Analyse & Kritik 02/2013 (© Lucius & Lucius, Stuttgart) S. 423–447

Mengyue Liu

Kultur, soziale Institutionen und die ökonomische Entwicklung in China*

Abstract: One of the main concerns of New Institutional Economics is to explain the pervasive existence of inefficient political or economic arrangements. However, quite different explanations of this phenomenon are offered. Some authors consider it a result of formally established rules, others think it is caused by traditional cultural beliefs, yet others ascribe it to evolved social relations. But each of these approaches can only cover part of the truth. In this paper I suggest that societal development and endurance can only be explained if we consider the dynamic interactions between formal, cultural and social institutions. In applying this theoretical framework to the development of the Chinese economy during the past thirty years, I will argue that the special relations between the socialist political system, Confucian familist culture and social relationships—namely *Guanxi*—have contributed to the rise and concomitant problems of the Chinese economy. On this basis it might be possible to answer two questions that have troubled scholars for decades: How could the Chinese private economy flourish without well-defined property rights? Why did the Chinese entrepreneurs fail to lead China to further political reform after having achieved huge success on the market?

1. Einleitung

Warum weisen Staaten enorme Unterschiede in ihren ökonomischen Leistungsbilanzen auf? Und warum können Institutionen, die – etwa in Entwicklungsländern – verantwortlich für eine ineffiziente Ökonomie sind, dauerhaft existieren, ohne durch den ‚Institutionenwettbewerb' verdrängt zu werden? Nach langer Vernachlässigung durch die neoklassische Ökonomik drängen diese Fragen in der *Neuen Institutionenökonomik* wieder in den Vordergrund. In diesem Aufsatz werden die unterschiedlichen Perspektiven in der Neuen Institutionenökonomik kurz dargestellt und es wird verdeutlicht, dass die Unterschiede im Wesentlichen davon herrühren, dass jeweils unterschiedliche Arten von Institutionen im Zentrum einer Untersuchung stehen. Es erscheint deshalb als sinnvoll, zunächst eine Typologie von Institutionen zu entwickeln. Ich werde vorschlagen, drei Arten von Institutionen zu unterscheiden: *staatliche Institutionen*, *soziale Institutionen* und *kulturelle Institutionen*. Prozesse der institutionellen Veränderung

* Ich danke Michael Baurmann und Fabian Anicker für wichtige inhaltliche Hinweise und Anregungen und für die gründliche sprachliche Überarbeitung meines Manuskripts.

und ökonomischen Entwicklung lassen sich meines Erachtens nur dann angemessen analysieren, wenn man diese drei Institutionenarten und ihre dynamischen Wechselbeziehungen berücksichtigt. Die politischen Reformen und wirtschaftlichen Entwicklungen in den vergangenen 30 Jahren in China sind dafür ein gutes Beispiel. An dem konkreten Fall China lässt sich zeigen, wie gesellschaftliche Veränderungen und Persistenz mit den Beziehungen zwischen staatlichen, sozialen und kulturellen Institutionen erklärt werden können.

2. Die Neue Institutionenökonomik

Aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik erscheint menschliches Verhalten nicht mehr als ‚atomisiert', sondern durch einen institutionellen Rahmen bestimmt. Doch jenseits dieser grundsätzlichen Anerkennung der zentralen Rolle von Institutionen für gesellschaftliche, ökonomische und politische Prozesse existieren große Divergenzen in der konkreten Analyse. Douglass North definiert Institutionen als Spielregeln (vgl. 1990, 3) und argumentiert, dass die ökonomische Entwicklung stark von den formellen Institutionen – z.B. dem Eigentumsrecht – geprägt wird. Seine zentrale These ist die ‚Pfadabhängigkeit', wonach die politischen und rechtlichen Bedingungen zu einem bestimmten Zeitpunkt einen Entwicklungspfad festlegen können, der die Richtung der späteren Entwicklung bedingt und der sich kaum verändern lässt. Dies gilt auch für ineffiziente Institutionen: „The increasing returns characteristic of an initial set of institutions that provide disincentives to productive activity will create organizations and interest groups with a stake in the existing constraints. They will shape the polity in their interests." (North 1990, 99) In ähnlicher Weise argumentiert Mancur Olson (1982): Die Inflexibilität von Institutionen bei der Anpassung an Veränderungen sei auf den politischen Einfluss organisierter Akteure zurückzuführen, die von den bestehenden Institutionen profitieren.

Trotz ihrer Distanz zur neoklassischen Ökonomik haben Wissenschaftler wie North die Grundannahme weiterhin akzeptiert, dass persönliche Vorlieben und Präferenzen als Konstanten gegeben sind und sich Individuen bei ihren Entscheidungen und Handlungen prinzipiell rational verhalten. Es ist jedoch zu beobachten, dass unter wesentlich gleichartigen Randbedingungen Gesellschaften sehr unterschiedliche Entwicklungspfade einschlagen können, was alleine durch die Theorie rationaler Entscheidung nur unzureichend erklärt werden kann. Dies führt Avner Greif dazu, *Kultur* als eigenständigen Wirkungsfaktor bei der Institutionenanalyse einzubeziehen. In einer vergleichenden Studie (2010) zweier mittelalterlicher Gesellschaften – Genoese und Maghribi – stellt er dar, wie kulturelle Einstellungen das ökonomische Verhalten in diesen zwei Gesellschaften beeinflussen und ihre ökonomische Leistung bestimmen: Auf einem ähnlichen technologischen Entwicklungsstand und mit ähnlichen Umweltanforderungen und Problemen konfrontiert, haben Genoese und Maghribi aufgrund ihrer divergierenden kulturellen Überzeugungen dennoch sehr unterschiedliche ökonomische Organisationsformen entwickelt.

Zwar hat auch North kulturelle Faktoren in seine Theorie einbezogen. Aber er sieht den möglichen Einfluss von Ideen und Ideologien abhängig von formellen Institutionen, die den ‚Preis' bestimmen, die ein Handeln nach Ideen und Ideologien hat:

> „Ideas and ideologies matter, and institutions play a major role in determining just how much they matter [...] by structuring the interaction of human beings in certain ways, formal institutions affect the price we pay for our actions, and to the degree the formal institutions are deliberately or accidentally structured to lower the price of acting on one's ideas, they provide the freedom to individuals to incorporate their ideas and ideologies into the choices they make." (North 1990, 111)

Der Unterschied zwischen North und Greif ist deutlich: Während North Institutionen aus einer ökonomischen Perspektive betrachtet, neigt Greif zur soziologischen Tradition, in der Präferenzen und das Wissen über die Welt als sozial konstruiert angesehen werden. Dennoch kann man als Gemeinsamkeit feststellen, dass ökonomische Entwicklungspfade aufgrund der Interessen mächtiger Akteure oder des Einflusses von kulturellen Determinanten übereinstimmend als ‚träge' und nur schwer veränderbar eingeschätzt werden.

Die dynamischen sozialen Interaktionen zwischen Menschen werden dabei jedoch von beiden Autoren außer Acht gelassen. Eine solche Kritik ergibt sich aus der Perspektive der ‚Einbettungstheorie' von Mark Granovetter (1985), der zufolge ökonomisches Verhalten vielfältig mit sozialen Beziehungen vernetzt und verwoben ist. Dieses ‚Missing Link' zwischen der Neuen Institutionenökonomik und der wichtigen Rolle sozialer Interaktionen und Netzwerke versuchen Victor Nee und Paul Ingram (1998) durch die Einbeziehung der Rolle sozialer Normen zu liefern. Soziale Normen können nach ihrer Sichtweise die bestehenden staatlichen, rechtlichen und ökonomischen Institutionen fördern oder beeinträchtigen, sie können institutionelle Veränderungen auslösen oder sogar die gesamte institutionelle Rahmenordnung einer Gesellschaft umwälzen.

Diese wenigen Bemerkungen vermitteln natürlich kein umfassendes Bild der Neuen Institutionenökonomik. Aber sie genügen, die Relevanz der drei Kernbegriffe dieses Aufsatzes herauszustellen: *formelle Institutionen* (vor allem staatlich-rechtliche Ordnungen), *soziale Institutionen* (vor allem soziale Beziehungen und Normen) und *kulturelle Institutionen* (vor allem Werte und Weltanschauungen). Nach einer gängigen Klassifikation begnügt man sich damit, Institutionen entweder in formelle oder in informelle Institutionen einzuteilen. Die politische und staatliche Rahmenordnung, Recht und Organisationen gelten als formelle Institutionen, Kultur, Ideologie, soziale Netzwerke und Normen werden als informelle Institutionen zusammengefasst.[1] Ich schlage dagegen vor, Kultur von sozialen Beziehungen und Normen zu *trennen*. Sie gehören zwar gemeinsam

[1] Traditionell setzen sich Politikwissenschaftler und Ökonomen vorwiegend mit den formellen Institutionen auseinander. Die Bedeutung informeller Institutionen und insbesondere von sozialen Normen rückt aber immer mehr in den Vordergrund (z.B. Ostrom 2008; Ellickson 1991).

zur Kategorie der informellen Institutionen, haben aber dennoch verschiedene Funktionen und unterliegen nicht den gleichen Mechanismen. Kultur ist, wie Greif anmerkt, nur schwer änderbar. Sie strukturiert den kognitiven Rahmen, die Werteinstellungen und Ideale von Menschen und prägt ihre Entscheidungen auch jenseits situativer Bedingungen und Anreize.[2] Im Gegensatz dazu sind die Interaktionen, die sozialen Beziehungsstrukturen und der Entstehung sozialer Normen zugrunde liegen, stark kontextabhängig. Formelle, soziale und kulturelle Institutionen entwickeln sich teilweise eigenständig und teilweise in gegenseitiger Abhängigkeit. Dabei geht es nicht nur um eine mögliche Spannung zwischen „altered formal rules" und „informal constraints" (North 1990, 45), sondern um komplexe Wechselwirkungen zwischen relativ beständigen kulturellen Wertordnungen, dynamischen und kontextabhängigen sozialen Institutionen sowie planmäßig geschaffenen formellen, staatlich-rechtlichen Institutionen.

Ich möchte die Fruchtbarkeit einer solchen Sichtweise anhand einer exemplarischen Analyse der chinesischen Wirtschaftsentwicklung belegen, in deren Verlauf innerhalb der letzten 30 Jahre ein erfolgreicher Übergang von der Planwirtschaft zur Marktwirtschaft stattfand, ohne dass die Grundlagen des politischen Systems verändert wurden. Man muss besonders hervorheben, dass der Einstieg in die Marktwirtschaft zu Beginn von der chinesischen Regierung keineswegs geplant war. Stattdessen ist der Kapitalismus in China in einer ihm zunächst feindlichen institutionellen Rahmenordnung entstanden, in der Privateigentum nicht geschützt wurde und privater Handel ohne Lizenz von den Behörden als Verbrechen bestraft werden konnte. Zwar haben sich die formellen Institutionen Chinas zum Ende der 1970er-Jahre in einigen wichtigen Aspekten verändert, aber diese Änderungen allein können den radikalen ökonomischen Wandel nicht erklären.

Eine Erklärung für diesen Wandel muss deshalb an der traditionellen Kultur Chinas – dem konfuzianischen *Familismus* – und den durch diese Kultur geprägten sozialen Institutionen, insbesondere den *Guanxi*-Netzwerken ansetzen (*Guanxi* lässt sich mit *soziale Beziehung* übersetzen). Der Familismus garantiert ein starkes Vertrauen zwischen nahen Verwandten und Freunden. Auf dieser Grundlage entwickelten sich informelle soziale Institutionen, um die für die Verfolgung privatwirtschaftlicher Interessen ungünstigen formellen Institutionen der Staats- und Rechtsordnung zu umgehen. Nachdem die grundlegenden Institutionen des Privateigentumsrechts unter dem Druck der immer weiter expandierenden privaten Ökonomie schließlich etabliert worden sind, haben sich die vorhandenen sozialen Institutionen an die neue Situation angepasst und weiterentwickelt, ohne jedoch ihr kulturelles Fundament zu tangieren. So zeichnet sich die chinesische Ökonomie auch heute noch durch ihren Netzwerkcharakter aus. Auf der anderen Seite werden die sozialen Institutionen aber auch durch die besonderen Eigenschaften der politischen Rahmenordnung Chinas geprägt, die durch übermächtige und korrupte Kader beherrscht wird. Diese institutionelle Konstellation hilft uns zu verstehen, warum der Triumph des Kapitalismus in China weitergehende Veränderungen in den formellen staatlichen und politischen Institutionen – also etwa eine Demokratisierung – bisher nicht gefördert hat.

[2] Vgl. den Begriff „fundamental asymmetry" von Greif 2006, 189ff.

3. Das chinesische Puzzle

Der Aufschwung der privaten Ökonomie und die Entstehung der Marktwirtschaft in China werden häufig als ein absichtlich herbeigeführtes Ergebnis politischer Reformen gegen Ende der 1970er Jahre dargestellt. Der Rückzug der Regierung aus dem Markt, die Schrumpfung der Staatsunternehmen und der gesetzliche Schutz für privates Eigentum seien alle zentral geplant und durch die Regierung umgesetzt worden. Mittlerweile sind jedoch immer mehr Wissenschaftler zu der Überzeugung gelangt, dass der Aufstieg der privaten Ökonomie eigentlich ein ungewolltes Nebenprodukt von Reformen mit einer ganz anderen Zielsetzung war (Li et al. 2000; Lin 1989; Naughton 1995; Nee/Opper 2012; Peng 2004; Rawski 1999). Demnach ging es ursprünglich nur um eine Verschiebung der Prioritäten der Regierung: von politischer Konsolidierung zu wirtschaftlichem Aufbau. Das Ziel war dabei primär die Erhöhung der Leistungsfähigkeit von Staatsunternehmen. Die Partei war zu dieser Zeit noch nicht entschlossen, die Planwirtschaft aufzugeben. Vor diesem Hintergrund wurde die Privatwirtschaft nur am Rand der Volkswirtschaft geduldet. Zu Beginn waren nur selbständige Haushaltsgeschäfte erlaubt, die nicht mehr als sieben Mitarbeiter anstellen durften und deren wirtschaftliche Tätigkeiten von der Regierung streng begrenzt wurden. Darüber hinaus fehlte auch ein gesetzlicher Schutz des Privateigentums. Die privatwirtschaftlichen Transaktionen fanden deswegen in einem ‚Hobbesschen Naturzustand' ohne Schutz durch eine staatlich garantierte Privatrechtordnung statt.

Trotz dieser ungünstigen politischen und rechtlichen Bedingungen entwickelte sich die private Wirtschaft in den 1980er Jahren in China relativ robust und schnell, insbesondere in den Dörfern und kleinen Städten. Viele private TVEs (*Town and Village Enterprises*) vergrößerten sich weit über die gesetzlichen Einschränkungen hinaus und veränderten nach und nach die gesamte Wirtschaftsweise Chinas. Yasheng Huang (2008) führt das Wirtschaftswunder Chinas vor allem auf die Erfolge dieser TVEs zurück. Der Aufschwung des privaten Sektors zwang die Regierung, Schritt für Schritt nachzugeben und ihre Politik und Gesetze *ex post* anzupassen (Peng 2004, 1055). Beispielsweise wurde erst 1988, als sich die Privatwirtschaft bereits seit fast zehn Jahren in hohem Tempo entwickelt hatte, privaten Unternehmern gesetzlich erlaubt, mehr als sieben Mitarbeiter einzustellen. Und erst 2004 wurde der Schutz von Privateigentum in der Verfassung verankert. Die rasante Expansion der chinesischen Privatwirtschaft stellt daher ein Puzzle für diejenigen politischen Ökonomen dar, die in einem stabilen Privateigentumsrecht eine wesentliche Voraussetzung für ökonomische Entwicklung und Industrialisierung sehen (vgl. North/Thomas 2009).

Die ‚irreguläre' Erfolgsgeschichte des chinesischen Kapitalismus hat beträchtliche Aufmerksamkeit auf sich gezogen. Für manche Wissenschaftler wie Jean Oi (1992; 1995) sind die in den 1980er Jahren gedeihenden TVEs eigentlich keine privaten, sondern kollektive Unternehmen. Ihm zufolge war eines der einflussreichsten Ereignisse in China die Finanzreform zu Beginn der 1980er Jahre, mit der die lokalen Regierungen fiskalische Unabhängigkeit erhalten sollten und durch die ihnen erlaubt wurde, in ihren Bereichen profitable Unternehmen auf-

zubauen. Diese Dezentralisierung auf der Makroebene habe aber nicht zu einer Entstehung von lokalen Marktinstitutionen geführt. Stattdessen sei die Institution ‚lokaler staatlicher Korporatismus' erfunden worden, die völlig der kollektiven Ökonomie zuzurechnen sei:

> „The state responsible for much of this growth is local governments that treat enterprises within their administrative purview as one component of a larger corporate whole. Local officials act as the equivalent of a board of directors and sometimes more directly as the chief executive officers. At the helm of this corporate-like organization is the Communist Party secretary." (Oi 1995, 1132)

Während Oi die ökonomische Entwicklung Chinas somit auf die Veränderung der formellen Institutionen und die Politik der lokalen Regierungen zurückführt, versuchen Martin L. Weitzman und Chengguang Xu (1994) den Erfolg der TVEs durch die chinesische kooperative Kultur zu erklären. Ohne den fördernden Einfluss kultureller Faktoren sei die robuste Entwicklung der TVEs unvorstellbar. Auch Martin K. Whyte (1995; 1996) und Stevan Harrell (1985) beziehen sich auf die traditionelle chinesische Kultur, um den wirtschaftlichen Erfolg in China zu erklären. Der Familismus ist für sie der Schlüssel, wenn man das Verhalten von Chinesen in ökonomischen Beziehungen verstehen will.

Einen anderen Ansatz vertreten Victor Nee und Sonja Opper (2012). Sie gehen davon aus, dass die meisten TVEs eigentlich private Unternehmen sind, allerdings Unternehmen mit einem ‚roten Hut', die aus politischen Gründen offiziell als kollektive Unternehmen registriert werden müssen. Damit nehmen die privaten Unternehmer aber das Risiko in Kauf, dass die lokalen Regierungen ihre Unternehmen ganz legal konfiszieren und in Besitz nehmen können. Deshalb spielt eine verlässliche Kooperation zwischen privaten Unternehmern und politischen Kadern eine entscheidende Rolle, sie setzt wiederum gegenseitiges Vertrauen und stabile soziale Normen voraus. Nee und Opper argumentieren, dass solche Normen durch die kontinuierlichen sozialen Beziehungen zwischen Privatunternehmern und politischen Kadern entstehen und stabilisiert werden können.

In den vorliegenden Ansätzen zur Erklärung der chinesischen Wirtschaftsentwicklung dominieren demnach jeweils unterschiedliche Perspektiven: Es werden mit divergierenden Gewichtungen politische, soziale oder kulturelle Gründe für die ökonomischen Veränderungen in China genannt. Diese unterschiedlichen Perspektiven spiegeln die unterschiedlichen Ansätze in der Neuen Institutionenökonomik wider, die ich zu Beginn erwähnt habe. Demgegenüber soll hier versucht werden, die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung in China auf die genuinen Wechselwirkungen zwischen drei Typen von Institutionen zurückzuführen: das kulturelle Erbe des konfuzianischen Familismus, die auf *Guanxi*-Beziehungen basierenden sozialen Institutionen und die politisch-ökonomische Rahmenordnung der sogenannten ‚sozialistischen Marktwirtschaft'.

4. Familismus, *Guanxi* und der Aufstieg der Marktwirtschaft in China

4.1 Der Familismus in China

Der im Konfuzianismus verwurzelte Familismus ist das kulturelle Erbe Chinas, das für die chinesische Wirtschaftsentwicklung eine besonders wichtige Rolle gespielt hat und auch heute noch spielt. Der Familismus prägt die Grundstruktur der sozialen Beziehungen in China und damit auch das ökonomische Verhalten der Chinesen. Familismus bedeutet, einfach gesagt, eine starke Verpflichtung gegenüber Familienangehörigen und Blutsverwandten, also gegenüber den Mitgliedern des eigenen ‚Klans'. Das kollektive Interesse des Klans ist der höchste Wert, das Eigeninteresse des Einzelnen muss dahinter zurückstehen. Zugunsten des Wohlstands von Familie und Blutsverwandten werden gegebenenfalls auch große individuelle Opfer verlangt.

Diese Wertorientierung hat gravierende Konsequenzen für die soziale Struktur der chinesischen Gesellschaft: Während sie einen extrem starken Zusammenhalt innerhalb des Klans fördert, bleibt Vertrauen und Verpflichtungsgefühl gegenüber Fremden nur schwach entwickelt, wie Francis Fukuyama diagnostiziert: „There is a very strong inclination on the part of the Chinese to trust only people related to them, and conversely to distrust people outside their family and kinship group." (1996, 75) Fukuyama ergänzt an anderer Stelle: „There is no such thing as a universal moral obligation to all human beings as there is in the Christian religion. Obligations are graded and fall off in intensity the further one moves from the inner family circle." (1996, 93) Xiaotong Fei charakterisiert diese Struktur treffend als „differential mode of association" (*cha xu ge ju*), ein ‚Modus' sozialer Netzwerke, in dem „each network is like a spider's web in the sense that it centers on oneself" (Fei 1992, 63). Je näher ein Freund oder Verwandter am Zentrum des Netzwerks – dem ‚Ich' – ist, desto größer ist das Vertrauen und das Verpflichtungsgefühl dieser Person gegenüber. Personen außerhalb des Netzwerks wird dagegen mit Misstrauen begegnet.

Solche auf dem Familismus der chinesischen Kultur beruhenden partikularistischen und affektuellen sozialen Beziehungen werden sowohl von Max Weber (1991) als auch Fukuyama (1996) als Hindernisse für die Entwicklung einer modernen Ökonomie gesehen, weil sie Rationalisierung und die Entwicklung eines universalen Vertrauens als Voraussetzungen der Marktwirtschaft blockierten. Dass der chinesische Familismus auf der anderen Seite Vertrauen und Altruismus gegenüber Verwandten und Freunden fördert, erscheint aus einer solchen Perspektive als unwichtig, da sich eine moderne Ökonomie gerade durch unpersönliche und gruppenübergreifende Transaktionen von der traditionellen Wirtschaftsweise unterscheide.

Eine generelle Feststellung darüber, ob der Familismus Chinas die Ökonomie fördert oder behindert, ist jedoch kaum möglich und erscheint auch wenig sinnvoll. Die ökonomischen Wirkungen des Familismus sind vielmehr davon abhängig, unter welchen formellen institutionellen Rahmenbedingungen und durch welche sozialen Institutionen er die Ökonomie beeinflusst. Zumindest zu Beginn

der wirtschaftlichen Reformperiode nach 1980 hat der Familismus durchaus positive Effekte für die wirtschaftliche Entwicklung hervorgebracht. Wie bereits angemerkt, galten viele der privaten Transaktionen, die sich auf dem wachsenden Markt entwickelten, zunächst als illegale Tätigkeiten oder sogar als schwere Kriminalität (*tou ji dao ba zui*). Die Pioniere des Unternehmertums waren so von einer doppelten Gefahr bedroht: von dem wirtschaftlichen Betrug durch andere Marktakteure und von der Verfolgung und Bestrafung durch staatliche Organe. Viele von ihnen hatten die Geschehnisse in der Kulturrevolution noch nicht vergessen, in der zahlreiche Menschen unter dem Druck der Behörden wegen angeblicher „antisozialistischer Tätigkeiten" denunziert wurden (vgl. Vogel 1965). Der ‚illegale Handel' musste deshalb auf der einen Seite potentielle Betrüger auf dem Markt identifizieren und vermeiden und auf der anderen Seite der Überwachung durch die staatlichen Behörden ausweichen.

4.2 Die ökonomische Bedeutung von *Guanxi*

Unternehmerische Tätigkeit und Markttransaktionen waren unter diesen Bedingungen in hohem Maße unsicher und riskant. Sie konnten nur bei einem verlässlichen wechselseitigen Vertrauen zwischen den wirtschaftlichen Partnern stattfinden. Bevor man andere Menschen als Angestellte in seinem Unternehmen akzeptierte oder sich mit ihnen auf substantielle wirtschaftliche Transaktionen einließ, musste man sich zuerst sicher sein, dass man mit ihnen nicht nur punktuell gemeinsame Interessen hatte, sondern dass sie darüber hinaus auch intrinsisch motiviert waren, die Prinzipien und Pflichten wechselseitiger Kooperation zu erfüllen. Dieser Bedarf an einer ‚starken Bindung' unterscheidet sich von politisch und rechtlich geordneten Marktwirtschaften im Westen, in denen ‚schwache Bindungen' eine hinreichende Basis für funktionierende und verlässliche Marktbeziehungen sind (vgl. Baurmann 2012; Granovetter 1973). Aus diesem Grund muss auch die Annahme von Nee und Opper (2012) skeptisch gesehen werden, dass allein die Kontinuität der sozialen und wirtschaftlichen Beziehungen und die Rationalität der Akteure in der Frühphase der chinesischen Marktwirtschaft hinreichend waren, um auch unter ungünstigen politischen Rahmenbedingungen verlässliche soziale Normen der Kooperation ins Leben zu rufen und durchzusetzen – also ohne dass kulturelle Orientierungen oder internalisierte Werteinstellungen eine wesentliche Rolle hätten spielen müssen.

Mit dem Ansatz von Nee und Opper lässt sich ebenfalls nur schwer vereinbaren, dass man ähnliche soziale Beziehungen mit einem erkennbar familistischen Charakter in allen vier chinesischen Gesellschaften – VR China, Hongkong, Taiwan und Singapur – findet,[3] obwohl sich die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen erheblich unterscheiden. Wäre das menschliche Verhalten nur eine „reasonable response to their present situation" (Granovetter 1985, 506), müsste man erwarten, dass sich Menschen in der VR China aufgrund ihrer unterschiedlichen ‚present situation' ganz anders verhalten als die Bürger der übrigen chinesischen Gesellschaften. Die These erscheint deshalb als plausibel und

[3] Zur allgemeinen Verbreitung des Familismus in den chinesischen Gesellschaften vgl. Fukuyama 1996; Redding 1990.

diskussionswürdig, dass der für alle chinesischen Gesellschaften charakteristische Typus sozialer und ökonomischer Beziehungen wesentlich durch kulturelle Besonderheiten geprägt wird. Dieser Typus lässt sich mit einem chinesischen Begriff kennzeichnen: *Guanxi*.

Traditionell bezieht sich *Guanxi* auf starke emotionale Bindungen und altruistisch geprägte persönliche Beziehungen zwischen Menschen, die Blutsverwandte sind (vgl. Li 1991). In der Kulturrevolution (1966–1977) wurde diese Form sozialer Beziehungen als „feudalistisch" heftig kritisiert und stattdessen das universalistische Konzept der „Kameradschaft" propagiert (vgl. Vogel 1965). Aber der Familismus ist in China so stark verwurzelt, dass das ländliche China schon kurz nach der Kulturevolution eine schnelle Rückkehr der Klan- und Ahnenverehrung erlebte. Der Klan wurde wieder zu einer identitätsstiftenden Instanz, was die Solidarität innerhalb der Dörfer und kleinen Städte förderte. Die starke Bindung zum Klan lieferte auch eine verlässliche Grundlage für eine vertrauensvolle wirtschaftliche Kooperation in einer staatlichen Rahmenordnung, die keinen gesetzlichen Schutz für Privateigentum gewährte.

Sowohl in den Regionen, in denen Unternehmen *de facto* Individuen zugeteilt waren, als auch in den Regionen, in denen Unternehmen kollektiv geführt wurden, hat diese Bindung eine zentrale Rolle gespielt. In seiner Fallstudie zur Kleinstadt Qiaolou, in der Unternehmen zur lokalen Regierung gehörten, stellt Gregory A. Ruf dementsprechend fest:

> „Kinship is, among other things, about property rights. It provides an ideological framework for structuring access to and control over resources, including the transmission of such privileges across time (through generational inheritance and succession) and space (through marriage, ritual ‚godparentage', and sworn brotherhood). [...] [V]arious aspects of social organization, such as ties of decent, marriage, and personal alliance, have provided an organizational nexus through which village managers have lowered enterprise ‚transaction costs,' as well as the costs of monitoring and enforcing the compliance of their labor forces." (Ruf 1999, 29)

In einer anderen empirischen Untersuchung über Jinjiang, einer kleineren Stadt in Südchina, in der Unternehmen *de facto* den Individuen gehörten, aber offiziell als kollektive Unternehmen registriert waren, kommt Chin-Jou J. Chen zu ähnlichen Schlussfolgerungen:

> „[...] Jinjiang's economic organizations, dominated by household and partnership management and investment, are embedded in the local institutions of family and clan. Family and clan enforce norms and standards of conduct centered on kinship principles and community identity." (Chen 1999, 61)

Als Ergebnis dieser kulturellen Prägung werden Beziehungen auch zu Geschäftspartnern als Quasi-Familienbeziehungen aufgebaut, von denen Sicherheitsgefühl, Pflichtbewusstsein und Loyalität erwartet werden. Aus diesem Grund betonen

Chinesen auch in geschäftlichen Beziehungen immer wieder den Wert der Freundschaft im Gegensatz zum bloßen Interesse, obwohl in den meisten Fällen das gemeinsame Interesse die Basis auch der Freundschaft darstellt. Insofern lassen sich *Guanxi*-Beziehungen nicht einfach entweder instrumentellen oder expressiven Beziehungen zuordnen. Einerseits kann auch eine *Guanxi*-Beziehung nicht dauerhaft existieren, ohne sich langfristig ökonomisch zu lohnen. Andererseits aber verpflichtet eine *Guanxi*-Beziehung zu Hilfsbereitschaft und Solidarität auch dann, wenn kein ökonomischer Gewinn zu erwarten ist oder wenn solche Handlungsweisen sogar mit einseitigen Opfern verbunden sind. Für Chinesen ist nur ein derartiges *Guanxi* ein wahres *Guanxi*, und es ist für sie schwer, moralische Motivation und ökonomische Nutzenerwägungen in einer *Guanxi*-Beziehung zu trennen. Hwang Kwang-kuo empfiehlt aus diesem Grund, *Guanxi* als einen „mixed tie" von Expressivität und Instrumentalität zu verstehen (Hwang 1987, 952).

4.3 Korruption und die ökonomische Entwicklung in China

Guanxi kann so mit einer Oase für Kooperation in einer Wüste von Misstrauen verglichen werden. Die in den *Guanxi*-Netzwerken verankerten sozialen Beziehungen und Normen ermöglichten den Beginn der Privatwirtschaft und des Kapitalismus in China auch unter Bedingungen, unter denen freie Transaktionen unter privaten Akteuren erst einmal unwahrscheinlich waren. Die starken Bindungen zwischen Familienangehörigen und Klans, durch die fehlendes Eigentums- und Vertragsrecht kompensiert werden konnte, lösten aber nur eines der Probleme für Markttransaktionen in einer ‚feindlichen' institutionellen Umwelt. Ein weiteres Problem bestand für die ökonomischen Akteure darin, wie sie den Kontrollen und Sanktionen des Staates entgehen konnten. Die Entwicklung der privaten Ökonomie wäre in China unvorstellbar gewesen, wenn die formellen staatlichen und rechtlichen Institutionen, die der wirtschaftlichen Privatisierung zunächst im Wege standen, wirksam funktioniert hätten. An dieser Stelle kommt Korruption ins Spiel.

Häufig wird Korruption nur als ein Hindernis für ökonomische Effizienz und wirtschaftliches Wachstum betrachtet. Aber unter bestimmten Bedingungen kann Korruption wirtschaftlich förderlich sein. So schreibt David H. Bayley (1989) Korruption in Entwicklungsländern eine potentiell positive Funktion zu, und auch Jon Elster (1989) schließt ebenfalls nicht aus, dass Korruption bedingt zur ökonomischen Entwicklung einer Gesellschaft beitragen kann. Im heutigen China wird Korruption zwar als ein illegales und unmoralisches Verhalten gebrandmarkt, das schädlich für Wirtschaft und Politik ist. Aber am Anfang der ökonomischen Reformen haben bestimmte Formen der Korruption tatsächlich einen nicht unerheblichen Beitrag für den Aufschwung der chinesischen Privatwirtschaft geleistet. Man übertreibt kaum, wenn man sagt, dass die wirtschaftliche Entwicklung und die Entwicklung der Korruption in China zu demselben Prozess gehörten. Unter den politischen Rahmenbedingungen Chinas konnte kein privates Unternehmen ohne den Schutz mächtiger Kader gegründet und betrieben werden. Ein Ausweg bestand darin, die Unternehmen als kollektive Unterneh-

men bei der Behörde registrieren zu lassen. Mit diesem ‚roten Hut' waren die Unternehmer dann in der Lage, ihren wirtschaftlichen Aktivitäten relativ ungestört nachzugehen. Für die Kooperation der lokalen Kader mussten die privaten Unternehmer ‚Managementgebühren' und sonstige Schmiergelder zahlen.

Solche geheimen Absprachen zwischen Kadern und Unternehmern allein schafften jedoch noch keine Sicherheit. Aus rechtlicher Sicht gehörten die registrierten Unternehmen weiterhin zu den lokalen Regierungen. Ihre Kader hätten deshalb die Unternehmen jederzeit ganz legal verstaatlichen können, wenn das zu ihrem Vorteil gewesen wäre. Auch wenn man die lokalen Kader als Akteure betrachtet, die rational ihre langfristigen Interessen verfolgen, hätte deshalb Korruption als Strategie, die allein auf materielle Anreize und Gewinnstreben setzt, nicht den Erfolg der Privatwirtschaft gewährleisten können. Denn für die Kader wäre es immer gewinnbringend geblieben, zwischen mehr oder weniger strenger Kontrolle, relativem Schutz und direkter oder indirekter Ausplünderung der privaten Unternehmen eine Balance zu halten. Die privaten Unternehmen hätten so kaum eine Chance auf berechenbare Stabilität und nachhaltiges Wachstum gehabt.

Das Erfolgsgeheimnis wird sichtbar, wenn man Korruption in China nicht einfach als eine rein instrumentelle, nur auf materielle Vorteile ausgerichtete Strategie versteht. Stattdessen ist Korruption in China eng mit dem besonderen Charakter von sozialen Beziehungen innerhalb von *Guanxis* verbunden. Yusheng Peng (2004) hat in seiner Untersuchung gezeigt, dass sich die private Ökonomie in den Gemeinschaften Chinas besser entwickelt hat, in denen die Solidarität innerhalb der Verwandtschaftsbeziehungen hoch ist. In diesen Gemeinschaften stehen auch die Kader als Mitglieder eines *Guanxi*-Netzwerkes unter großem sozialem Druck, wenn sie die anderen Mitglieder des Netzwerkes wirtschaftlich schädigen oder ihnen politisch drohen. Um Anerkennung in ihrem Klan zu finden, müssen sie als Verwandte oder Freunde den privaten Unternehmern des Klans helfen, statt die Politik des sozialistischen Regimes durchzusetzen. Die Verpflichtung gegenüber der ‚Familie' überwiegt die Verpflichtung gegenüber dem Staat. Solche Kader werden nicht nur eine bescheidene Managementgebühr für den ‚roten Hut' festsetzen, sondern die privaten Unternehmer auch vor unangekündigten Inspektionen durch höhere Regierungsstellen warnen. In diesem Sinne schreibt Chen den lokalen Kadern die Rolle von „political shelter" (1999, 65) zu, durch die die lokale private Ökonomie vor dem sozialistischen Staat geschützt wird.

Die tiefgehende Einbettung in *Guanxi*-Beziehungen ist eine wichtige Eigenschaft der Korruption in China. Sie kann deswegen nicht einfach als bloßer Austausch von Geld und Macht verstanden werden. Eine direkte Bestechung würde häufig als moralisch inakzeptabel empfunden und von Kadern abgelehnt werden (vgl. Pieke 1995, 503; Xin/Pearce 1996, 1646). Für die Kader war – besonders am Anfang der Reformen – eine Korruptionspraxis mit ihrem Selbstbild nur dann zu vereinbaren, wenn sie in einem *Guanxi*-Kontext stattfand. Aus diesem Blickwinkel unterschied sich Korruption kaum von einer horizontalen Kooperation zwischen Marktakteuren. Beide beruhten auf Vertrauen und dem Eingehen wechselseitiger Verpflichtungen. Korruption in diesem Kontext war keine konfiskatorische oder räuberische Korruption, die dem systematischen Diebstahl

öffentlicher und privater Finanz- und Vermögenswerte gleichkommt. In diesem Sinne gehört die chinesische Korruption für Sebastian Heilmann (2002, 181) zur Kategorie der „Dividenden-Eintreibung", durch die politische Akteure zu einer produktiven Wirtschaftsregulierung motiviert werden, da ihre Einkünfte eng mit der Entwicklung der Unternehmensprofite zusammenhängen. Wirtschaftswachstum und Korruption müssen so keine Gegensätze sein.

Da nach der Kulturrevolution die traditionellen sozialen Beziehungen vor allem in den Dörfern und kleineren Städten schnell wieder aufgebaut wurden, gedieh die Privatwirtschaft Chinas in den 1980er Jahren weniger in großen Städten, in denen eigentlich bessere Bedingungen für eine Industrialisierung vorhanden waren, sondern eher im ländlichen China (vgl. Huang 2008). Diese Entwicklung führte schließlich zu weiteren politischen und rechtlichen Reformen, mit denen die private Ökonomie und Marktwirtschaft *ex post* anerkannt und legalisiert wurden. Nach 1990 wurden die Unternehmen des ‚lokalen staatlichen Korporatismus' zügig privatisiert (vgl. Kung 1999) und auch die privaten Unternehmen brauchten keinen ‚roten Hut' mehr. Diese Veränderungen der formellen Institutionen veränderten auch die Rolle der sozialen Institutionen und schufen neue Rahmenbedingungen für ihre Entwicklung.

5. *Guanxi* in der etablierten Marktwirtschaft

Die auf Familismus basierenden *Guanxi*-Beziehungen konnten die Ökonomie Chinas unter besonderen historischen Umständen vor allem in lokalen Kontexten fördern. Für große Märkte gelten aber andere Anforderungen. Wenn Märkte in China weiterhin in lokal begrenzte *Guanxi*-Netzwerke untergliedert geblieben wären, hätten sie eine ökonomische Öffnung und ein weiteres Wachstum stark behindert. In dieser Hinsicht haben Weber und Fukuyama Recht. Aber man muss kulturelle von sozialen Institutionen unterscheiden. Kulturelle Institutionen wie der Familismus prägen kognitive Strukturen und normative Erwartungen, die von Generation zu Generation weitergegeben werden und sich kaum verändern. Im Gegensatz dazu passen sich soziale Institutionen an ihre Umgebungen an. So sind sowohl der ‚lokale staatliche Korporatismus' als auch Unternehmen mit einem ‚roten Hut' aus der besonderen Kombination von Familismus und dem sozialistischen Staat hervorgegangen, die in anderen chinesischen Gesellschaften – Hong Kong, Taiwan oder Singapur – nicht zu finden ist. Daher kann man erwarten, dass trotz der Persistenz der Kultur sich soziale Institutionen wie die *Guanxi*-Beziehungen an Veränderungen in ihrer gesellschaftlichen Umwelt anpassen.

Nachdem die Marktwirtschaft in China als Grundlage der Nationalökonomie akzeptiert wurde, sind entsprechende Gesetze zum Schutz des Privateigentums erlassen worden. Aufgrund der ineffektiven rechtlichen Institutionen sind Markttransaktionen dennoch weiterhin mit erheblichen Risiken belastet. Man kann in vielen Fällen Verträge brechen oder Partner betrügen, ohne gesetzliche Bestrafung befürchten zu müssen. Die Opfer nehmen die Schädigung hin, ohne sich an Polizei oder Gerichte zu wenden, weil sie dafür beträchtliche Schmier-

gelder bezahlen müssten. Formale Verträge, die von rechtlichen Institutionen geschützt werden, sind in China deswegen nach wie vor von geringerer Bedeutung. In diesem Sinne sind wirtschaftliche Kooperationen auch heute noch oft als nicht-kodifiziertes Commitment zu verstehen, dessen Durchsetzung von den Marktakteuren selbst, statt von externen Institutionen garantiert wird.

Die *Guanxi*-Netzwerke haben deshalb mit der Legalisierung und politischen Förderung der Marktwirtschaft in China ihre Funktion nicht verloren. Die Beziehungen zwischen Marktakteuren haben sich nicht – wie in Westeuropa oder Nordamerika – zu rein instrumentellen und universalistischen Beziehungen entwickelt. Doch *Guanxi* stand als soziale Institution auch unter einem erheblichen Anpassungsdruck: In einer expandierenden Marktwirtschaft hängt die ökonomische Leistungsfähigkeit von *Guanxi*-Netzwerken immer stärker von der Reichweite und der Diversität dieser Netzwerke ab. Je mehr unterschiedliche Marktakteure als *Guanxi*-Partner miteinander vernetzt sind, desto größer die Kooperationschancen: „It's a rule that the larger one's guanxi network, and the more diverse one's guanxi connections with people of different occupations and positions, the better becomes one's general maneuverability in society and with officialdom to obtain resources and opportunities." (Yang 1994, 123)

Im heutigen China strebt deshalb jeder an, seinen *Guanxi*-Kreis so weit wie möglich auszudehnen. Blutsverwandtschaft ist nicht mehr die einzige Grundlage für *Guanxi*-Beziehungen, sondern auch frühere Mitschülerinnen und Mitschüler, Kommilitoninnen und Kommilitonen oder Kolleginnen und Kollegen können in ein solches Netzwerk integriert werden. Jede soziale Beziehung wird genutzt, um das persönliche *Guanxi* zu vergrößern. Das unterscheidet die heutigen *Guanxi*-Netzwerke von den sozialen Strukturen in einem Klan, in dem die Mitgliedschaft auf Blutverwandtschaft basiert und Ausschluss sowie Eintritt nur in seltenen Ausnahmefällen möglich sind. Unter den gewandelten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bedingungen können dagegen *Guanxi*-Partner, die sich als unzuverlässig erweisen, allmählich an den Rand des *Guanxi*-Kreises gedrängt werden, während ‚Fremde', die sich als vertrauenswürdig bewähren, sich allmählich in die Mitte des Kreises vorarbeiten.

In dieser Weise können sich die sozialen Beziehungen und Normen in den *Guanxi*-Netzwerken auf einer weitgehend unveränderten kulturellen Grundlage weiterentwickeln, wenn sie mit neuen externen Herausforderungen konfrontiert werden. Innovative soziale Institutionen werden ‚erfunden', die es den Mitgliedern der *Guanxi*-Netzwerke ermöglichen, ihre wirtschaftlichen Chancen auch auf stark veränderten Märkten zu wahren. Zwei Beispiele seien hier genannt:

Erweiterungsinstitution

Wenn zwei Fremde feststellen, dass sie einen gemeinsamen Freund haben und sie beide auf ihn vertrauen, dann wird ein *Guanxi* auch zwischen ihnen aufgebaut. In Rahmen einer Studie fragte Mayfair Yang einen der Teilnehmer, warum er ihr bei einem Problem geholfen habe. Er antwortete: „Old Liao and I have been close friends for a long time. Since it was Old Liao who introduced you to me, it must mean that he trusts you, so I trust you too. Besides, since you are his friend, helping you is helping him too." (Yang 1994, 125) Auf diese Weise funktioniert

ein gemeinsamer Freund als eine Brücke zwischen zwei Fremden. In einigen Fällen kann schon die bloße Erwähnung des Namens eines gemeinsamen Freundes eine Vertrauensbeziehung zwischen zwei Fremden aufbauen, gleichgültig ob der Freund anwesend ist oder eine Aufnahme in den *Guanxi*-Kreis schon erfolgt ist. „He trusts you, so I trust you too", mit dieser Logik sind Chinesen in der Lage, ihre *Guanxi*-Netzwerke signifikant zu erweitern.

Übertragungsinstitution

Trotz dieser Form der Erweiterbarkeit hat *Guanxi* als Netzwerk persönlicher Beziehungen seine Grenze. Es ist völlig unmöglich, dass ein Akteur alle Personen in seinen *Guanxi*-Kreis einbringen könnte, mit denen er auf dem Markt interagiert oder mit denen er interagieren will. Die Übertragbarkeit einer *Guanxi*-Beziehung kann dieses Limit überwinden. Für jeden Akteur funktionieren seine *Guanxi*-Partner als Mittelsmänner, durch die er eine Verbindung mit Fremden, die zu den *Guanxi*-Kreisen seiner Partner gehören, aufnehmen kann, ohne ein direktes *Guanxi* mit ihnen aufbauen zu müssen. Die Suche nach Arbeitsstellen in chinesischen Regierungsbehörden illustriert dieses Phänomen. Normalerweise besetzen die Kader, die verantwortlich für die Zuweisung solcher öffentlicher Ämter sind, hohe Positionen, und die meisten Arbeitsuchenden haben keine persönliche Beziehung zu ihnen. Die Arbeitsuchenden können mit den verantwortlichen Kadern aber durch intermediäre Akteure verbunden werden, die ein *Guanxi* zu beiden Seiten unterhalten (vgl. Bian 1997). Auch hier kann aus der Studie von Yang ein Teilnehmer zitiert werden, der auf die Frage, warum er versuche, einen Museumswärter kennenzulernen, antwortete: „Even though this person may not have direct access to certain opportunities, the fact that he was able to land this job indicates that he probably has access to friends in various influential positions, who could be approached through him." (Yang 1994, 124)

Durch Erweiterbarkeit und Übertragbarkeit können *Guanxi*-Kreise große Gruppen von Marktakteuren unmittelbar oder mittelbar miteinander vernetzen. Für jeden Akteur stehen die gesamten *Guanxi*-Kreise seiner Freunde zur Verfügung und umgekehrt haben auch alle seine Freunde Zugang zu seinem *Guanxi*-Kreis. Diese vielfältig miteinander verflochtenen *Guanxi*-Kreise bilden ein Netzwerk der Netzwerke für jeden *Guanxi*-Akteur, das durch intermediäre Akteure manchmal über zwei oder drei Vermittlungsstufen nahezu jeden Marktteilnehmer mit jedem anderen – direkt oder indirekt – verbinden kann. In diesem Sinne kann man die Struktur von *Guanxi* mit der des Internets vergleichen, und jeder zusätzliche Punkt in diesem Netzwerk bedeutet nicht nur einen weiteren Akteur, sondern verkörpert zusätzliche, möglicherweise enorm wertvolle Ressourcen an sozialem Kapital ‚hinter ihm'.

Die *Guanxi*-Beziehungen, die früher auf den Klan begrenzt waren, haben sich demnach in mehreren Hinsichten verändert und an die neuen Rahmenbedingungen, wie sie durch die Reform der formellen Institutionen in China geschaffen wurden, angepasst. Nach wie vor ermöglichen die *Guanxi*-Beziehungen geringe Transaktionskosten, Vertrauen, Loyalität und Solidarität mit entsprechend günstigen wirtschaftlichen Perspektiven für ihre Mitglieder. Ihre Weiterentwicklung hat aber gleichzeitig dafür gesorgt, dass sie sich geöffnet haben und die Gren-

zen persönlicher Beziehungen auf lokalen Märkten überwinden konnten. In der Würdigung dieser ‚Elastizität' schlägt Yang vor, dass *Guanxi* „is best treated as a multifaceted ever-changing set of practices which make acts of interpretation and representation a very complex and difficult undertaking" (Yang 2002, 459). Diese Anpassungsfähigkeit erklärt, warum die *Guanxi*-Ökonomie auch unter den Rahmenbedingungen einer entwickelten Marktwirtschaft funktionieren kann, und einige Autoren sehen in diesem ‚Netzwerk-Kapitalismus' ein funktionales Äquivalent und eine legitime Alternative für den Marktkapitalismus in der westlichen Welt (vgl. Ambler 1994; Boisot/Child 1996; Lovett et al. 1999).

Doch die *Gunaxi*-Ökonomie Chinas hat möglicherweise ihren Zenit überschritten und produziert mittlerweile zunehmend auch kontraproduktive ökonomische Effekte. Die Defizite der staatlichen und rechtlichen Institutionen leisten einer Politisierung des chinesischen Marktes Vorschub, die wiederum Rückwirkungen auf die sozialen Institutionen des *Guanxi* hat und sie von Garanten des Marktes und privatwirtschaftlicher Kooperation zu Instrumenten der politischen Einflussnahme und des ‚Rent Seeking' zu deformieren droht. Im nächsten Abschnitt werde ich deshalb erneut auf die Korruption eingehen und ihre veränderte Rolle im heutigen China analysieren.

6. Die ‚neue' Korruption im heutigen China

Sowohl am Beginn der wirtschaftlichen Reformen als auch später während einer politisch gefestigten Marktwirtschaft spielte *Guanxi* lange Zeit eine positive Rolle bei der Etablierung und Förderung der privaten Ökonomie in China. *Guanxi*-Netzwerke konkurrierten zunächst mit den formellen Institutionen, um sie dann zunehmend zu ergänzen und zu komplementieren. Dabei hat sich aber die Rolle der Korruption durchgreifend gewandelt. Während sie bei der Geburt der chinesischen Marktwirtschaft einen nicht unerheblichen Beitrag zur ökonomischen Entwicklung und der Absicherung privater wirtschaftlicher Tätigkeit leistete, zeigen sich heute in steigendem Maße negative wirtschaftliche und gesellschaftliche Auswirkungen dieser Praxis. Und obwohl Korruption zu einer immer größer werdenden Unzufriedenheit der chinesischen Bevölkerung führt und von der Kommunistischen Partei Chinas als existenzbedrohend für ihre Herrschaft angesehen wird, konnte sie bislang nicht entscheidend eingedämmt und bekämpft werden.

Wie im vierten Abschnitt dargelegt wurde, war die Korruption in China von Beginn an in *Guanxi*-Beziehungen eingebettet und den dort geltenden Normen unterworfen. Das gilt auch für die Korruption unter den veränderten Randbedingungen einer etablierten Marktwirtschaft. Die Ziele der Korruption haben sich jedoch erheblich verschoben. Sie dienen nicht mehr der Absicherung des Marktes angesichts unsicherer politischer und rechtlicher Verhältnisse, sondern der Einflussnahme auf politische Kader, um in das Marktgeschehen zugunsten bestimmter Akteure einzugreifen und den marktlichen Konkurrenzmechanismus gerade außer Kraft zu setzen. So haben die formelle Absicherung einer marktwirtschaftlichen Ordnung auf der einen Seite sowie auf der anderen Seite die Beständigkeit

des alten politischen Systems – in dem Kader eine enorme Macht haben und direkt in den Markt eingreifen können – neue Anreize für eine Korruption erzeugt, die anstatt zu einer Stabilisierung des Marktes zu seiner zunehmenden Politisierung und damit zu notorischem Marktversagen beiträgt.

Trotz dieser neuen und starken Interessen ist die Korruptionspraxis nach wie vor durch die sozialen Institutionen der *Guanxi*-Beziehungen vermittelt. Die Ziele und Anreize haben sich verändert, die sozialen Prinzipien der Korruption sind zum großen Teil unverändert (Steidlmeier 1999, 128). Zwei Merkmale der in *Guanxi*-Beziehungen eingebetteten Korruption sind dabei hervorzuheben. Zum Ersten erfolgt der Einstieg in die Bestechung zunächst durch Geschenke und Essenseinladungen statt durch Geld. Geschenke zu machen oder Einladungen zu verschicken, ist der wichtigste soziale ‚Klebstoff' in China. *Guanxi* ohne Geschenke und gemeinsames Essen ist unvorstellbar. Die gleiche Logik gilt auch dann, wenn ein neues *Guanxi* mit bestimmten Kadern etabliert werden soll. Für die meisten Kader ist eine direkte und unverblümte Bestechung nicht nur gefährlich, sondern auch moralisch inakzeptabel. Geschenke, die zunächst ohne Erwartung einer Gegenleistung gegeben werden, camouflieren dagegen die Absichten der Beteiligten. Yang fasst diese Praxis als ‚Geschenkeökonomie' zusammen:

> „Gift-giving creates a microcosmic world in which hierarchical relations are to certain extent reversed. Donors become the moral superiors of recipients, who now owe favors to their donor. Symbolic capital compensates for the lack of material, office, or political capital. Thus face and the morality of reciprocity, obligation, and indebtedness become in a sense the ammunition of the weak. This mobilization of the forces of gift morality effects a subtle displacement of the potency by diversifying the state economy's principle of classification and distribution by rank." (Yang 1994, 206)

Seit geraumer Zeit sind allerdings einfache Geschenke und Essenseinladungen kaum mehr ausreichend, wenn man auf politische Kader Einfluss nehmen will. *Guanxi* mit Kadern muss immer häufiger durch Luxusgüter sichergestellt werden: Armbanduhren, Autos oder sogar Häuser, Einladungen zum ‚Nachtleben' mit sexuellen Dienstleistungen und in einigen Fällen enorme Geldsummen (vgl. Yang 2002). Trotzdem entwickeln sich auch solche Formen der Korruption nur dann, wenn es einen Vermittler gibt, einen intermediären Akteur, dem von beiden Seiten vertraut wird, oder wenn durch eine schon länger bestehende soziale Beziehung wechselseitige Verpflichtungen mit dem Kader bereits aufgebaut wurden. Auch wenn die hohen Summen von Bestechungsgeldern die Korruption als rein instrumentell erscheinen lassen, ist sie doch durch die sozialen Normen und Prinzipien der *Guanxi*-Beziehung reguliert. Zwar existiert auch die direkte Bestechung, bei der sich Marktakteure ökonomische Privilegien ohne viel Federlesen von Parteikadern erkaufen. Aber eine solche Praxis ist immer noch relativ selten, weil ohne eine Einbettung in *Guanxi*-Beziehungen Bestechung sehr viel teurer kommt und für die Kader die Gefahr deutlich größer ist, dass die Korruptionspraxis bekannt gemacht wird.

Ein weiteres wichtiges Merkmal einer durch *Guanxi*-Beziehungen vermittelten Korruption besteht darin, dass Bestechung und Vorteilsgewährung normalerweise zeitlich mehr oder weniger weit auseinander liegen. Marktakteure etablieren häufig ein neues *Guanxi* mit politisch einflussreichen Amtsinhabern durch Geschenke und Essenseinladungen, auch wenn sie in absehbarer Zeit keine Bitten oder Wünsche an die Kader haben. Der Nutzen aus solchen *Guanxis* wird manchmal erst nach Jahren oder in einigen Fällen nie realisiert. Unter diesen Bedingungen funktioniert die Beziehung nur als Versicherung oder Reserve an sozialem Kapital. Andrew G. Walder bezeichnet diese Art von *Guanxi* als „target cultivation" (1986, 180). In der Sprache der Alltagswelt in China heißt das: „Investition in Emotionen". Durch die Langfristigkeit der reziproken Beziehungen und die fehlende Erwartung definierter Gegenleistungen erhält die Korruption auch heute noch die Anmutung einer emotional geprägten, moralisch verpflichtenden sozialen Beziehung.

Diese soziale Einbettung der Korruption bietet einerseits korrupten Kadern die Möglichkeit, ihr Gewissen zu beruhigen. Sie können sich weismachen, dass sie eigentlich nicht bestochen worden sind und nur ihren ‚guten Freunden' geholfen haben, gegenüber denen sie sich emotional und moralisch verbunden fühlen (Pieke 1995, 504). Andererseits zähmt dieses moralische Gefühl die Versuchung der Kader, politische Macht uneingeschränkt zugunsten ihrer persönlichen Interessen zu missbrauchen. In dieser Hinsicht unterscheidet sich die Korruption in China von der Korruptionspraxis in Afrika. Nach einer von der Weltbank veröffentlichten Studie (vgl. Heberer 2005) würden in China durch Bestechung persönliche Beziehungen hergestellt, Vertrauen würde so geschaffen, und es entstünden Normen wechselseitiger Verpflichtung. Im Gegensatz dazu würden in Afrika „weder enge soziale Bindungen noch Vertrauen entstehen, so dass immer wieder willkürlich Zahlungen zu leisten seien" (Heberer 2005, 334).

Aus dieser Perspektive könnte man sagen, dass die politische Macht in China durch Korruption nicht einfach missbraucht wird, sondern durch die *Guanxi*-Netzwerke *verteilt* wird. Angesichts der Erweiterbarkeit und Übertragbarkeit der *Guanxi*-Kreise hat so jeder Marktakteur eine gewisse Chance, die für ihn relevanten Kader zu beeinflussen. Die Existenz solcher profitabler informeller Einflussmechanismen auf politische Machthaber macht zumindest teilweise verständlich, warum ökonomische Eliten im heutigen China glauben mögen, dass sie fehlende Demokratie und Rechtsstaatlichkeit verschmerzen können. Sie interessieren sich dann nicht dafür, wie das politische System zu reformieren wäre, sondern eher dafür, die Defizite der staatlichen Institutionen zu ihren Gunsten auszunutzen. Der Zugang zur politischen Macht ist unter diesen Bedingungen ein wertvolles soziales Kapital und die Nutzung dieses Kapitals wird zwar als illegal, aber dennoch den sozialen und gesellschaftlichen Spielregeln gemäß betrachtet (Redding 1990, 193). Obwohl politische Macht in China monopolisiert und zentralisiert ist, ist dennoch zu beobachten, dass „the populace is still actively having a hand in carving up monopolized interests by means of their specific *qinyou* [Freunde und Verwandte] *guanxi* web" (Su/Littlefield 2001, 205).

Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Korruptionspraxis haben sich unter den gewandelten institutionellen Rahmenbedingungen allerdings drastisch ver-

ändert. Wie gesagt, dient Korruption mittlerweile nicht mehr der Absicherung des Marktes angesichts unsicherer politischer und rechtlicher Verhältnisse, sondern sie hat das Ziel, über politische Eingriffe in das Marktgeschehen Privilegien zu erlangen oder abzusichern und den Marktmechanismus damit außer Kraft zu setzen. Die Folge ist eine Politisierung des Marktes und seine Aushöhlung durch systematisches ‚Rent Seeking' und willkürliche Eingriffe der Politik. Die bevorzugten Partner in *Guanxi*-Netzwerken sind dann nicht mehr andere wirtschaftliche Akteure, sondern politische Machthaber, die gegen Wettbewerber oder Konsumenteninteressen mobilisiert werden können. Aber wenn jeder versucht, mit gekauftem politischem Einfluss andere Marktakteure zu übervorteilen und dadurch zusätzlichen Profit zu sichern, wird der marktwirtschaftliche Wettbewerb insgesamt unterminiert.

Unter diesem Gesichtspunkt wird verständlich, warum nach den großen Erfolgen bei dem Übergang zur Marktwirtschaft Chinas Ökonomie heutzutage immer mehr in Unordnung und Turbulenzen gerät. Wenn man die Zeitungsberichte der letzten Jahren durchblättert, bekommt man den Eindruck, dass in fast jeder Branche Skandale an der Tagesordnung sind: Milch wird mit giftigen Stoffen gemischt, Restaurants verwenden krebserregendes Öl, Pharmaunternehmen produzieren Kapseln mit Leder aus gebrauchten Schuhen usw. Diese illegalen und unmoralischen Geschäfte wurden jahrelang von lokalen Kadern gedeckt. Dass *Guanxi* auf einem politisierten Markt und unter defekten politischen Institutionen eine negative Rolle spielen kann, scheint somit klar.

7. Eine Typologie institutioneller Konstellationen

In diesem und dem nächsten Abschnitt versuche ich, die unterschiedlichen Fäden zusammenzubinden, um ein Gesamtbild der institutionellen Entwicklung in China zu skizzieren. Zu diesem Zweck ist die Typologie der Beziehungen zwischen formellen und informellen Institutionen hilfreich, wie sie von Gretchen Helmke und Steven Levitsky (2004) entwickelt wurde. Häufig wird die Wechselwirkung zwischen diesen beiden Arten von Institutionen vereinfacht entweder als Verkoppelungs- oder Entkoppelungsbeziehung (‚konvergent' oder ‚divergent') charakterisiert. Damit ist man aber nicht in der Lage, die Komplexität der möglichen Beziehungen zwischen formellen und informellen Institutionen hinreichend differenziert zu erfassen. In der Typologie von Helmke und Levitsky werden dagegen nicht nur Verkoppelungs- und Entkoppelungseffekte in Betracht gezogen, sondern auch die Leistungsfähigkeit formeller Institutionen als ein wichtiges zusätzliches Element berücksichtigt. Ich übernehme die Typologie von Helmke und Levitsky, beschränke mich bei den informellen Institutionen allerdings auf die Betrachtung von sozialen Institutionen.

Nach dieser Typologie können informelle bzw. soziale Institutionen in ihrem Verhältnis zu formellen Institutionen vier verschiedene Funktionen erfüllen: komplementäre, vermittelnde, substitutive und konkurrierende Funktionen. Sie hängen davon ab, ob die formellen Institutionen effektiv oder ineffektiv sind und ob die Ergebnisse der formellen und sozialen Institutionen konvergieren oder

	Effektive formelle Institutionen	**Ineffektive formelle Institutionen**
Konvergente soziale Institutionen	Komplementär	Substitutiv
Divergente soziale Institutionen	Vermittelnd	Konkurrierend

Tabelle 1: Angelehnt an: Helmke/Levitsky 2004, 728

divergieren. Die unterschiedlichen Entwicklungsphasen in China lassen sich in diese Typologie gut einordnen.

In der maoistischen Epoche existierten effektive staatliche Institutionen, die in der Lage waren, die kommunistische Ideologie wirksam zu verbreiten und die sozialistische Politik durchzusetzen. Und nach der langen turbulenten Zeit ausländischer Invasionen und blutiger Bürgerkriege setzten große Teile des chinesischen Volkes große Hoffnungen in die Kommunistische Partei, die Freiheit, Frieden und Wohlstand versprochen hatte. Soweit sich unter den Bedingungen einer kommunistischen Ideologie und Politik überhaupt informelle soziale Institutionen entwickeln konnten, standen sie deshalb nicht im Gegensatz zu den staatlichen Institutionen, sondern definierten sich ‚komplementär' innerhalb des Ziels, eine kommunistische Gesellschaft in China zu verwirklichen. Die staatlichen Institutionen blieben in dieser Periode der chinesischen Gesellschaft weitgehend stabil, obwohl Millionen von Menschen Opfer von Hunger und politischer Verfolgung wurden.

Die Katastrophe der Kulturrevolution führte schließlich zu einer tiefgreifenden Enttäuschung über die herrschende Politik und verbreiteten Abkehr der Bevölkerung von kommunistischen Idealen. In der Folge wurden in der Rückbesinnung auf die unterdrückten kulturellen Traditionen Chinas soziale Institutionen wiederbelebt, die im Gegensatz zu der staatlichen und politischen Ordnung und der offiziellen Ideologie standen. Am Ende der Kulturrevolution orientierten sich immer mehr Chinesen wieder an den familistischen Werten und Normen des *Guanxi*, anstatt an der politisch oktroyierten Ideologie der ‚Kameradschaft'. Die *Guanxi*-Netzwerke ‚vermittelten' so die Interessen ihrer Mitglieder mit einer nach wie vor stabilen politischen Rahmenordnung: Sie schützten vor staatlicher Kontrolle und reduzierten die Abhängigkeit von der Regierung bei der Zuteilung materieller Ressourcen (Yang 1994, 158).

Diese Entwicklung ging nach der Kulturrevolution ungebrochen weiter und verstärkte sich nach der Reform von 1978, die den lokalen Regierungen im ländlichen China fiskalische Selbständigkeit gewährte (vgl. Oi 1992). Gleichzeitig wur-

den die staatlichen Regierungsbürokratien und Verwaltungen zunehmend durch Korruption und die verdeckte Zusammenarbeit mit dem aufstrebenden Unternehmertum unterminiert und geschwächt. In der Terminologie von Helmke und Levitsky nahmen die informellen sozialen Institutionen – die *Guanxi*-Netzwerke – gegenüber einer ineffektiven formellen Rahmenordnung damit immer mehr den Charakter ‚konkurrierender' Institutionen an. Während soziale Institutionen wie der ‚lokale staatliche Korporatismus' noch eine eher vermittelnde Rolle spielten, standen die Unternehmen mit ‚rotem Hut' bereits in einem kaum noch verhüllten Gegensatz zu der offiziellen Politik. Beide Varianten trugen zu dem Aufschwung der privaten Ökonomie in China bei, die nach der damaligen Rechtsordnung noch illegal war.

Unter dem Druck dieser durch die informellen sozialen Institutionen getragenen Entwicklung wurden die formellen Institutionen schließlich reformiert: Das Recht auf Privateigentum wurde gesetzlich kodifiziert, private Unternehmen mit mehr als sieben Angestellten wurden legalisiert und die Marktwirtschaft wurde als Grundlage der nationalen Ökonomie offiziell anerkannt. Diese Reformen mündeten aber nicht in effektiven und verlässlichen neuen formellen Institutionen. Zwar stand das Recht auf Privateigentum nun auf dem Papier, die defizitäre Umsetzung dieses Rechts vermochte aber kein wirksames und berechenbares Eigentums- und Vertragsrecht zu etablieren. Aus diesem Grund behielten die sozialen Institutionen des *Guanxi* weiterhin ihre wichtige Rolle, um nun im Sinne von ‚substitutiven' Institutionen die Mängel ineffektiver formeller Institutionen auszugleichen und die Kooperation auf dem Markt abzusichern. Andererseits erzeugen die defizitären formellen Institutionen, wie man gesehen hat, Anreize und Spielräume für eine Politisierung des Marktes und damit für eine Korruptionspraxis, die das Instrument der Bestechung nicht mehr einsetzt, um das Marktgeschehen vor politischer Willkür zu schützen, sondern um sich dem marktlichen Wettbewerb zu entziehen und auf politischem Weg Privilegien und Sonderkonditionen zu sichern. Indem so immer mehr Marktakteure dazu tendieren, mit korrupten Kadern zu ‚kooperieren' anstatt mit anderen Marktteilnehmern, entwickeln sich die *Guanxi-Netzwerke* wieder zu konkurrierenden informellen Institutionen.

Zusammenfassend kann man feststellen, dass die ökonomische Entwicklung Chinas durch ein zweifaches Politikversagen bedroht war und ist: Zum einen versagte die Politik zu Beginn dieser Entwicklung, einer expandierenden Marktwirtschaft die notwendige institutionelle Rahmenordnung in Form einer verlässlichen Privatrechtsordnung zu sichern; zum anderen versagt die Politik heute, eine Korruptionspraxis zu unterbinden, die das Funktionieren der mittlerweile etablierten Marktwirtschaft bedroht und einem Marktversagen Vorschub leistet. Während die informellen sozialen Institutionen des *Guanxi* im ersten Zeitraum eine für die Wirtschaftsentwicklung förderliche ‚substitutive' Funktion erfüllt haben, spielen sie heute zunehmend eine für die Wirtschaftsentwicklung schädliche ‚konkurrierende' Rolle.

8. Kultur und institutioneller Entwicklungspfad

Die moderne Geschichte Chinas ist ein gutes Beispiel für den prägenden und dauerhaften Einfluss kultureller Traditionen auf gesellschaftliche und ökonomische Entwicklungen. So erscheinen zwar auf den ersten Blick kommunistische Ideale mit der konfuzianischen Lehre als völlig inkompatibel. Und nach der Gründung der VR China versuchte die Kommunistische Partei dementsprechend, Konfuzianismus als „alte, feudalistische, und rückständige" Ideologie zu überwinden. Aber genauere Betrachtung zeigt, dass die von der Kommunistischen Partei Chinas propagierten Ideale zu einem nicht unwesentlichen Teil gerade auf der traditionellen chinesischen Kultur beruhen. So soll gemäß des konfuzianistischen politischen Ideals der ganze Staat als eine große Familie aufgebaut werden, in der sich Herrschende wie Väter verhalten und die Bürger einander als Familienangehörige behandeln. Kollektivismus, Paternalismus und Zentralismus als Grundlagen des sozialistischen Chinas konnten so vom chinesischen Volk gerade auf dem Hintergrund der konfuzianischen Tradition und der familistischen Kultur akzeptiert werden (vgl. Nivison 1956). Die ökonomische Organisation im sozialistischen Staatsunternehmen ähnelte darüber hinaus den Organisationsstrukturen des Klans im traditionellen China (vgl. Li 1991).

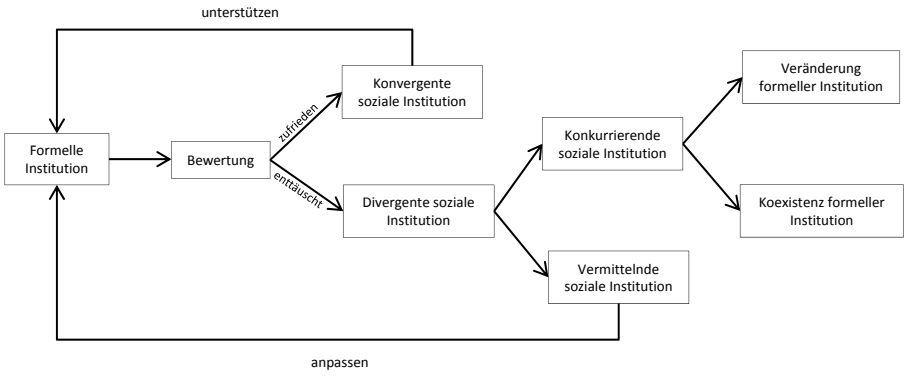
Allerdings legen kulturelle Traditionen das konkrete Verhalten der Menschen nicht fest, sondern wirken eher als Begrenzung der Möglichkeiten. Während in Maos Epoche die familistische Kultur zu der Vorstellung einer „großen sozialistischen Familie" beitragen konnte, lässt sie Chinesen später zu ihrer eigenen Familie und *Guanxi*-Kreisen tendieren. Auch wenn kulturelle Traditionen demnach ein großes Beharrungsvermögen haben und sich in ihrem Kern kaum oder nur sehr langsam verändern, kann auf der Grundlage einer bestimmten Kultur die Welt sehr unterschiedlich interpretiert werden und dementsprechend auch zu sehr unterschiedlichen sozialen Verhaltensweisen und Beziehungen führen.

Deswegen konnten sich in China trotz der historischen Kontinuität des Familismus in verschiedenen Zeiträumen sehr verschiedenartige soziale Institutionen und Normen entwickeln: von Verwandtschaftsbeziehungen innerhalb traditioneller Klans über verschiedene Varianten von *Guanxi*-Netzwerken in der Marktwirtschaft bis hin zu Patron-Klientel-Beziehungen auf einem politisierten Markt. Diese sozialen Institutionen werden einerseits vom Familismus geprägt, andererseits sind sie immer offen für innovative Anpassungen.

Diese Offenheit erklärt, warum sich am Ende der Kulturrevolution angesichts des Scheiterns der „großen sozialistischen Familie" divergente soziale Institutionen entwickeln konnten, die schließlich über die formellen Institutionen hinauswuchsen, sie erfolgreich unterminierten und den Aufschwung der Marktwirtschaft ermöglichten. Sie erklärt aber auch, warum in der aktuellen Situation Chinas *Guanxi*-Netzwerke immer mehr für Korruptionspraktiken eingesetzt werden und als konkurrierende soziale Institutionen keine weiteren politischen Reformen initiiert haben. Obwohl die Korruption Chinas Ökonomie zweifelsfrei stark schädigt, bedeutet für die einzelnen Marktakteure Korruption nur, dass das ‚Schlachtfeld' vom Markt zur Politik verschoben wird: Wettbewerb um *Macht* statt Wettbewerb um *Kunden*. Da die meisten Unternehmer in China über sta-

bile und weitreichende *Guanxi*-Netzwerke verfügen, sind sie zuversichtlich, dass sie genügend politischen Einfluss haben, um ihre Interessen auf diesem Weg zu sichern. Auch diese Einschätzung ist teilweise kulturell geprägt. In einer familistischen Kultur fühlt man sich sicher, wenn man mit Personen innerhalb von *Guanxi*-Netzwerken interagiert, auch wenn es sich um riskante und vertrauliche Vorgänge handelt. Deswegen tendieren die ökonomischen Eliten in China dazu, Probleme durch persönliche *Guanxi*-Netzwerke zu lösen, statt durch eine Reform der politischen und rechtlichen Institutionen.

Die ökonomische Erfolgsgeschichte Chinas auf der Grundlage der informellen sozialen Beziehungen und Normen, wie sie sich in den *Guanxi*-Netzwerken herausgebildet haben, hat so insgesamt zu der verbreiteten ‚Toleranz' und dem Langmut der ökonomischen Eliten gegenüber den defizitären politischen und rechtlichen Institutionen in China beigetragen.[4] Die Möglichkeit, mithilfe informeller sozialer Institutionen wirtschaftliche und politische Ziele erfolgreich durchzusetzen, hat das Interesse des chinesischen Unternehmertums an einem Kampf um weitere politische Reformen und eine umfassende Demokratisierung deutlich gedämpft.[5] *Guanxi*-Netzwerke haben sich allmählich zwar wieder zu konkurrierenden Institutionen entwickelt, aber in diesem Fall koexistieren die divergenten sozialen Institutionen mit den ineffektiven formellen Institutionen, statt ihre Veränderung anzustoßen. Die Komplexität der Beziehungen von Kultur, sozialen und formellen Institutionen verdeutlicht das Schaubild.



9. Schluss

Die unterschiedlichen Entwicklungspfade von Gesellschaften hängen wesentlich mit den dynamischen Beziehungen zwischen kulturellen, sozialen und staatlichen Institutionen zusammen. Eine besondere Stabilität einer gesellschaftlichen Ordnung ergibt sich, wenn effiziente und effektive formelle Institution mit den infor-

[4] Zu *Guanxi* als Ersatz für defizitäre formelle Institutionen vgl. Xin/Pearce 1996.

[5] Das Phänomen, dass die Unternehmer in China keine Demokratisierung einfordern, weicht von der konventionellen Lehrmeinung ab. Kellee S. Tsai (2007) hebt diesen Punkt hervor und bezeichnet China als „Kapitalismus ohne Demokratie".

mellen Institutionen konvergieren. Defizitäre und ineffektive staatliche Ordnungen sind dagegen der Nährboden für die Entwicklung konkurrierender sozialer Institutionen, wie man an den *Guanxi*-Netzwerken sehen kann, die im heutigen China korrupte Beziehungen zwischen politischen Kadern und der ökonomischen Elite fördern. Die Folge ist eine wechselseitige Verstärkung und Verschränkung von Politik- *und* Marktversagen.

Ein Ausweg aus diesem Dilemma kann sich erst öffnen, wenn die Chinesen in ihrer Mehrheit wahrnehmen, dass in dieser Variante die soziale Institution des *Guanxi* Ergebnisse herbeiführt, die den Interessen der meisten Bürger zuwiderlaufen. Die immer ernster werdende Umweltverschmutzung in China, lebensbedrohende Lebensmittelskandale oder gefährliche Baumängel, denen sich als Folge der Korruption niemand entziehen kann, bieten andererseits die Chance, neue soziale Institutionen als Alternative zu einer eingefahrenen Korruptionspraxis zu entwickeln. Eine solche optimistische Vision entwirft Mayfair Yang. Basierend auf ihrer empirischen Untersuchung sagt sie die Entstehung einer Sphäre von ‚*Minjian*' (*zwischen den Menschen*) voraus: „A realm of people-to-people relationships which is non-governmental or separate from formal bureaucratic channels." (Yang 1994, 288) Anders als die Bürgergesellschaften im westlichen Kulturkreis soll sich *Minjian* aus den komplexen, miteinander verflochtenen *Guanxi*-Netzwerken entwickeln. Die Hoffnung ist, dass aus den Netzwerken des *Minjian* soziale Institutionen und Normen hervorgehen, die die Korruptionspraxis konterkarieren und schließlich zu durchgreifenden Reformen der formellen Institutionen führen, so wie das schon einmal vor dreißig Jahren in China geschah.

Bibliographie

Ambler, T. (1994), Marketing's Third Paradigm: Guanxi, in: *Business Strategy Review* 5, 69–80

Baurmann, M. (2012), The Strength of Weak Affects: Comment on Frans von Winden „Affective Social Ties—Missing Link in Governance Theory", in: *Rationality, Markets and Morals* 3, 168–177

Bayley, D. H. (1989), The Effects of Corruption in a Developing Nation, in: Heidenheimer, A. J./M. Johnston/V. T. LeVine (eds.), *Political Corruption: A Handbook*, New Brunswick, 935–952

Bian, Y. (1997), Bringing Strong Ties Back in: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China, in: *American Sociological Review* 62, 366–385

Boisot, M./J. Child (1996), From Fiefs to Clans and Network Capitalism: Explaining China's Emerging Economic Order, in: *Administrative Science Quarterly* 41, 600–628

Chen, C. J. (1999), Local Institutions and the Transformation of Property Rights in Southern Fujian, in: Oi, J. C./A. G. Walder (eds.): *Property Rights and Economic Reform in China*, Stanford, 49–70

Ellickson, R. C. (1991), *Order without Law: How Neighbors Settle Disputes*, Cambridge/MA

Elster, J. (1989), *The Cement of Society: A Study of Social Order*, Cambridge

Fei, X. (1992), *From the Soil: The Foundations of Chinese Society*, London

Fukuyama, F. (1996), *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*, New York

Granovetter, M. (1973), The Strength of Weak Ties, in: *American Journal of Sociology* 78, 1360–1380

— (1985), Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: *American Journal of Sociology* 91, 481–510

Greif, A. (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge

Harrell, S. (1985), Why Do the Chinese Work So Hard? Reflections on an Entrepreneurial Ethic, in: *Modern China* 11, 203–226

Heberer, T. (2005), Korruption in China, in: Alemann, U. v. (Hg.), *Dimensionen politischer Korruption: Beiträge zum Stand der internationalen Forschung*, Wiesbaden, 328–349

Heilmann, S. (2002), *Das politische System der Volksrepublik China*, Wiesbaden

Helmke, G./S. Levitsky (2004), Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda, in: *Perspectives on Politics* 2, 725–740

Huang, Y. (2008), *Capitalism with Chinese Characteristics: Entrepreneurship and the State*, Cambridge

Hwang, K.-K. (1987), Face and Favor: The Chinese Power Game, in: *American Journal of Sociology* 92, 944–974

Kung, J. K.-S. (1999), The Evolution of Property Rights in Village Enterprises, in: Oi, J. C./A. G. Walder (eds.), *Property Rights and Economic Reform in China*, Stanford, 95–122

Li, H. (1991), *Die Grundstruktur der chinesischen Gesellschaft: vom traditionellen Klansystem zur modernen Danwei-Organisation*, Opladen

Li, S. M./S. H. Li/W. Zhang (2000), The Road to Capitalism: Competition and Institutional Change in China, in: *Journal of Comparative Economics* 28, 269–292

Lin, C. Z. (1989), Open-ended Economic Reform in China, in: Nee, V./D. Stark/M. Selden (eds.), *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*, Stanford, 95–136

Lovett, S./L. C. Simmons/R. Kali (1999), Guanxi versus the Market: Ethics and Efficiency, in: *Journal of International Business Studies* 30, 231–247

Naughton, B. (1995), *Growing Out of the Plan: Chinese Economic Reform 1978–1993*, New York

Nee, V./P. Ingram (1998), Embeddedness and Beyond, in: Brinton, M. C./V. Nee (eds.), *The New Institutionalism in Sociology*, Russell Sage Foundation, New York, 19–45

—/S. Opper (2012), *Capitalism from below*, Cambridge/MA

Nivison, D. S. (1956), Communist Ethics and Chinese Tradition, in: *The Journal of Asian Studies* 16, 51–74

North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge

—/R. P. Thomas (2009), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge

Oi, J. C. (1992), Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China, in: *World Politics* 45, 99–126

— (1995), The Role of the Local State in China's Transitional Economy, in: *The China Quarterly* 144, 1132–1149

Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven

Ostrom, E. (2008), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge

Peng, Y. (2004), Kinship Networks and Entrepreneurs in China's Transitional Economy, in: *American Journal of Sociology* 109, 1045–1074

Pieke, F. N. (1995), Bureaucracy, Friends, and Money: The Growth of Capital Socialism in China, in: *Comparative Studies in Society and History* 37, 494–518

Rawski, T. G. (1999), Reforming China's Economy: What Have We Learned, in: *The China Journal* (41), 139–156

Redding, S. G. (1990), *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin–New York

Ruf, G. A. (1999), Collective Enterprise and Property Rights in a Sichuan Village: The Rise and Decline of Managerial Corporatism, in: Oi, J. C./A. G. Walder (eds.), *Property Rights and Economic Reform in China*, Stanford, 27–48

Steidlmeier, P. (1999), Gift Giving, Bribery and Corruption: Ethical Management of Business Relationships in China, in: *Journal of Business Ethics* 20, 121–132

Su, C./J. E. Littlefield (2001), Entering Guanxi: A Business Ethical Dilemma in Mainland China?, in: *Journal of Business Ethics* 33, 199–210

Tsai, K. S. (2007), *Capitalism without Democracy: The Private Sector in Contemporary China*, New York

Vogel, E. F. (1965), From Friendship to Comradeship: The Change in Personal Relations in Communist China, in: *The China Quarterly* 21, 46–60

Walder, A. G. (1986), *Communist Neo-Traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry*, Berkeley

Weber, M. (1991), *Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. Konfuzianismus und Taoismus*, Tübingen

Weitzman, M. L./C. Xu (1994), Chinese Township-Village Enterprises as Vaguely Defined Cooperatives, in: *Journal of Comparative Economics* 18, 121–145

Whyte, M. K. (1995), The Social Roots of China's Economic Development, in: *The China Quarterly* 144, 999–1019

— (1996), The Chinese Family and Economic Development: Obstacle or Engine, in: *Economic Development and Cultural Change* 45, 1–30

Xin, K. R./J. L. Pearce (1996), Guanxi: Connections as Substitutes for Formal Institutional Support, in: *Academy of Management Journal* 39, 1641–1658

Yang, M. M. (1994), *Gifts, Favors, and Banquets: The Art of Social Relationships in China*, Ithaca

— (2002), The Resilience of Guanxi and Its New Deployments: A Critique of Some New Guanxi Scholarship, in: *The China Quarterly* 170, 459–476