungsvorstellungen. Die Kreierung eines solchen Symbolcharakters lässt sich an einem konkreten Beispiel verdeutlichen: Ein Unternehmer schrieb Ende 1999 in der Parteizeitung, die Unternehmer des 21. Jahrhunderts hätten zugleich Politiker (*zhengzhijia*), Denker (*sixiangjia*) und Künstler (*yishujia*) zu sein. Politiker, weil ihre Tätigkeit untrennbar mit Politik im Sinne der politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen verbunden sei, an deren Gestaltung sie aktiv mitwirken müssten; Denker, weil die Entwicklung eines Unternehmens von ihrer Philosophie abhängt, Künstler, weil sie anderen Menschen mit Empathie, Verständnis und Einfühlungsvermögen begegnen müssten.²¹ Hier wird, wie in so vielen Pressebeiträgen von Unternehmern, das Universale, Strategische und Modellhafte des Unternehmertums herausgestellt und damit an einer gesellschaftlichen Vorbildrolle gefeilt. Auch dies ist Teil der Strategie strategischer Gruppen. Der Begriff der strategischen Gruppe beinhaltet neben strategischem Handeln von daher auch das Moment strategischer Symbolik (Unternehmer als Symbole für bestimmtes Verhalten und spezifische Werte).

Beim strategisch-aktiven Teil der Unternehmerschaft handelt es sich in der Regel um größere, bedeutendere und gebildete Unternehmer, die überdies öffentliche Funktionen wahrnehmen. Dieses Unternehmensegment ist selbstbewusster als kleinere Unternehmer, vor allem wenn es sich um Personen aus gehobenen Schichten handelt. Selbstbewusstere Personen verhalten sich offensiver und setzen sich strategischer für ihre Interessen ein. Diese Gruppe ist es auch, die sich als Kern einer *strategischen Elite*, die Führungskraft besitzt und deren Mitglieder als anerkannte Sprecher und Repräsentanten aus der kollektiven strategischen Gruppe der Unternehmer herauszuheben beginnt. Die Unternehmerschaft bildet sich zwar als ökonomische Elite heraus, nicht jedoch spontan als strategische. Aufsteiger, d.h. Personen, die aus unteren Schichten stammen, kleine Unternehmer oder solche, die bereits einmal politisch oder sozial geächtete Verfehlungen begangen haben, haben häufig Angst oder Bedenken, sich politisch oder sozial zu engagieren und versuchen sich politisch konform zu verhalten. Chinesische Untersuchungen unterstreichen, dass kleinere Unternehmer (Individualwirtschaftende) eher geneigt sind, Politik als etwas Negatives zu begreifen ("Politik ist eine üble Sache" oder "Politik ist eine Angelegenheit einer kleinen Minderheit") als größere und daher stärker zu politischer Indifferenz neigen.

Die Kritik, der Ansatz strategischer Gruppen beziehe sich auf unklare Bezugsgrößen, trifft auf unsere Akteursgruppe so nicht zu, weil Unternehmer trotz aller Unterschiede zunehmend eine deutlich abgegrenzte Gruppe mit einheitlichen Identifikationsmerkmalen darstellen. Sie unterscheiden sich damit von diffusen Gruppenbegriffen wie "Mittelklassen" oder "Bürokratie" und lassen sich analytisch relativ klar verorten. Das heißt nicht, dass sie ad personam einheitlich denken und handeln, sondern dass sie sich in Interessenorganisationen zusammenschließen, über die sie die Realisierung und Durchsetzung gemeinschaftlicher Ziele erreichen wollen. Diese Interessenorganisationen sind der Ausdruck kollektiven Handlungswillens und -bedarfs der Unternehmer.²² Die Bildung zur strategischen Gruppe erfolgt prozesshaft. Das bedeutet in unserem Fall, dass der Gruppenbildungsprozess der Unternehmer nicht abgeschlossen ist, sondern eher eine tendenzielle Entwicklung darstellt, gerade weil sich die Unternehmerschaft noch im *status nascendi* befindet.

²¹ Wei Jiafu 1999.

²² Zur Kritik des Ansatzes vgl. Neelsen 1988 und 1989; Berner 1991 oder Schubert/Tetzlaff/Vennewald 1994: 64ff.

3.1 Gruppenziele

Um unsere These, dass die Durchsetzung von gemeinsamen Zielen sich auf Staatskapazität auswirkt, belegen zu können, müssen wir zunächst Gruppenziele der Unternehmer identifizieren. Der Begriff der "Strategie" impliziert, dass eine Gruppe planmäßig oder spontan Gruppenziele durchzusetzen sucht. Zwar hat Olson grundsätzlich hinterfragt, ob Gruppen spontan kollektive Gruppenziele verfolgen. Ein altruistisches Hintanstellen eigener, individueller Interessen gegenüber Kollektivinteressen hält er eher für die Ausnahme. Es bedürfe vielmehr spezifischer Anreize oder der Anwendung von Zwang, um Interessenorganisationen zu bilden.²³ Die Entwicklung in China scheint diese Auffassung zu belegen. Das Unternehmertum entstand zunächst spontan und in Abweichung von offizieller Politik. Der Wunsch nach Erzielung möglichst rascher und hoher Gewinne in einem Umfeld, das längerfristiges Wirtschaftshandeln als unsicher erschienen ließ, Anpassung an die politischen Rahmenbedingungen und das prioritäre Setzen auf *Guanxi* und Netzwerke förderten das Einzelkämpferdenken der Unternehmer. Das Bild relativiert sich aber, wenn das Prozesshafte der Unternehmerentwicklung verdeutlicht wird. Die Geschichte der Wiederenstehung des Privatunternehmertums lässt sich in die Stadien (a) schattenwirtschaftliche Existenz, (b) Bemühen um Akzeptanz, (c) Ersetzung politischer durch ökonomische Kontrolle²⁴ sowie (d) rechtliche Absicherung und Gleichstellung einteilen. Der schattenwirtschaftliche Charakter wurde bereits abgelegt, die Akzeptanz konsolidiert sich, bei der Ersetzung der politischen Kontrolle durch ökonomische und bei der rechtlichen Absicherung wurden spürbare Fortschritte gemacht. Von daher sind es gegenwärtig Rechtssicherheit, politische Mitsprache (Partizipation) und politische Gleichstellung (Zugang zur KP-Mitgliedschaft), die die gegenwärtigen Kollektivgüter bilden, an deren Erreichung Privatunternehmer ein gemeinsames Interesse haben.

Organisationsfähigkeit als Voraussetzung wirksamer Organisation in Interessenverbänden setzt drei wesentliche Momente voraus: *Kontinuität* der Interessenverfolgung (um ein Ziel überhaupt erreichen zu können), *Dringlichkeit* der Realisierung von Interessen und *Gemeinsamkeit* von Interessen. Die Organisation von Unternehmern in Interessenvereinigungen ist Ausdruck eines Gruppenbewusstseins oder es wird (soweit Zwangsmitgliedschaft besteht) dadurch die Herausbildung eines solchen Bewußtseins gefördert. Unsere Interviews belegen, dass Unternehmer mit diesen Organisationen auch das Ziel verfolgen, gemeinsame Interessen und Ziele in kontinuierlicher Arbeit zu realisieren.²⁵

Das Moment der Organisationsfähigkeit im Sinne der genannten Komponenten hat sich durch die folgenden Faktoren verstärkt:

- Durch die Zwangsorganisation in quasi-staatlichen, durch die Verwaltungsbehörden kontrollierten Organisationen. Dadurch wurden Unternehmer in transunternehmerische Zusammenhänge eingebettet, aus denen neue Netzwerke, Kooperationen und Informationsquellen resultierten. Zugleich bildete sich zumindest unter Teilen der Unternehmerschaft eine gemeinsame Identität heraus: die Erkenntnis gemeinsamer Interessen und Handlungsnotwendigkeit sowie die Erkenntnis, dass Interessenorganisationen notwendig sind, möglichst sogar eigenverwaltete.
- Die staatliche Anerkennung des Privatsektors, seine rechtliche Gleichstellung und die ideologische Akzeptanz, schließlich der wirtschaftliche Erfolg haben das Selbstbewusstsein der Unternehmerschaft gefördert und eine Mobilisierungstätigkeit in

²³ Olson 1985: 1ff.

²⁴ So wurde z.B. auf einer Konferenz über die wirtschaftliche Verwaltung des Privatsektors explizite erklärt, die Zeit politischer Kontrolle sei vorbei, zentral sei in Zukunft die ökonomische Kontrolle. Vgl. u.a. Zhongguo Gongshang Bao, 23.10.98.

²⁵ Dazu u.a. von Winter 1997.

Gang gesetzt, die über die Medien und über unterschiedliche institutionelle Kanäle das soziale und politische Prestige zu heben versucht.

- Die permanenten Eingriffe lokaler Behörden in die Unternehmertätigkeit, das hohe Maß an Korruption, die Diskrepanz zwischen beschlossener Förderungspolitik der Zentrale bzw. der Provinzen einerseits und dem teilweise rigiden Verhalten lokaler Bürokratie andererseits verursachen hohe Kosten, die der Entwicklung der einzelnen Unternehmen langfristig schaden. "Willkür lässt sich durch individuelles Handeln auf Dauer nicht beseitigen", erklärte ein Unternehmer. Das Zusammenwirken von politischer Akzeptanz (auf der zentralen Ebene), ökonomischer und gesellschaftlicher Notwendigkeit (Privatsektor als dynamischster, beschäftigungspolitisch und fiskalisch unabdingbarer Sektor) und unternehmerischem Selbstbewusstsein fördert ebenfalls den Organisationsprozess. Viele Unternehmer haben erkannt, dass Organisation sich nicht nur auf Konsultation, d. h. die Funktion der Übermittlung von wirtschaftspolitischen Meinungen an die Behörden, beschränken kann, sondern dass Lobbyismus betrieben und die Wirtschafts- und Ordnungspolitik im Sinne der Unternehmer beeinflusst werden muss.

3.2 Wie werden Gruppenziele durchgesetzt?

Im Folgenden wollen wir an verschiedenen Beispielen, vor allem auch des strategischen Bemühens der Unternehmer um Rechtssicherung beispielhaft belegen, in welcher Weise Unternehmer Gruppenziele durchzusetzen und damit auf Rahmenbedingungen und Richtung von Staatskapazität einzuwirken versuchen. Auf den Tagungen des Nationalen Volkskongresses (Parlament) und der Nationalen Politischen Konsultativkonferenz²⁶ im März 1998 votierten zahlreiche Abgeordnete aus der Privatunternehmerschaft für eine Änderung der Verfassung im Sinne einer verfassungsmäßigen Gleichstellung des Privatsektors. Begründet wurde dies u.a. mit dem Nutzen dieses Sektors für Volkswirtschaft und Beschäftigung sowie für die Steigerung der Exportleistungen und der Deviseneinnahmen. Gleichzeitig wurde die Einrichtung eines "Amtes für Privatwirtschaft" vorgeschlagen, die nicht nur die Stellung dieses Sektors im Verwaltungsapparat aufwerten, sondern auch die Möglichkeiten der Nutzung dieser Behörde zur Durchsetzung von Interessen verbessern würde. Ein Unternehmer, Abgeordneter des Nationalen Volkskongresses, erklärte gegenüber dem Verfasser:

"Seit Jahren arbeiten wir darauf hin, dass der Privatsektor als gleichberechtigt anerkannt und diese Gleichberechtigung in der Verfassung festgeschrieben wird. Dies ist für uns ein wichtiges Ziel, dessen Verwirklichung ein gewisses Maß an politischer und rechtlicher Sicherheit beinhaltet. Hauptsächlich im Rahmen der Vereinigung für Industrie und Handel und in vielen Gesprächen mit der Abteilung Einheitsfront des Zentralkomitees der KPCh [die für diese Vereinigung zuständig ist, Anm. d. Verf.] haben wir Überzeugungsarbeit geleistet. Dabei sprechen wir uns durchaus ab, wer wie und wo argumentieren sollte. Unsere Abgeordnetentätigkeit erlaubt uns Zugang zu politischen Führern und zu einflussreichen Persönlichkeiten und gibt uns die Möglichkeit, unsere Ansichten vorzutragen, zu erläutern und um Unterstützung zu werben. Das ist die chinesische und auch unsere Art der Politik. Sie erlaubt uns, nach und nach unsere Ansichten durchzusetzen und Politik in unserem Interesse mitzugestalten."²⁷

Nicht nur die staatliche Ebene, auch die Partei, als wesentlicher Träger von Staatskapazität, ist Zielobjekt der Unternehmer. In *Zhongguo Gongshang Bao*, einer vom Landesamt für Industrie und Handel herausgegebenen Tageszeitung mit wöchentlich regelmäßiger Ausgabe über die "nicht-öffentliche" (private) Wirtschaft, die im Untertitel ankündigt, dass sie die

²⁶ Ein Beratungsgremium, das sich aus gesellschaftlichen Persönlichkeiten und Vertretern verschiedenster gesellschaftlicher Gruppen zusammensetzt und parallel zu den Volkskongressen (Parlamenten) auf allen Verwaltungsebenen existiert.

²⁷ Das Gespräch fand im Juli 1999 im privaten Rahmen statt, der Interviewte bat darum, seinen Namen nicht zu nennen.

"Stimme" der Unternehmer sei, traten Unternehmer und -vertreter wiederholt dafür ein, dass ihre Interessen auch in der KP selbst repräsentiert sein müssten. In einem Beitrag mit dem Titel "Wir wollen Parteivertreter", der von der nationalen Nachrichtenagentur Xinhua verbreitet wurde, hieß es, die wirtschaftliche Bedeutung in der Gesamtstrategie des Landes erfordere einen solchen Schritt. Die Argumentation wurde dabei ideologisch unterfüttert: "Es ist die von der Partei eingeleitete Reform- und Öffnungspolitik, die uns all das bis heute Erreichte gegeben hat. Nur wenn wir mit der Partei gehen, wird der Weg immer breiter werden."²⁸

Im Folgenden wollen wir am Beispiel des Rechts verdeutlichen, in welcher Weise Unternehmer für sie vorteilhafte strategische Ziele verfolgen und damit Staatskapazität in der Rechtsarena beeinflussen. Marktwirtschaft und Öffnung erfordern neue Ordnungs- und Spielregeln. Soll sich der Privatsektor entwickeln, dann muss er rechtlich abgesichert und geschützt werden. Politische Sicherungen müssen durch rechtliche ersetzt, Gesetzestexte durch institutionalisiertes Recht durchsetzungsfähig gemacht werden. Die Anknüpfung an den Weltmarkt und die Globalisierung der Wirtschaft verlangen eine zunehmende Anpassung an internationale Rechtsnormen und -standards. Unternehmer sind nicht die alleinigen Akteure, aber diejenigen, die am stärksten an einem fundierten und soliden Wirtschaftsrecht interessiert sind, weil sich ihre Unternehmen anders nicht konsolidieren und entwickeln können. Das Auftreten einer Unternehmerschaft hat zugleich den weiteren Wandel der Rechtskultur begünstigt: War das Rechtssubjekt im gesetzlichen Regelwerk beider Länder bis weit in die 90er Jahre hinein eher das Unternehmen als Institution,²⁹ nicht der individuelle Eigentümer oder Unternehmer mit seinen Eigentumsrechten, so wird inzwischen auch in China anerkannt, dass der Unternehmer selbst zum Rechtssubjekt werden muss, um ihn und seine Wirtschaftstätigkeit effektiv zu schützen und den *Exit* der Privatunternehmer aus dem Wirtschaftsleben zu verhindern. Es geht also nicht mehr um korporatives Wirtschaftsrecht allein, sondern zunehmend um individuelle Wirtschaftsrechte, die Vorstufe zur Diskussion über individuelle Rechte schlechthin.

Zwar wurde in den letzten zwei Jahrzehnten eine kaum noch überschaubare Vielfalt von Gesetzen verabschiedet. Diese Gesetze besitzen jedoch eine doppelte Funktion: Über die Schutzfunktion hinaus weisen sie auf die Bemühungen des Staates hin, den Privatsektor künftig über rechtliche Instrumente und nicht über willkürliche Entscheidungen zu kontrollieren. Recht heißt in diesem Sinne also nicht Gerechtigkeit, sondern rechtliche Kontrollierbarkeit. Genau das meint der Begriff "mit Hilfe des Rechts das Land verwalten" (*yi fa zhi guo*) im Unterschied zur Herrschaft des Rechts.³⁰ Das Erstere impliziert die Ausübung der bestehenden Parteiherrschaft mit Hilfe von Gesetz und Recht, um Herrschaftswillkür zu reduzieren, das Letztere steht für den Rechtsstaat, in dem jede Form politischer Herrschaft formell dem Recht untergeordnet wird.

Die Rolle des Rechts und der Gesetzgebung in autoritären Ein-Parteien-Staaten ist in den Sozialwissenschaften lange vernachlässigt worden, weil davon ausgegangen wurde, dass das Recht ohnehin von der politischen Elite kontrolliert würde und lediglich Legitimationsfunktion für deren Herrschaft besitze. Mag dies in China für die Mao-Ära zugefallen haben, so hat sich im Verlauf der Reformen eine signifikante Änderung ergeben. China ist dasjenige Land, in dem seit den 80er Jahren die meisten Gesetze erlassen wurden. Zugleich fand eine Differenzierung des Rechtssystems statt, u.a. durch Differenzierung der Gerichtsbarkeit und die Zulassung von Rechtsanwälten. Das gesetzgebende Organ, der Nationale Volkskongress, hat seine Gestaltungskraft und Kompetenz vergrößern können, was sich u.a. an Ablehnungen oder weitreichenden Änderungen von offiziellen Anträgen in den

²⁸ Zhongguo Gongshang Bao, 21.11.97.

²⁹ Vgl. dazu u.a. Jayasuriya 1996.

³⁰ Dazu auch: Herno 1998: 10.

letzten Jahren zeigt, aber auch an der Zahl von Gegenstimmen bei Abstimmungen. Die zunehmende Fragmentierung von Entscheidungsabläufen und -prozessen geht u.a. auf die wachsende Pluralisierung der Gesellschaft, die stärkere Trennung von Partei und Staat, die Repräsentation neuer Interessengruppen in den Volkskongressen aller Ebenen und eine neue politische Kultur der Abgeordneten zurück. Die gesellschaftliche Differenzierung und Pluralisierung manifestiert sich auch in den Einstellungen und im Verhalten der Abgeordneten, die ihren Aufgaben selbstbewusster, interessengruppenorientierter und weniger parteiverpflichtet nachgehen. Durch den Transfer wichtiger älterer Parteiführer in die Leitung des Nationalen Volkskongresses wurde überdies dessen Funktion gestärkt, zumal die so transferierten Personen sich im und über den Volkskongress eine neue Machtarene aufbauten. Die Fragmentierung von Macht hat also auch zu einer Stärkung der Funktion des Volkskongresses geführt. Die Ausdifferenzierung der Gesellschaft und der Aufgaben von Partei und Staat haben bewirkt, dass dem Volkskongress zunehmend größere Kompetenzen in den Bereichen überlassen wurden, die der Parteiführung als *systemisch sekundär* gelten. Dazu zählt auch die Gesetzgebung, solange sie nicht *kontrasystemisch* wirkt, d.h. sich nicht gegen die Parteiherrschaft richtet. Zwar behält sich die Parteiführung die letztliche Entscheidung zumindest formal vor, sie lässt mittlerweile aber *moderaten Dissenz* zu. Von daher stellen Staat und Partei weniger eine *Struktur* dar als einen *Prozess*. Das Prozesshafte besteht darin, dass weder Partei noch Staatsrat oder Nationaler Volkskongress eine Einheit in sich darstellen, sondern sich in vertikale (regionale, lokale) und horizontale Gebilde (Partei, Staatsrat, Nat. Volkskongress etc.) dekonstruieren lassen, die in einem Interaktionsprozess miteinander stehen und permanenter Veränderung unterworfen sind. (Was für den Volkskongress gilt, gilt im Übrigen auch für die Politische Konsultativkonferenz.) Tanner spricht entsprechend von drei *Arenen* im Gesetzgebungsverfahren: Volkskongress, Staatsrat und Parteiführung, wobei die Politische Konsultativkonferenz als Bündnispartner des Volkskongresses angesehen werden muss, weil sie relativ unabhängig operieren kann, weniger kontrolliert wird und nur konsultative Funktion besitzt, andererseits aber in Entscheidungsprozesse beratend eingebunden werden soll und wird. Tanner bezieht sich auf das Kehrichtkasten-Modell ("*Garbage Can*" *Model*) von Cohen, Olson und March, demzufolge komplexe Organisationen zeitweilig eine Form *organisierter Anarchie* darstellen. Organisierte Anarchien zeichneten sich dadurch aus, dass den betreffenden Organisationen ihre Zielprioritäten und Zielhierarchien unklar seien und das Entscheidungssystem ineffizient sei, weil klare Regeln und Prozeduren für eine Entscheidungsfindung fehlten. Von daher herrsche bei den beteiligten Akteuren Entscheidungsunsicherheit, ließen sich Entscheidungen kaum vorhersagen. Drittens seien die Hauptentscheidungsakteure nicht eindeutig und regelmäßig an Entscheidungen beteiligt. Tanner vergleicht den chinesischen Gesetzgebungsprozess mit dieser organisierten Anarchie, weil die Differenzierung des gesellschaftlichen Systems vertikale Entscheidungsprozesse in interaktive und Verhandlungsprozesse aufgelöst und Macht- und Entscheidungsprozesse gestreut habe.³¹

Diese Hypothese scheint sich in der Praxis zu bestätigen. Schauen wir uns etwa an, wie der Prozess der Interessenvertretung der Unternehmer in der Gesetzgebung erfolgt. Die erwähnte *Zhongguo Gongshang Bao* berichtete z.B. über ein "Gesetz zum Schutz der wirtschaftlichen Rechte und Interessen" der Privatwirtschaft, das Unternehmer als Antrag über die Vereinigung für Industrie und Handel in die nationale Tagung der Politischen Konsultativkonferenz im Frühjahr 1998 einbrachten. In dem Antrag wurde taktisch geschickt argumentiert: Die Vereinigung [nicht etwa die Unternehmer!] vertrete die Meinung, die nicht-öffentliche Wirtschaft, die [vom letzten Parteitag der KPCh] zum wichtigen Teil der sozialistischen Marktwirtschaft erklärt worden sei, habe sich nun bis zu einem Grad entwickelt, bei dem politische Unterstützung allein nicht mehr ausreiche. Es bedürfe darüber

³¹ Tanner 1999: 28ff. Näheres zur *Garbage Can Theorie* vgl. Cohen/March/Olsen 1972.

hinaus auch rechtlicher Absicherung. Ansonsten sei es schwierig, die beschlossene Politik [der Partei] "stabilitätsgerecht" und "entschlossen" in die Tat umzusetzen. Von daher müssten Eigentum und Vermögen der Betroffenen rechtlich geschützt werden. Durch rechtswidrige Eingriffe werde die weitere "gesunde" Entwicklung dieses Sektors beeinträchtigt. Die Verfassung schütze bislang nur das öffentliche Eigentum, nicht aber das privatwirtschaftliche. Erfreulicherweise habe die Stadt Guangzhou (Provinzhauptstadt von Guangdong) bereits eine entsprechende gesetzliche Regelung erlassen, die die autonome Bewirtschaftung, intellektuelle Produkte, Investitionen, das Einstellungsrecht, Im- und Export, das Vermögen, Eigentum und andere Rechte abgesichert habe und die nun auf die nationale Ebene übertragen werden müsse.³²

Verfahrensmäßig wurde eine parteinahe Institution, die Vereinigung für Industrie und Handel, die wiederum der Abteilung Einheitsfront des ZK der KPCh zugeordnet ist, dazu verwendet, einen Antrag in eine zentrale Institution (Konsultativkonferenz) einzubringen, die durchaus erhebliches (beratendes) Gewicht besitzt. Privatunternehmer und -wirtschaft wurden namentlich gar nicht erwähnt. Es handelte sich um einen Antrag der Vereinigung, der es um nichts anderes zu gehen schien, als die von der Parteiführung beschlossene Gleichstellung des nicht-staatlichen Sektors rechtlich abzusichern, gerade weil dies - so das Argument - im Interesse der Volkswirtschaft sei. Da Neuerungen immer einen längeren Beratungsprozess erfordern, erleichtert es die Durchsetzung, wenn bereits ein konkretes "Modell" existiert. Dies war in der südchinesischen Metropole Guangzhou gegeben. Verfolgen wir die Genese weiter, so lässt sich feststellen, dass nach dem XV. Parteitag (der die Gleichstellung von öffentlichem und nicht-öffentlichem Sektor beschlossen hatte) von der Vereinigung für Industrie und Handel auf Vorschlag von Unternehmern ein Antrag in die Politische Konsultativkonferenz der Stadt Guangzhou eingebracht worden war, der die Gleichstellung des Privat- mit dem Staatssektor vorgeschlagen, begründet und die Unterstützung der Mehrheit der Abgeordneten gefunden hatte. Der beschlossene Antrag wurde an das Stadtparlament (Volkskongress) weitergeleitet, nachdem zuvor Gespräche zwischen Vertretern der Konsultativkonferenz, der Stadtführung und der Vereinigung für Industrie und Handel stattgefunden hatten. Die Abteilung Einheitsfront unter dem Stadtparteikomitee wurde parallel überzeugt und bereitete einen entsprechenden Beschluss an das Stadtparteikomitee vor. Das entsprechende Dokument wurde dann vom Stadtparteikomitee und der Leitung der Stadt parallel gebilligt.

Nach der Feststellung des XV. Parteitags der KPCh, dass der Privatsektor Teil des sozialistischen Sektors sei, hatte aus dem Blickwinkel der zentralen Führung zunächst die Stadt Guangzhou diese Aussage zum Anlass genommen, um eine "Verordnung zum Schutz der Rechte der Privatunternehmer" zu erlassen,³³ wobei es hierbei primär um den Schutz der gesetzlich definierten Rechte, des Eigentums, des Vermögens, der unabhängigen Betriebsgestaltung sowie um den Schutz gegenüber Behördenwillkür ging. Aber solche Schutzrechte stärken zugleich die gesellschaftliche und politische Stellung der Privatunternehmer und schützen sie vor staatlichen Übergriffen. Dies geschah in einem ersten Schritt nicht auf der relativ abstrakten nationalen oder Provinzebene, sondern auf der Stadtebene, die für Unternehmer wesentlich politiknäher ist. Diese Maßnahme war so erfolgreich, dass die organisierte Privatunternehmerschaft in der Provinz eine entsprechende gesetzliche Absicherung auf Provinzebene vorschlug und schließlich mit der Provinzregierung aushandelte. Im Juli 1999 trat eine entsprechende Regelung provinzwweit in Kraft.³⁴ Der Beschluss der Provinzhauptstadt Guangzhou wurde damit durch das gleiche Verfahren auf die Provinz Guangdong übertragen. Als erste Provinz ergriff Guangdong Sondermaßnahmen zur rechtlichen Absicherung der Privatunternehmer.

³² Zhongguo Gongshang Bao, 6.3.98.

³³ Zhongguo Gongshang Bao, 31.10.97.

³⁴ Zhongguo Gongshang Bao, 9.7.99.

Dieses Procedere belegt, dass es sehr wohl eine organisierte und strategische Verbändepolitik der Unternehmer gibt und - weil es sich um einen Akt handelt, der die Gesamtinteressen aller Unternehmer und keine Partialinteressen betrifft ("Gleichberechtigung") - auch eine strategische Politik der Unternehmerschaft im Interesse der gesamten sozialen Gruppe. Ein solches Ineinanderspielen von formellen und informellen Einflüssen und von Interessenverquickung der verschiedenen Arenen scheint die These Tanners von der organisierten Anarchie zu bestätigen.

Abb. 4 verdeutlicht diesen Prozess der Interaktion zwischen Unternehmern und den beteiligten Institutionen auf zentraler Ebene.

Abb. 4: Institutionalisierte Einbringung von Rechten

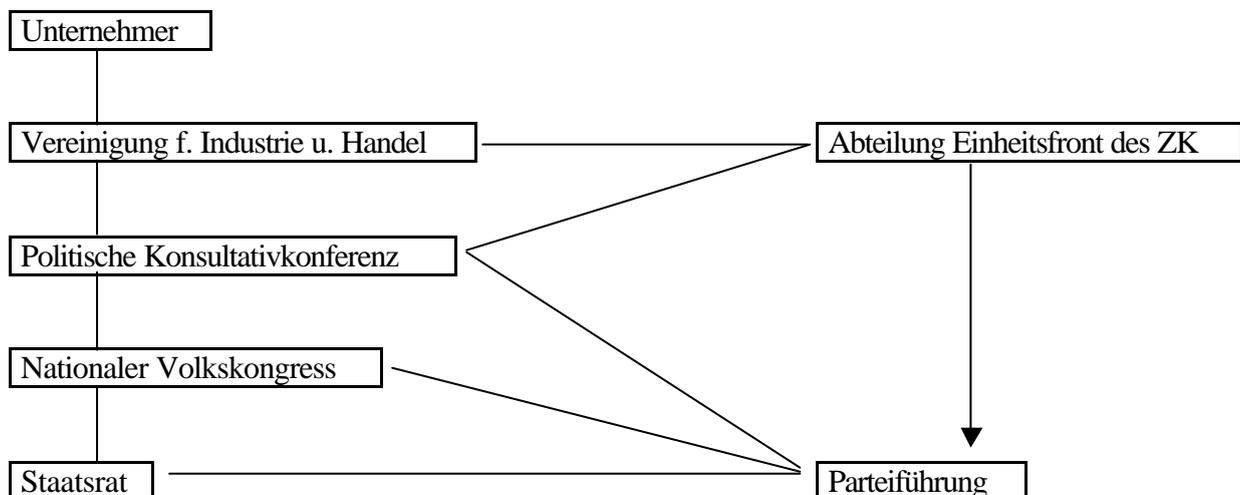


Schaubild: Heberer.

Ein weiteres Beispiel für bewußtes und strategisches kollektives Handeln ist die Politik der Eingaben. *Zhongguo Gongshang Bao* berichtete z.B. über Eingaben von Abgeordneten der Politischen Konsultativkonferenz (Unternehmer) an deren Tagung im Frühjahr 1998. Neben einer Überarbeitung bestehender, für den Privatsektor geltender Ordnungen wurden u.a. Eingaben eingereicht, die mehr Rechte bei der Einwerbung von Auslandskapital, beim Gang der Unternehmen an die Börse oder bei der Einstellung von Arbeitskräften forderten. Andere riefen dazu auf, spezielle "Ämter für Klein- und Mittelbetriebe" einzurichten, die künftig für die Verwaltung des Privatsektors zuständig sein sollten. Diese sollten die Politik, die Richtlinien, die Gesetze und rechtlichen Bestimmungen für diesen Sektor ausarbeiten, sich um die Absicherung seiner Rechte und deren Einhaltung, die Beschaffung von Krediten, um die Versorgung mit Informationen und um Fortbildung, um Werbung für die Produkte, die Aufarbeitung und Lösung von Problemen, die Anleitung und Verwaltung der Unternehmervereinigungen und -verbände sowie die Regulierung der Beziehungen zu den Staats- und Kollektivbetrieben kümmern. Ein solches Amt würde, anders als das - neben vielen anderen Funktionen - bisher auch für den Privatsektor zuständige Verwaltungsamt für Industrie und Handel, ausschließlich für die Privatunternehmen zuständig sein. Es könnte daher aufgrund der verschiedenen Verwebungen von Behörden und Unternehmerschaft von der Letzteren genutzt werden, um Interessen auf und über die Behördenebene besser durchzusetzen und die Verhandlungskapazitäten gegenüber der Bürokratie zu verbessern. Andere Unternehmer riefen dazu auf, in den Betrieben Parteizellen zu gründen und mehr Parteimitglieder aufzunehmen (Motto: "Die Funktion der Partei in den Privatbetrieben

stärken").³⁵ Ein solcher Vorschlag fand die Unterstützung von Teilen der Unternehmerschaft, weil ein entsprechender Beschluss erstens die damals noch nicht erlaubte (aber weithin praktizierte) Aufnahme von Unternehmern in die Partei erleichtert hätte, Unternehmer dadurch stärker in Parteinetzwerke eingebunden würden und drittens der Privatsektor sich damit auch politisch weiter legitimieren könnte.

Insgesamt ergibt sich aus der gegenwärtigen Konstellation, dass Unternehmer sich primär um die Ausweitung und Absicherung ihrer wirtschaftlichen Rechte bemühen sowie um die Stabilisierung ihrer Geschäftstätigkeit. Gerade im Interesse der Reduzierung von Unsicherheit und der Minimierung der Transaktionskosten sind sie an einer Stärkung von Recht und Rechtssicherheit interessiert. Dies bestimmt gegenwärtig ihr politisch-strategisches Handeln. Nichts daran ist außergewöhnlich, denn das Unternehmen bildet die Existenzgrundlage jedes Unternehmers. Eine chinesische Umfrage unter Unternehmern, welche Sorgen sie am meisten plagten, ergab, dass die Hauptsorge der Existenz des Unternehmens galt, an zweiter Stelle wurde das leidige Problem der *Guanxi*-Beziehungen genannt (*guanxi mafan*), an dritter Stelle die Korruption.³⁶ Dies belegt, dass die Existenz dieser dem System endemischen Probleme keinesfalls als Teil der "chinesischen Unternehmenskultur" begriffen, sondern als massive Belastung empfunden wird.

Politisch gesehen scheint es fragwürdig zu sein, bereits jetzt von einem *eindeutigen* "strategischen Handeln" der Unternehmer zu sprechen, weil ein solches Handeln politisch zielgerichtet sein und organisiert verfolgt werden müsste. Greifen wir jedoch auf die organisatorische Strategie des *Strategischen Managements* zurück, durch die Unternehmer im Interesse von Wettbewerbsvorteilen die Kontrolle von Beziehungen über Kooperationen und politische Aktivitäten suchen, so konkretisiert sich der Strategiebegriff. Kooperationen und Absprachen mit anderen Unternehmern, Etablierung und Mobilisierung von Beziehungen und Netzwerken sowie politische Aktivitäten in formellen Institutionen (Partei, Volkskongresse u.a.) dienen alle dem Ziel, auf die Rahmenbedingungen Einfluss zu nehmen und die Situation der Unternehmer und ihrer Betriebe so günstig wie möglich zu gestalten. Dies gilt auch für den politischen Raum, wobei die Organisierung von Mitbestimmung gegenwärtig ein zentrales strategisches Ziel darstellt. Organisatorisches Medium dafür sind die bereits bestehenden Verbände, die im Rahmen der Vorgaben der Partei/des Staates vorsichtig wirtschaftspolitische Zielsetzungen auf lokaler und nationaler Ebene formulieren. Dazu zählen auch Forderungen wie, der (dem Verwaltungsamt für Industrie und Handel administrativ unterstehende) Verband für Privatunternehmen müsse eine "unabhängige juristische Person" werden, die ohne Einfluss von Behörden reine Interessenorganisation der Privatunternehmer sein sollte.³⁷ So wollen in China die dem Verwaltungsamt für Industrie und Handel unterstehenden Verbände darauf hinarbeiten, dass sie autonome Interessenvereinigungen der Unternehmer werden können, d.h. "unabhängige juristische Personen und gesellschaftliche Vereinigungen".³⁸ Die Mitgliedschaft soll dabei freiwillig sein.³⁹

4. Transformatorisches Potenzial und Staatskapazität

Unternehmer und die damit verbundene Trägerschaft von Betriebseigentum stärken Markt, Marktabläufe, Marktregeln und Wettbewerb. Sie tragen dazu bei, monopolistische Marktstrukturen aufzubrechen und fördern die Akzeptanz marktwirtschaftlicher "Spielregeln" in Bevölkerung und Bürokratie, Faktoren, die wiederum die unternehmerischen

³⁵ Zhongguo Gongshang Bao, 20.3.98.

³⁶ Zhongguo Qiyejia (Chinas Unternehmer), 9/1999: 78.

³⁷ Vgl. etwa Zhongguo Gongshang Bao, 20.11.98.

³⁸ Ibid.

³⁹ Zhongguo Gongshang Bao, 19.3.99.

Rahmenbedingungen erweitern helfen,⁴⁰ zugleich aber die Richtung von Staatskapazität verändern, weil sie die Richtung politischer Entscheidungen beeinflussen. Überdies agieren Unternehmer als Interessengruppe, die sich in Interessenvereinigungen (wie Unternehmerverbänden) organisiert und Netzwerke bildet, um gemeinsame Interessen und Ziele gegenüber dem Staat und in der Politik durchzusetzen. Von daher manifestiert sich in diesen Organisationen das kollektive Handeln der Unternehmerschaft.

Das transformatorische Potenzial besteht wesentlich in folgenden Faktoren:

- Unternehmer setzen zunächst einen dynamischen *Wirtschaftsprozess* in Gang. Über ökonomische Neuerungen leiten sie gesellschaftliche Veränderungsprozesse ein. Konkret auf China bezogen meint dies u. a. Momente wie marktgerechtes Verhalten, das sich vom Wirtschafts- und Bewirtschaftungsverhalten der öffentlichen Betriebe grundsätzlich unterscheidet, Risiko- und Leistungsbereitschaft sowie abweichendes Verhalten zur Durchsetzung eigener Wirtschafts- und Sozialinteressen.
- Sie tragen bei zum Aufbau eines Marktsystems und zur Durchsetzung eines Marktgedankens.
- Ihr Wirken führt zu einer stärkeren Trennung von Staat und Wirtschaft.
- Unternehmer sind keineswegs nur profitorientiert und können dies auch nicht nur sein. Auch nicht-monetäre Anreize (psychische Profite) spielen eine Rolle (wie gesellschaftliche Anerkennung). Vor allem erfordert die Realisierung der ökonomischen Aufgaben zugleich soziales und politisches Engagement und damit Beeinflussung von politischem In- und Output.
- Sicherheit und Risikominimierung machen die Schaffung sozialer Beziehungen und Netzwerke notwendig. Letztlich verlangen sie einen rechtlichen Rahmen, die Herstellung sozialer und politischer Kontakte sowie die Organisation in Interessenverbänden, um gegenüber dem Staat eine stärkere Verhandlungsbasis zu haben und vorteilhafte Rahmenbedingungen durchsetzen zu können. Auf diese Weise können Unternehmer als Protagonisten eines Rechtssystems wirken. Zwei Mechanismen sind in dieser Hinsicht denkbar: einerseits die Nutzung von *Guanxi*-Beziehungen, Netzwerken und Patronagemustern, andererseits strategisches Verhalten im Interesse des Ausbaus des Rechtssystems. Solange - vor allem unter unvollkommenen Marktbedingungen - kein funktionierendes Rechtssystem etabliert wurde, die Unternehmer kein Vertrauen in Rechtsinstitutionen besitzen, wird der Beziehungsmechanismus vorrangig bleiben. Aber rationale, verlässliche Geschäftstätigkeit lässt sich langfristig nicht allein auf Beziehungen gründen, weil dies das Moment der Unsicherheit und Willkür beinhaltet. Die Entwicklung von Eigentum und Unternehmertum bedarf letztlich der Rechtssicherheit, der Formalisierung und Institutionalisierung von Recht. Privatwirtschaft und Unternehmertum erfordern also, wie wir oben bereits ausgeführt haben, gesetzliche Bestimmungen und Kontrollmechanismen und damit gesetzliche Absicherung. Sie verlangen neue Institutionen, begünstigen die Ausweitung von Marktverhältnissen, fördern die Herausbildung eines nichtstaatlichen Finanzsektors usw.
- Unternehmerschaft ermöglicht einen höheren Grad an Freiheit, Individualismus, Selbständigkeit, und Selbstverantwortung. Unternehmer bewegen sich weniger in staatlich gebundenen Strukturen als auf dem Markt. Von daher besitzen sie größere Selbständigkeit und größeren gesellschaftlichen Freiraum. Genau dies prägt auch ihre Wirtschaftsgesinnung und ihren Drang nach Ausweitung dieses Freiraums in der ökonomischen, sozialen und politischen Sphäre, in der Unternehmer notwendig agieren müssen. Von daher besitzen sie die Funktion eines Akteurs, der zunächst seinen eigenen Handlungsrahmen erweitert, dadurch zugleich aber auch den der Gesellschaft gegenüber dem Staat, mit direkten Folgen für Staatskapazität.

⁴⁰ Vgl. Lageman/Friedrich/Döhrn 1994: 27/28.

- Das Wirken der Unternehmer führt zu Veränderungen des Sozialgefüges.
- Ein spezifisches Konsumverhalten prägt Werte- und Verhaltenswandel mit.
- Sie durchbrechen eingefahrene Muster und verändern so nicht nur Werte, sondern auch Institutionen.

Andererseits wirken Unternehmer auch als indirekte Agenten des Wandels, denn ihr Wirken führt zu einer Veränderung des Sozialgefüges und zu einer stärkeren Trennung von Staat und Wirtschaft, zumal Unternehmer sich verstärkt um gesellschaftlichen Aufstieg bemühen. An die Stelle von zunächst einfachen Wirtschaftsrechten traten in den letzten Jahren differenzierte rechtliche Bestimmungen, wie ein Handels-, Vertrags- und Gesellschaftsrecht.⁴¹ Die Differenzierung im wirtschaftsrechtlichen Bereich begünstigt zunehmend die Diskussion über die Absicherung gesellschaftlicher und auch politischer Rechte und Pflichten in der Gesamtgesellschaft.

Generell lassen sich folgende gesellschaftlich-politische Zielsetzungen privater Unternehmer in China benennen:

- Drang nach politischer und ökonomischer Sicherheit sowie rechtlicher Absicherung;
- Ablehnung von Dominanz und Bevorzugung staatlicher Eigentums- und Verteilungsstrukturen;
- Aversion gegen permanente Einmischungsversuche von Staat und Partei in Geschäftsabläufe.

Unternehmer verfügen zugleich über ein größeres Maß an ökonomischer und politischer Unabhängigkeit. Sie entziehen sich der Parteikontrolle oder sie wirken (als Mitglieder) in der Partei und tragen durch Hineintragung devianter Ansichten und Einstellungen sowie durch Einsatz ihres pretialen Status zu deren Veränderung bei. Da keine politischen Alternativstrukturen existieren, wird im Interesse der eigenen Geschäftstätigkeit Kooperation mit Parteiinstitutionen gesucht (Mitgliedschaft, Beziehungen, Korruption). Der Wunsch nach gesellschaftlicher Stabilität im Interesse des Unternehmens und nach individueller Entscheidungsfreiheit im Interesse der "Erwerbsidee"⁴² steht aber langfristig in Widerspruch zum Monopolanspruch der KP. Dies macht die Unternehmerschaft zu *potenziellen* Opponenten. Das oppositionelle Moment ist hier nicht als offene Opposition oder Konfrontation zu begreifen - dies wäre unter den Bedingungen eines autoritären Systems gefährlich -, sondern umfasst alle Faktoren, die das bestehende System in seinen Grundstrukturen zu verändern helfen, d. h. zu weiterer Öffnung und Pluralisierung beitragen oder zum Wertewandel in Richtung Öffnung, Pluralisierung und Individualisierung. Vaclav Havel hat darunter all das gefasst, "womit die wirklichen Intentionen des Lebens die Grenzen überschreiten, die ihnen von den Intentionen des Systems aufgezwungen worden sind".⁴³ Er hat damit den Oppositionsbegriff auch auf informelle und individuelle Verhaltensweisen ausgedehnt.

Auch das oben erwähnte Moment der strategischen Symbolik muss als Teil des transformatorischen Potenzials begriffen werden. Während das Symbolische sich in dem Modellcharakter, dem Habitus, Lebensstil und in sozialem Handeln manifestiert und erst dann gesellschaftswirksam wird, wenn die Vorbildhaftigkeit gesellschaftlich akzeptiert wird, sind die genannten Symbolebenen zugleich wichtige Prämissen für gesellschaftliche Akzeptanz und sozialen Aufstieg. Kollektives Handeln und symbolisches Handeln gehen dabei Hand in Hand. Dabei kommt es nicht auf die Symbolik und das Handeln einzelner Unternehmer an. Unternehmer können vielmehr nur dann kollektiv und symbolisch handeln und Einfluss

⁴¹ Siehe etwa Renmin Ribao, 15.8.98.

⁴² Der Begriff stammt von Sombart 1909: 708.

⁴³ Havel 1990: 44.

nehmen wenn sie organisiert sind (etwa in Verbänden). Sie handeln insofern auch nicht als Klasse, sondern organisiert in Form von Verbänden. Zum anderen wirken sie in Form von *collective action*, d.h. als individuelle Akteure, wobei die Summe der informellen, nicht organisierten und nicht abgesprochenen Handlungen verändernd wirkt. Von daher führt die Existenz einer Unternehmerschaft zu einer Zunahme des gesellschaftlichen gegenüber dem staatlichen Raum. Wo es keine Unternehmer gibt, muss notwendigerweise der Staat als unternehmerischer Akteur auftreten. Unternehmerisches Wirken führt somit zu einer Reduzierung der staatlichen Kontrolle über die Ökonomie. Dies wird durch die Existenz von Netzwerken verstärkt, die auch als selbständige Steuerungsmechanismen ohne Staat begriffen werden müssen. Neben aktiver Gestaltung und Veränderung gibt es überdies einen informellen Rahmen bzw. einen informellen Raum, in dem sich eine soziale Infrastruktur für Wandel herausbildet. Dies berührt im Falle Chinas etwa die Herausbildung marktwirtschaftlicher Strukturen, die von Unternehmern *qua Position* gefördert wird, nämlich durch unternehmerisches Handeln. Und eine erfolgreiche Marktwirtschaft schafft, wie wir wissen, ökonomische Voraussetzungen und einen Druck in Richtung Demokratisierung. Erfolgreich heißt hier, dass ein handlungsfähiger Staat existiert, der Entwicklung bewusst betreibt, und zwar eine Entwicklung, die das Entstehen allzu großer räumlicher und schichtenmäßiger Ungleichheit in Grenzen hält und für die absolute Mehrheit ökonomische und soziale Vorteile bringt (Südkorea und Taiwan sind solche Beispiele). Zweitens wirken Unternehmer durch ihren Habitus verändernd, indem sie zur Veränderung von Einstellungen und Werten (etwa in Bezug auf Wohlstand, Reichtum, Eigentum, Luxus, aber auch was Momente wie Wettbewerb, ökonomische Freiheiten, Innovation und Marktverhalten angeht), von Strukturen (Unternehmerverbände, öffentliche Einkommensstruktur auf lokaler Ebene, Arbeitsmarkt, Rechtsinstitutionen) beitragen. Sie wirken als Trendsetter und Geschmacksvorbilder. Einstellungen und Werte sind ja keine individuellen Merkmale, sondern werden primär durch interaktive Prozesse innerhalb von Gruppen gebildet und verändert. Auf dem Abschlussworkshop zu unserem Forschungsprojekt erklärte der Direktor des chinesischen Partnerinstituts Cao Yuanzheng entsprechend, die wichtigste Rolle des Privatsektors bestehe in dessen Funktion, das "Denken, die Vorstellungen und Werte der Menschen zu verändern".⁴⁴

Zugleich ist ein zentrales Kennzeichen von Unternehmertum, nämlich Innovation, nicht nur eine ökonomische Aktion, sondern hat auch mit sozialer Veränderung, mit der Umwertung von Werten⁴⁵ zu tun. Umwertung von Werten bedeutet, dass der Unternehmer Werte anders interpretiert und damit alte Denkmuster in Frage stellt. Diese verändernde Seite des Unternehmertums als *potenziellem und strategischem Akteur von Wandel* ist in der Literatur weitgehend übersehen worden. Überdies nutzen Unternehmer ihr ökonomisches zur Erweiterung ihres sozialen und politischen Kapitals, etwa durch Spenden (strategische Philanthropie) im Interesse öffentlicher Belange oder indem sie *Guanxi* zu Funktionären herstellen und entwickeln, sowohl individuell als auch über Netzwerke. Die strategische Nutzung von *Guanxi*, Netzwerken, Allianzen sowie Verhandlungsprozesse im strategischen Interesse der Unternehmer als Gruppe muss als Teil der Strategieplanung begriffen werden. Das Interesse der absoluten Mehrheit der befragten Unternehmer an der Schaffung eines nicht-staatlichen Unternehmerverbandes verdeutlicht den Wunsch nach stärkerer und eigenständigerer Mitgestaltung von Politik. Und letztlich ist die Tätigkeit der Unternehmer in formellen Strukturen ein wichtiges Mittel zur Beeinflussung von Politik. Nicht nur ist ein überdurchschnittlicher Prozentsatz an Unternehmern Mitglied der Partei. Der Wunsch, in die Partei einzutreten oder einen Sitz im Parlament oder in den Politischen Konsultativkonferenzen einzunehmen, ist groß.

⁴⁴ Cao Yuanzheng am 14.5.99 in Duisburg.

⁴⁵ Vgl dazu auch Groys 1999: 63ff.

Der wachsende Anteil an Parteimitgliedern unter den Privatunternehmern und der Versuch der Einbindung dieser Gruppe in Parteiaktivitäten wird die ideologische und organisatorische Umgestaltung der Partei beschleunigen, weil hier eine Gruppe mit ökonomischer Interessenausrichtung bei gleichzeitigem Partizipationsinteresse und signifikantem ökonomischen Machtpotenzial, entscheidenden Einfluss auf die künftige Politikgestaltung nehmen wird. Bereits 1994 hat die chinesische Parteiführung darauf hingewiesen, dass der Kauf politischer Ämter, von Wählerstimmen und von Funktionären durch Privatunternehmer im ländlichen Raum immer ernstere Formen annehme, wobei sich diese Phänomene bereits in die Städte hinein auszubreiten begännen. Immer mehr Privatunternehmer hätten erkannt, dass Wirtschaft und Politik nicht voneinander zu trennen seien.⁴⁶ Einer der größeren Privatunternehmer brachte dies auf die Formel "Unternehmer müssen in China Politiker sein; wenn sie es nicht verstehen, politisch zu sein, scheitern sie".⁴⁷

Róna-Tas unterscheidet zwischen der *Erosion des Sozialismus*, die mit der Zulassung individualwirtschaftlicher Kleinbetriebe einsetze, und der *Transition vom Sozialismus* als Ergebnis der Herausbildung moderner Privatunternehmen.⁴⁸ Diese Differenzierung kennzeichnet den Unterschied zwischen der ersten Phase spontaner Privatisierung, die charakterisiert ist durch die spontane Ausdehnung informeller Wirtschaftstätigkeit in Kleinhandel und -handwerk und der zweiten Phase, in der sich Unternehmer herausbilden, die durch Kapital und Berufskennntnisse soziale Macht erlangen. In dieser Phase wird der Privatsektor dem Staatssektor gleichgestellt. Ein solcher Dualismus vermag indessen nicht zu erklären, wie diese Transformation vonstatten geht und wer ihre Träger sind. Von daher erscheint mir eine Unterscheidung sinnvoll, die stärker akteursbezogen ist und vom Veränderungspotenzial dieser Akteure ausgeht:

⁴⁶ Lu Yusha 1994: 4-5.

⁴⁷ Tyson/Tyson 1995: 54.

⁴⁸ Róna-Tas 1994.

Abb. 5: Potenziale des Privatsektors

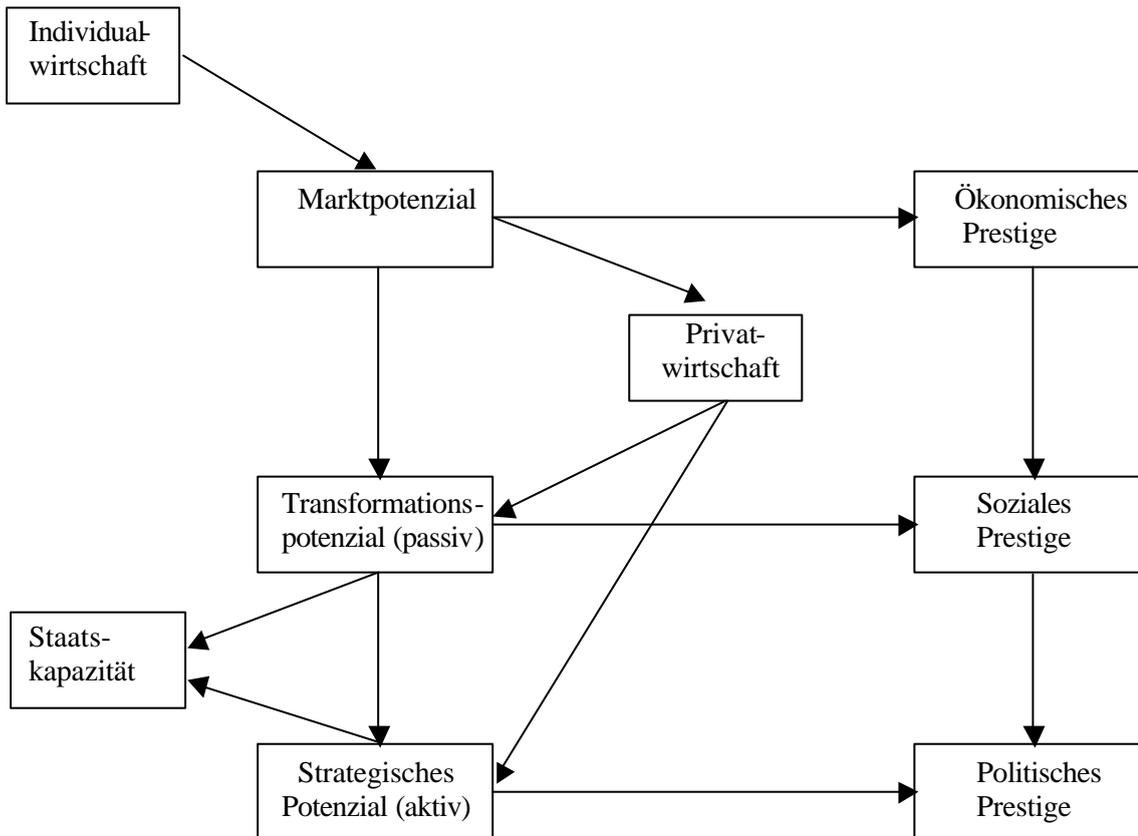


Schaubild: Heberer.

Abb. 5 klassifiziert drei Dimensionen von Veränderungspotenzial. In der ersten Stufe führt der Individualektor zur Ausweitung marktwirtschaftlicher Verhältnisse, aus denen dann auch größere Privatunternehmer hervorgehen. Erfolgreiches Agieren auf dem Markt schafft ökonomisches Prestige. Das Wirken der größeren Unternehmer in der Gesellschaft verändert Institutionen und Werte und trägt bei zur Ökonomisierung der Gesellschaft, Voraussetzungen für Transformationspotenzial, das die Gesellschaft verändert. Dieses Potenzial sichert den Unternehmern soziales Prestige. Ihre ökonomische und gesellschaftliche Rolle erlaubt den Unternehmern den Einstieg in den politischen Markt: Politisch sollen gemeinsame Interessen verfolgt (wie rechtliche Absicherung, politische Gleichstellung usw.) und organisatorisch abgesichert werden. Durch Gemeinschaftsbildung und Organisierung entsteht strategisches Potenzial, das zu einem Anstieg des politischen Prestiges der Unternehmer führt. Transformations- und strategisches Potenzial nehmen beide Einfluss auf die Staatskapazität, indem sie die Rahmenbedingungen, unter denen Staatskapazität ausgeübt wird und deren Richtung verändern. U.a. am Beispiel der Rechtsarena haben wir das bereits erläutert.

Das hier erläuterte Potenzial als *agent of change*, die wachsende Selbst- und Eigenverantwortung, die Ausweitung des gesellschaftlichen Raums, in dem Unternehmer agieren, der Drang nach rechtlicher Absicherung und das wachsende Machtpotenzial, letztlich das transformatorische Potenzial, bilden die Grundlagen für Strategientwürfe, für

strategisches Handeln der Unternehmer als sozialer Gruppe sowie für die Beeinflussung der Richtung von Staatskapazität.⁴⁹

Formalpolitisch gesehen sind Unternehmer gleichwohl noch immer relativ machtlos, auch wenn ihr politischer Einfluss vor allem lokal signifikant zunimmt. Es fehlt ihnen auch das Moment des systemischen Veränderungswillens, so dass sie derzeit keinen aktiven Demokratisierungsakteur bilden. Zwar handelt es sich bei dem Agieren der Unternehmer noch nicht um systemverändernde Strategien, aber um politikbeeinflussende und gruppenstrukturierende, so dass - um es noch einmal zu betonen - durchaus von *strategischem Handeln* gesprochen werden kann. Es erscheint zugleich sinnvoll, den Begriff des strategischen Handelns zu differenzieren. Eine Unterteilung ließe sich etwa nach "Strategien der Machterhaltung bzw. der Machtausweitung" vornehmen⁵⁰, wobei dies im Sinne einer Zielorientierung präzisiert werden könnte, nämlich eine Unterscheidung in (a) *systemverändernde Strategien*, die auf eine grundsätzliche Veränderung der Strukturen abzielen, als Voraussetzung der Durchsetzung von Interessen; (b) *partizipative Strategien*, die ein größeres Maß an Mitwirkung und Gestaltungsmöglichkeit intendieren und (c) *Status quo-erhaltende* oder *restaurative Strategien*, die sich im Interesse von Partikularinteressen gegen strukturelle Veränderungen wenden oder überkommene Verhältnisse wiederherstellen wollen. Die Unternehmerschaft in China verfolgt gegenwärtig partizipative Strategien. Strategisch bezieht sich allerdings nicht nur auf das Handeln, sondern auch auf die strategische Bedeutung für politische Entwicklungen der Gesellschaft (wie Reform-, Konflikt-, Transformations- oder Transitionsprozesse) sowie auf die Beeinflussung der Richtung der Staatskapazität.

5. Fazit: Unternehmer und Staatskapazität

Wir haben gezeigt, wie Unternehmer zunächst über das eher spontane Moment kontinuierlicher Regelverletzung Rahmenbedingungen und Richtung staatlicher Kapazität verändert haben. Grundvoraussetzung dafür war der Reform- und Liberalisierungsprozess, der politische Prioritäten und Zielorientierung neu geregelt und neuen gesellschaftlichen Akteuren die Möglichkeit zu stärkerer Interessenartikulation und Verhandlungskraft und damit zur Einwirkung auf Staatskapazität gegeben hat. Die Unternehmer wurden zunehmend nicht mehr als politische Gegner oder politisch fragwürdige Gruppe angesehen, sondern als fester Bestandteil des sozialistischen Systems. Im nationalen Modernisierungsinteresse wurde die Förderung des Privatsektors und der Unternehmerschaft letztlich akzeptiert. Durch Organisierung ist strategisches Handeln der Unternehmer entstanden, das formelle wie informelle Ausprägungen besitzt. Dies hat die staatlichen Kapazitäten nicht geschwächt, sondern im Gegenteil gestärkt. Nehmen wir die o.g. fünf Kernpunkte von Staatskapazität (Legitimität, Steuerungs- und Kontrollkapazität, Durchsetzungsressourcen, Verhandlungs- und Lernkapazität), so läßt sich Folgendes feststellen: Die *Legitimität* im Hinblick auf Staat/Partei auf der zentralen Ebene hat auf Grund der politischen und rechtlichen Akzeptanz der Unternehmerschaft durch die zentrale politische Führung zugenommen, auch wenn die Kritik an der lokalen Bürokratieebene beträchtlich ist. Diese Einsicht wird auch durch unsere Umfrageergebnisse belegt.⁵¹ Die *Steuerungs- und Kontrollkapazität* im Sinne sozialer und politischer Kontrolle und Lenkung hat sich insofern erhöht, als der Staat nicht nur Unternehmervverbände zuließ, sondern es ihm zugleich gelungen ist, die Unternehmervverbände korporatistisch einzubinden. An *Durchsetzungsressourcen* stehen neben der Personalpolitik in den Unternehmervverbänden auch die Einbindung in politische

⁴⁹ Interessant in diesem Zusammenhang ist die These Julliens (1999: 73ff.), dass die "Wirksamkeit der Transformation" ein entscheidendes Moment chinesischer politischer Strategie sei, wobei zu prüfen wäre, inwiefern Unternehmerstrategien in China auch eine spezifische politische Kultur-Komponente beinhalten.

⁵⁰ Korff 1992: 4ff.

⁵¹ Heberer 2001: 215ff; 349ff.

Institutionen (Volkskongresse, Konsultativkonferenzen), und Ämter (Dorfvorsteher etc.), Parteimitgliedschaft bzw. die Errichtung von Parteiorganisationen in den Privatunternehmen zur Verfügung, auch wenn die Wirkungsweise dieser Maßnahmen erst abzuwarten ist. Eigene Untersuchungsergebnisse belegen bereits, dass Unternehmer Ämter und Mitgliedschaften strategisch nutzen und Parteiorganisationen in den Unternehmen vom Unternehmer selbst dominiert werden. Die *Verhandlungskapazität* hat insofern zugenommen, als den Unternehmern die Möglichkeit gegeben wurde, Rechte und Partizipationsformen stärker auszuhandeln. *Lernkapazität* bzw. Lernbereitschaft hat der Staat durch die zunehmend positive Politik gegenüber Privatsektor und Unternehmern gezeigt. Solange die Staatskapazität durch die Unternehmer nicht grundsätzlich in Frage gestellt wird im Sinne der Forderung nach einer Veränderung des Systems, so lange ist, so meine These, die Veränderung der Rahmenrichtlinien und der Richtung der Staatskapazität durchaus erwünscht, gerade weil sich die Parteiführung davon eine Stärkung und nicht eine Schwächung der staatlichen Kapazität erhofft.

In der Anerkennung der Unternehmer als gleichberechtigte Akteure, in der Absicherung der unternehmerischen Rechte, der Anerkennung von Interessenverbänden und der Gewährleistung der Parteimitgliedschaft manifestiert sich, dass sich die Ziel- und Orientierungsrichtung der staatlichen Kapazität verändert hat. Wie wir gezeigt haben, hat die Interaktion von strategischem Handeln der organisierten Unternehmerschaft und politischer Führung, die das strategische und transformatorische Wirken der Unternehmerschaft billigt, zu diesem Richtungswechsel geführt. Die politische Führung hat zugelassen und akzeptiert, dass Unternehmer in ihrem Interesse Politik beeinflussen und damit politisch partizipieren können. Dies ist auch Ausdruck der Tatsache, dass die politische Führung sich nicht mehr als Repräsentantin einer von Klasseninteressen definierten Politik begreift, sondern zunehmend als autonome Kraft, die im Interesse aller sozialen Gruppen bzw. der Gesamtnation wirkt. Von daher trifft das eingangs erwähnte Konzept der *embedded autonomy* von Evans zu, demzufolge der Staat unabhängig von partikularen Interessen handelt, zugleich aber in spezifische soziale Beziehungen eingebettet ist, die den Staat an die Gesellschaft binden und die Umsetzung von Politik erst ermöglichen. Die Akzeptanz des strategischen und transformatorischen Potenzials der Unternehmer und deren Einbindung in politische Verhandlungsprozesse ist direkter Ausdruck dieser *embedded autonomy*. Auf diese Weise hat zugleich die Staatskapazität auch innerhalb der Unternehmerschaft an Akzeptanz gewonnen. Denn Unternehmer billigen einem Staatsgebilde dann legitime Staatskapazität zu, wenn dieses ihre Rechte sichert und sich in ihrem Interesse als lernfähig erweist.

Gleichwohl zeigt das Kapazitätsgebilde ein ambivalentes Bild: Aus der Sicht der Akteure und wohl zunächst auch aus Sicht des zentralen Staates hat sich die Kapazität erhöht. Andererseits aber verändert die Strategie der Unternehmer deren Rahmenbedingungen und Richtung. Es wird die Aufgabe künftiger Forschung sein, die Ergebnisse dieses Mischungsverhältnisses zu beobachten und seine Konsequenzen für das politische System herauszuarbeiten.

Literatur

- Berner, Erhard (1991), *Strategische Cliques und Proto-Klassen*, Working Paper No.158 des Forschungsschwerpunkts Entwicklungssoziologie an der Universität Bielefeld, Bielefeld.
- Brodsgaard, Kjeld E./Young, Susan (2000), "Introduction: state Capacity in East Asia", in: dieselben, eds., *State Capacity in East Asia*, Oxford et al.
- Broehl, Wayne G. (1978), *The Village Entrepreneur. Change Agents in India's Rural Development*, Cambridge, Mass, London.
- Cohen, Michael/March, James G./Olsen, Johan P. (1972), "A Garbage Can Model of Organizational Choice", in: *Administrative Science Quarterly*, 1, S. 1-26.
- Dauvergne, Peter (1998), ed., *Weak and Strong States in Asia-Pacific Societies*, St. Leonards.
- Evans, Peter B. (1995), *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton.
- Evers, Hans-Dieter (1997), "Macht und Einfluss in der Entwicklungspolitik. Neue Ansätze zur Theorie Strategischer Gruppen", in: *Entwicklung und Zusammenarbeit*, 1, S. 15-17.
- Evers, Hans-Dieter (1999), *Globale Macht: Zur Theorie strategischer Gruppen*. Working Paper No 322 des Forschungsschwerpunkts Entwicklungssoziologie an der Universität Bielefeld, Bielefeld.
- Evers, Hans-Dieter/Schiel, Tilman (1988) *Strategische Gruppen. Vergleichende Studien zu Staat, Bürokratie und Klassenbildung in der Dritten Welt*, Berlin.
- Galaskiewicz, Joseph/Zaheer, Akbar (1999), "Networks of Competitive Advantage", in: Andrews, Steven B./Knocke, David, eds., *Networks in and Around Organizations. Research in the Sociology of Organizations*, vol. 16, Stamford, Connecticut, S. 237-262.
- Groys, Boris (1999), *Über das Neue. Versuch einer Kulturökonomie*, Frankfurt/M.
- Haas, Ernst B. (1990), *When Knowledge is Power. Three Models of Change in International Organizations*, Berkeley, Los Angeles, Oxford.
- Havel, Vaclav (1990), *Versuch, in der Wahrheit zu leben*, Reinbek.
- Heberer, Thomas (1989), *Die Rolle des Individualektors für Arbeitsmarkt und Stadtwirtschaft in der Volksrepublik China*, Bremen (Bremer Beiträge zur Geographie und Raumplanung 18).
- Heberer, Thomas (1991), *Korruption in China. Analyse eines Politischen, Ökonomischen und Sozialen Problems*, Opladen.
- Heberer, Thomas (1996), "Die Rolle von Interessenvereinigungen in autoritären Systemen: Das Beispiel Volksrepublik China", in: *Politische Vierteljahresschrift*, Heft 2, S. 277-297.
- Heberer, Thomas (2001), *Unternehmer als Strategische Gruppen. Zur sozialen und politischen Funktion von Unternehmern in China und Vietnam*, Hamburg.
- Heberer, Thomas/Taubmann, Wolfgang (1998), *Chinas Ländliche Gesellschaft im Umbruch. Urbanisierung und sozial-ökonomischer Wandel*, Opladen.
- Herno, Rolf (1998), *State-Private Business Interaction in Vietnam: State Management of Network Capitalism*. Paper presented to the 50th Annual Meeting of the Association of Asian studies, Washington, D.C., March 26-29, 1998.
- Heuser, Robert (1999), *Einführung in die chinesische Rechtskultur*, Hamburg.
- Hoselitz, Bert F. (1969), *Wirtschaftliches Wachstum und Sozialer Wandel*, Berlin.
- Jayasuriya, Kanishka (1996), "The Rule of Law and Capitalism in East Asia", in: *The Pacific Review*, 3, S. 367-388.
- Jia Hao/Lin Zhimin (1994), eds., *Changing Central-Local Relations in China. Reform and State Capacity*, Boulder, San Francisco, Oxford.
- Jullien, Francois (1999), *Über die Wirksamkeit*, Berlin.
- Kaplan, Abraham (1964), "Power in Perspective", in: Kahn, Robert/Boulding, Elise, eds., *Power and Conflict in Organizations*, London, S. 11-32.
- Keller, Suzanne (1963), *Beyond the Ruling Class. Strategic Elites in Modern Society*, New York.
- Korff, Rüdiger (1992), *Macht der Symbole; Symbole der Macht. Zur symbolischen Dimension strategischer Gruppen*. Working Paper No 166 des Forschungsschwerpunkts Entwicklungssoziologie an der Universität Bielefeld, Bielefeld.
- Lageman, Bernhard/Friedrich, Werner/Döhrn, Werner/Brüstle, Alena/Heyl, Norbert, Puxi, Marco/Welter, Friederike (1994), *Aufbau mittelständischer Strukturen in Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakischen Republik*. Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 11, Essen.
- Lu Yusha (1994), "Xin zibenjia de zhengzhi yaoqiu" (Politische Forderungen der neuen Kapitalisten), in: *Dangdai* (Gegenwart), Hongkong, 6, S. 4-5.
- Migdal, Joel S. (1988), *Strong Societies and Weak States: State-Society Relations and State Capabilities in the Third World*, Princeton.
- Migdal, Joel S./Kohli, Atul/Shue, Vivienne (1994), eds., *State Power and Social Forces. Domination and Transformation in the Third World*, Cambridge et al.
- Neelsen, John P. (1988), "Strategische Gruppen, Klassenbildung und Staat in der Peripherie. Eine Kritik des Bielefelder Ansatzes", in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 40, S. 284-315.

- Neelsen, John P. (1989), ""Determinismus", "Teleologie", "Mystifizierung"? Zum Empirismus des Konzepts der strategischen Gruppen. Eine Duplik", in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 41, S.555-562.
- Olson, Mancur (1985), *Die Logik kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*, Tübingen.
- Parsons, Talcott (1967), "On the Concept of Political Power", in: ders., *Sociological Theory and Modern Society*, New York, London, S. 297-354.
- Pettigrew, Andrew/Ferlie, Ewan/McKee, Lorna (1992), *Shaping Strategic Change. Making Change in Large Organizations*, London et al.
- Radford, K.J. (1988), *Strategic and Tactical Decisions*, New York, North York.
- Renmin Ribao* (Volkszeitung), Beijing.
- Róna-Tas, Akos (1994), "The First Shall be the Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism", in: *American Journal of Sociology*, July, S. 40-69.
- Scharpf, Fritz W. (2000), *Interaktionsformen. Akteurzentrierter Institutionalismus in der Politikforschung*, Opladen.
- Schubert, Gunter/Tetzlaff, Rainer/Vennewald, Werner (1994), *Demokratisierung und politischer Wandel. Theorie und Anwendung des Konzeptes der strategischen und konfliktfähigen Gruppen*, Münster.
- Skocpol, Theda (1985), "Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research", in: Evans, Peter/Rueschemeyer, Dietrich, Skocpol, T., eds., *Bringing the State Back In*, New York, S. 3-37.
- Sombart, Werner (1909), "Der kapitalistische Unternehmer", in: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, Bd. XXIX, Tübingen, S. 689-758.
- Sullivan, John D. (1994), "Democratization and Business Interests", in: *Journal of Democracy*, 4, S. 146-160.
- Sun Liping/Li Qiang/Shen Yuan (1999), "Major Trends and Hidden Concerns in China's Social-Structural Transformation for the Short- and Mid-Term Future", in: *The Chinese Economy*, 3, S. 5-55.
- Tanner, Murray S. (1999), *The Politics of Lawmaking in Post-Mao China. Institutions, Processes and Democratic Prospects*, Oxford.
- Tyson, James/Tyson, Ann (1995), *Chinese Awakenings. Life Stories from the Unofficial China*, Boulder, San Francisco, Oxford.
- Vanhanen, Tatu/Kimber, Richard (1994), "Predicting and Explaining Democratization in Eastern Europe", in: Pridham, Geoffrey/Vanhanen, Tatu, eds., *Democratization in Eastern Europe. Domestic and international perspectives*, London, New York, S. 63-96.
- von Winter, Thomas (1997), " 'Schwache Interessen': Zum kollektiven Handeln randständiger Gruppen", in: *Leviathan*, 4, S. 539-566.
- Wang Shaoguang/Hu Angang (1995) in: *Chinese Economic Studies*, May-June, S.
- Wank, David L. (1995), "Bureaucratic Patronage and Private Business: Changing Networks of Power in Urban China", in: Walder, Andrew G., ed., *The Waning of the Communist State. Economic Origin of Political Decline in China and Hungary*, Berkeley, Los Angeles, London, S. 53-183.
- Wei Jiafu (1999), "Qiyejia xuyao shenme suzhi" (Welche Qualitäten Unternehmer benötigen), in: *Renmin Ribao*, 27.12.
- Weir, Margaret/Skocpol, Theda (1985), "State Structures and the Possibilities for 'Keynesian' Responses to the Great Depression in Sweden, Britain and the United States", in: Evans, Peter et al., eds., *Bringing the State Back In*, New York, S. 107-168.
- Weiss, Linda (1998), *The Myth of the Powerless State. Governing the Economy in a Global Era*, Cambridge, Oxford.
- Zhongguo Gongshang Bao* (Zeitung für Industrie und Handel Chinas), Beijing.
- Zhongguo Qiyejia* (Chinas Unternehmer), Beijing.



Institut für Ostasienwissenschaften
Institute for East Asian Studies



Gerhard
Mercator
Universität
Duisburg

Duisburger Arbeitspapiere Ostasienwissenschaften

Seit Juli 1995 publiziert das Institut für Ostasienwissenschaften eine eigene Reihe von Arbeitspapieren. Sie werden in begrenzter Zahl kostenlos abgegeben. Mit * gekennzeichnete Papiere sind zudem über Internet abrufbar.

Bestelladresse / procurement address

Institut für Ostasienwissenschaften
Gerhard-Mercator-Universität Duisburg
47048 Duisburg
e-mail: oawiss@uni-duisburg.de

Duisburg Working Papers on East Asian Studies

Since July, 1995, the Institute of East Asian Studies publishes its own series of working papers which are available free of charge. Papers marked * can be called up on the Internet.

Internet download

<http://www.uni-duisburg.de/institute/oawiss/publikationen>

- No. 25 / 1999* C. Derichs
Nationbuilding in Malaysia under Conditions of Globalization
- No. 26 / 1999* S. Steffen
Der Einsatz der Umweltpolitik in der japanischen Elektrizitätswirtschaft
- No. 27 / 1999* C. Derichs, T. Goydke, W. Pascha (Hg.)
"Task Force": Ein Gutachten zu den deutschen/europäischen Außen- und Außenwirtschaftsbeziehungen mit Japan
- No. 28 / 1999 R. Dormels
Regionaler Antagonismus in Südkorea
- No. 29 / 2000 K. Lichtblau, W. Pascha, C. Storz (Hrsg.)
Workshop Klein- und Mittelunternehmen in Japan V. - Themenschwerpunkt
M & A in Japan – ein neues Instrument der Unternehmenspolitik? –
- No. 30 / 2000* K. Shire, J. Imai
Flexible Equality: Men and Women in Employment in Japan
- No. 31 / 2000* Th. Heberer
Some Considerations on China's Minorities in the 21st Century: Conflict or conciliation?
- No. 32 / 2000* Th. Heberer, S. Jakobi
Henan - The Model: From Hegemonism to Fragmentism. Portrait of the Political Culture of China's Most Populated Province

- No. 33 / 2000* W. Flüchter
German Geographical Research on Japan
- No. 34 / 2000* U. Jürgens, W. Pascha, C. Storz
Workshop Organisation und Ordnung der japanischen Wirtschaft I
- Themenschwerpunkt: "New Economy" - Neue Formen der
Arbeitsorganisation in Japan -
- No. 35 / 2001* C. Derichs, Th. Heberer, P. Raszelenberg (Hg.)
Task Force – Ein Gutachten zu den politischen und wirtschaftlichen
Beziehungen Ostasien-NRW
- No. 36 / 2001* Th. Heberer
Falungong - Religion, Sekte oder Kult?
Eine Heilsgemeinschaft als Manifestation von Modernisierungsproblemen
und sozialen Entfremdungsprozessen
- No. 37 / 2001* Zhang Luocheng
The particularities and major problems of minority regions in the middle
and western parts of China and their developmental strategy
- No. 38 / 2001* C. Derichs
Interneteinsatz in den Duisburger Ostasienwissenschaften: Ein
Erfahrungsbericht am Beispiel des deutsch-japanischen Seminars „DJ50“
- No. 39 / 2001* Anja-Désirée Senz, Zhu Yi
Von Ashima zu Yi-Rap: Die Darstellung nationaler Minderheiten in den
chinesischen Medien am Beispiel der Yi-Nationalität
- No. 40 / 2001* W. Pascha, F. Robaschik
The Role of Japanese Local Governments in Stabilisation Policy
- No. 41 / 2001* Thomas Heberer, Claudia Derichs (Hg.)
Task Force – Ein Gutachten zu Beschäftigungspolitik, Altersvorsorge und
Sozialstandards in Ostasien
- No. 42 / 2002* Karin Adelsberger, Claudia Derichs, Thomas Heberer, Patrick Raszelenberg
Der 11. September und die Folgen in Asien. Politische Reaktionen in der
VR China, Japan, Malaysia und Vietnam
- No. 43 / 2002* Werner Pascha, Klaus Ruth, Cornelia Storz (Hg.)
Workshop Organisation und Ordnung der japanischen Wirtschaft II
Themenschwerpunkt: Einfluss von IT-Technologien auf Strukturen und
Prozesse in Unternehmen
- No. 44 / 2002* Werner Pascha
Wirtschaftspolitische Reformen in Japan – Kultur als Hemmschuh?
- No. 45/ 2002* Thomas Heberer, Markus Taube
China, the European Union and the United States of America: Partners or
Competitors
- No. 46/ 2002* Thomas Heberer
Strategische Gruppen und Staatskapazität: Das Beispiel der
Privatunternehmer