

Roland Rohde*

Wie mittelständisch ist Chinas Wirtschaft?

Analyse der „Mittelständigkeit“ der chinesischen Wirtschaft im Lichte der Theorie der kleinen und mittleren Unternehmen

Gliederung

- 1 Die Definition von KMU
 - 1.1 Quantitative Abgrenzungskriterien
 - 1.2 Qualitative Abgrenzungskriterien
- 2 Bestimmung der „Mittelständigkeit“ einer Volkswirtschaft
- 3 Kleine und mittlere Unternehmen in der VR China
 - 3.1 Staatsunternehmen
 - 3.2 Kollektivunternehmen/Township and Village Enterprises (TVEs)
 - 3.3 Privatunternehmen
 - 3.4 Andere Unternehmensformen
- 4 Messung der Mittelständigkeit der chinesischen Volkswirtschaft
- 5 Internationaler Vergleich
- 6 Schlussfolgerung und Ausblick

Alle wichtigen Industrieländer zeichnen sich heutzutage durch eine bedeutende mittelständische Basis aus. Neben den multinationalen Konzernen, die sowohl in den Medien als auch in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur besondere Aufmerksamkeit finden, existieren eine Vielzahl von innovativen und wettbewerbsfähigen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), die einen entscheidenden Beitrag zur Beschäftigung und zum BIP leisten. Dies trifft im Wesentlichen für alle europäischen Industrieländer, für Japan und für die USA zu. Aber auch in vielen Schwellenländern gibt es einen starken und wettbewerbsfähigen Mittelstand. Bestes Beispiel hierfür ist Taiwan, das zuweilen auch als *Königreich der kleinen und mittleren Betriebe* bezeichnet wird. In kaum einem anderem fortgeschrittenen Land der Welt ist die mittelständische Struktur so ausgeprägt wie in Taiwan.¹ Auch über die VR China ist oft zu lesen, dass KMU eine entscheidende Unternehmensform seien, so z.B. in einer Rede des Vorsitzenden der 1998 gegründeten Behörde für kleine und mittlere Unternehmen, Wei Dong: „There are over 10 million small and medium-sized enterprises registered in China, 99% of

¹Vgl. Hong, Wontack, „Engine of export-oriented catching-up: Small firms versus big conglomerates“, in: *International Economic Journal*, Vol.14 (2000), Nr.2, S.161-163.

total enterprises. They contribute 60% to China's industrial gross output and 40% to industrial profits. They are creating 75% of employment opportunities in urban areas. They account for 60% of exports.“² Die Xinhua News Agency veröffentlichte dieselben Zahlen Ende 2000:

Tabelle 1: Indikatoren mittelständischer Unternehmen in China im Jahre 2000

Zahl der Mittelstandsunternehmen in China	39,8 Mio.
Mittelstandsunternehmen mit Mitarbeitern von über 8 Personen	10,0 Mio.
Anteil an der Gesamtsteuerabgabe der Unternehmen	40%
Anteil am Produktionswert	60%
Anteil an der Gesamtunternehmenszahl	99%
Anteil an der Beschäftigung	75%
Anteil am Umsatz	60%
Anteil an den Exporten	60%

Quelle: Xinhua News Agency, 26.11.2000, (<http://www.china-taxi.de>, Bericht vom 12.12.2000.)

Diese Indikatoren übertreffen teilweise sogar die entsprechenden Kennzahlen für einige Industrieländer, so dass man geneigt sein könnte, China als eine stark mittelständisch geprägte Volkswirtschaft zu bezeichnen. Um diese Aussagen zu überprüfen, erfolgt ein Rückgriff auf die theoretischen Grundlagen zu den KMU. Es wird daher zunächst den folgenden Fragen nachgegangen:

1. Was sind KMU bzw. wie wird der Begriff Mittelstand in der betriebswirtschaftlichen Literatur definiert?
2. Wie kann man den „Mittelstandsgrad“ einer Volkswirtschaft messen? Welche Definitionen und Kennzahlen gibt es?

1 Die Definition von KMU

Die Definition von KMU zielt darauf ab, KMU von Großunternehmen abzugrenzen. In der betriebswirtschaftlichen Literatur haben sich zwei Abgrenzungskriterien herauskristallisiert, die jedoch nicht als konkurrierende Ansätze zu verstehen sind:

1.1 Quantitative Abgrenzungskriterien

Die quantitative Abgrenzung orientiert sich – und dies weltweit recht einheitlich – an den folgenden Kriterien:

- Beschäftigtenzahl,
- Umsatz,
- Bilanzsumme.

Daraus ergibt sich jedoch noch keine allgemein verbindliche Abgrenzung für KMU. Diese gibt es weder innerhalb der EU noch innerhalb der einzelnen europäischen Länder. So können Abgrenzungen je nach ihrem Verwendungszweck schwanken: Für eine mittelstandsorientierte

²Vgl. Odajima, Yoshiyuki, „Policy for small and medium-scale industries in China“, in: *China Newsletter*, No.142 (1999), S.3-4.

Förderungspolitik werden andere Ober- und Untergrenzen verwendet als für statistische Zwecke oder für die Regelungen bezüglich der Rechnungslegung.³ In der EU gelten Unternehmen als KMU (und sind dementsprechend förderungswürdig), wenn sie

- weniger als 250 Beschäftigte haben und
- weniger als 40 Mio. Ecu Umsatz erzielen oder
- eine Bilanzsumme von weniger als 27 Mio. Ecu aufweisen.⁴

Für statistische Zwecke verwenden die EU wie auch die meisten nationalen und internationalen Statistiken einzig das Kriterium Beschäftigtenzahl.⁵ In Deutschland gelten nach den Kriterien des Bundesministeriums für Wirtschaft und dem Institut für Mittelstandsforschung Unternehmen bis 500 Beschäftigte als KMU. Diese Obergrenze hatte bis 1996 auch die EU verwendet.⁶ In den USA, Frankreich und Großbritannien gelten ebenfalls Obergrenzen von 500, in Japan hingegen von nur 300 Beschäftigten.⁷ Die am häufigsten in der Literatur anzutreffende Obergrenze liegt jedoch bei 500 Beschäftigten. So wird auch von der OECD folgende Kategorisierung vorgenommen:

- 1-4 Beschäftigte: Mikro-Unternehmen,
- 5-19 Beschäftigte: sehr kleine Unternehmen,
- 20-99 Beschäftigte: kleine Unternehmen,
- 100-500 Beschäftigte: mittlere Unternehmen.⁸

Für den vorliegenden Beitrag soll ebenfalls eine Obergrenze von 500 Beschäftigten als alleiniges quantitatives Abgrenzungskriterium benutzt werden. Die Vorteile der Verwendung quantitativer Abgrenzungskriterien liegen in der Einfachheit der Erfassbarkeit, der guten Vergleichbarkeit und der objektiven Nachweisbarkeit bzw. Abgrenzbarkeit. Jedoch täuschen die Grenzwerte nur eine klare Trennschärfe vor. Beim Übergang von 500 auf 550 Beschäftigte wird ein KMU kaum seinen mittelständischen Charakter verlieren.⁹ Ebenso wird ein Familienunternehmen mit 1.200 Mitarbeitern stärkere Ähnlichkeiten zu einem KMU mit 200 Mitarbeitern als zu einem globalen Konzern wie Daimler-Chrysler aufweisen. So wurde beispielsweise Tyll Necker als „geschäftsführender Gesellschafter eines erfolgreichen mittelständischen Unternehmens“ bezeichnet, obwohl dieses Unternehmen 1993 mit 1.500 Mitarbeitern 290 Mio. DM umsetzte. Thomas Bentz, persönlich haftender Gesellschafter der Melitta KG, spricht von seinem Unternehmen als „mittelständischem Hersteller“, obwohl diese Unternehmensgruppe

³Vgl. Mugler, Josef, „Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe“, 3. Aufl. Wien 1998, S.30-33.

⁴Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Empfehlung vom 3. April 1996.

⁵Vgl. Pichler, Johann u.a. (Hrsg.), „Management in KMU. Die Führung von Klein- und Mittelunternehmen“, 2. Aufl. Bern u.a. 1997, S.13.

⁶Vgl. Schmitt, Eckart, „Strategien mittelständischer Welt- und Europamarktführer“, Wiesbaden 1997 (Diss.), S.26; Weber, Petra, „Internationalisierungsstrategien mittelständischer Unternehmen“, Wiesbaden 1997 (Diss. 1996), S.7.

⁷Vgl. OECD, „Globalisation and small and medium enterprises (SMEs)“, Vol.2, Contry studies, Paris 1997.

⁸Vgl. OECD, „Globalisation and small and medium enterprises (SMEs)“, Vol.1, Synthesis report, Paris 1997, S.21.

⁹Vgl. Weber (1997), a.a.O., S.8-9.

1995 2 Mrd. DM Umsatz anpeilte. Graf von Faber-Castell bezeichnet sein Unternehmen mit 4.000 Mitarbeitern als „Mittelbetrieb“.¹⁰ Zudem ist das Operieren mit einer festen Obergrenze für alle Branchen und Länder zu undifferenziert: Ein Maschinenbauhersteller mit 400 Mitarbeitern tendiert schon zu einem Großbetrieb innerhalb seiner Branche. Ein Automobilhersteller mit 2.000 Mitarbeitern ist hingegen ein Kleinbetrieb im Vergleich zu seinen Konkurrenten. Die Einteilung in KMU bzw. Großbetriebe muss also immer vor dem Hintergrund der Branche bzw. der Wettbewerber erfolgen.¹¹ Ebenso sind sektorale Unterschiede zu beachten. Dies geschieht bereits bei einigen quantitativen Abgrenzungen. In Japan beispielsweise gilt für Industriebetriebe eine Obergrenze von 300 Mitarbeitern, für Groß- und Einzelhandelsbetriebe ist die Obergrenze jedoch auf 100 bzw. 50 Beschäftigte herabgesetzt.¹²

1.2 Qualitative Abgrenzungskriterien

Aus der Kritik an der rein quantitativen Betrachtung werden in der überwiegenden Zahl der betriebswirtschaftlichen Literatur qualitative Abgrenzungskriterien in Ergänzung zu den quantitativen hinzugezogen. Dabei wird versucht, bestimmte Merkmale herauszuarbeiten, die KMU von Großunternehmen unterscheiden. Das bedeutet, dass KMU nicht als zu klein geratene Unternehmen zu verstehen sind, die im Prinzip wie ein großes Unternehmen funktionieren, sondern dass in einem KMU bestimmte Bedingungen herrschen, die in einem Großkonzern nicht vorzufinden sind.

Die qualitative Abgrenzung konzentriert sich ebenso wie die quantitative nicht auf ein einziges Merkmal, sondern operiert mit ganzen Merkmalskatalogen. Von einem KMU wird dann gesprochen, wenn ein bestimmtes Mindestmaß an Merkmalen gegeben ist. Die wichtigsten Merkmale sind:

- Die Selbständigkeit bzw. Unabhängigkeit des Unternehmens. Dieses Kriterium wurde auch in den Bestimmungen der EU von 1996 zu den quantitativen Merkmalen hinzugefügt. Danach gelten Unternehmen als unabhängig, deren Kapital bzw. Anteile zu weniger als 25% im Besitz von Unternehmen sind, die nicht die Kriterien eines KMU erfüllen.¹³
- Die zentrale Stellung des Unternehmers in der Unternehmung. Der Unternehmer prägt mit seiner Persönlichkeit den Betrieb. Dies setzt im Unterschied zu den meisten Großunternehmen die Einheit von Leitung und Eigentum voraus. „Diese Personalunion ist wohl eines der charakteristischsten Merkmale von Klein- und Mittelunternehmen“.¹⁴ Diese Voraussetzung ist in allen wichtigen Werken der deutschen, europäischen und amerikanischen Literatur zu finden.¹⁵ „[Aus dieser

¹⁰Vgl. Schmitt (1997), a.a.O., S.36-37.

¹¹Vgl. Bridge, Simon u.a., „Understanding enterprise, entrepreneurship and small business“, Houndsmill 1998, S.103.

¹²Vgl. Mugler (1998), a.a.O., S.36.

¹³Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1996), a.a.O.

¹⁴Pichler u.a. (1997), a.a.O., S.12.

¹⁵Vgl. Bamberger, Ingolf u.a., „Ursachen und Verläufe von Internationalisierungsentscheidungen mittelständischer Unternehmen“,

Einheit resultieren] Vorteile, die bei einer Trennung dieser Funktionen wieder verloren gehen.“¹⁶ Durch die Selbständigkeit und die Einheit von Eigentum und Leitung kommt es folglich zu einer extremen Zentralisierung des Managements eines KMU, welche in diesem Ausmaß kaum von einem Konzern erreicht werden kann.

Neben diesen beiden, oft als konstitutiv bezeichneten Merkmalen, existieren noch unzählige weitere Merkmale, die jedoch kaum zur Ergänzung der quantitativen Merkmale nötig sind, da sie eher ein Resultat der Kleinheit von KMU sind und mit ihr Hand in Hand gehen, beispielsweise:

- Ein niedriger Organisationsgrad mit wenigen Führungsebenen. Neben dem Unternehmer selbst gibt es meistens nur noch eine weitere Führungsebene.
- Ein kaum formalisiertes Informations- und Kommunikationssystem, d.h. der Unternehmer verfügt über ein Netz von persönlichen Kontakten zu Kunden und Lieferanten; die Kommunikation zwischen der Unternehmensleitung und den Mitarbeitern ist eng und informell.
- Die Ressourcen des Unternehmens sind sowohl in finanzieller als auch personeller Hinsicht gegenüber Großunternehmen beschränkt.¹⁷
- Ein geringer Marktanteil wird oft in der Literatur genannt, muss aber nicht unbedingt Voraussetzung sein. Ein Unternehmen kann trotz geringer Umsätze in einer extrem kleinen Produktnische Marktführer sein.¹⁸

Diese Merkmale heben demnach typische Eigenschaften eines mittelständischen Unternehmens hervor, die sie von einem Großunternehmen unterscheiden. Daraus resultieren für KMU bestimmte Stärken und Schwächen, die ihre Wettbewerbsposition im Vergleich zu den multinationalen Konzernen festlegen. Die Bestimmung und Analyse dieser Stärken und Schwächen nimmt in der Literatur zu den KMU einen breiten Raum ein, bei deren Studium deutlich wird, weshalb eine qualitative Abgrenzung wichtig ist: Während Großunternehmen aufgrund ihrer besseren Ressourcenausstattung und größeren Marktanteile über eindeutige Größenvorteile verfügen, die sich

Essen 1995, S.6; Bifulco, Francesco, „Entrepreneurial behaviour in the international development of small firms“, in: Donckels, Rik (Hrsg.): *Entrepreneurship and SME research. On its way to the next millenium*, Aldershot u.a. 1997, S.154; Brauchlin, Emil, „KMU als Gegenstand der Forschung und Lehre“, in: Brauchlin u.a. (Hrsg.), *Unternehmer und Unternehmensperspektiven für Klein- und Mittelunternehmen*, Berlin 2000, S.689; Bridge u.a. (1998), a.a.O., S.104; Bussiek, Jürgen, *Anwendungsorientierte Betriebswirtschaftslehre für Klein- und Mittelunternehmen*, 2.Aufl. München u.a. 1996, S.18; Julien, Pierre-André, *The state of the art in small business and entrepreneurship*, Aldershot u.a. 1998, S.15; Mugler (1998), a.a.O., S.20; Nöcker, Ralf, „Klein- und Mittelunternehmen (KMU) aus betriebswirtschaftlicher Sicht“, in: Frese, Michael (Hrsg.), *Erfolgreiche Unternehmensgründer*, Göttingen u.a. 1998, S.36; Schmitt (1997), a.a.O., S.38; Weber (1996), a.a.O., S.10.

¹⁶Pichler u.a. (1997), a.a.O., S.12.

¹⁷Vgl. Bamberger (1995), a.a.O., S.5; Julien, Pierre-André (1998), S.15-16; Mugler (1998), a.a.O., S.20; Schmitt (1997), a.a.O., S.38.

¹⁸Vgl. Simon, Herrman, „Elemente der Erfolgsstrategien unbekannter Weltmarktführer“, in: Belz, Christian (Hrsg.), *Suchfelder für innovatives Marketing. Kompetenz für Marketing-Innovation*, Schrift 1, St. Gallen 1997, S.101-113.

sowohl in der Produktion als auch bei Beschaffung und Absatz niederschlagen, liegt der Wettbewerbsvorteil von KMU vor allem in ihrer Flexibilität. Dabei kann sich Flexibilität sowohl zeitpunktbezogen, z.B. durch Eingehen auf unterschiedliche Kundenwünsche, als auch im Zeitverlauf, z.B. durch eine schnelle Anpassung an qualitative Veränderungen der Nachfrage bzw. quantitative Nachfrageschwankungen, ausdrücken.¹⁹

Die Quelle dieses Wettbewerbsvorteils liegt einerseits in den unterschiedlichen Produktionstechniken, die in KMU und Großunternehmen zum Einsatz kommen – Konzerne bauen große Kapazitäten auf, um durch Massenproduktion die Stückkosten zu senken, während KMU auf flexible Produktionstechniken und Qualitätswettbewerb setzen –, andererseits in den unterschiedlichen Organisationsstrukturen begründet: Während in KMU eine wenig strukturierte, überschaubare und stark zentralisierte Managementstruktur vorzufinden ist, durch die Entscheidungen schnell umgesetzt werden können, existieren in Großunternehmen vielschichtige Managementebenen, lange Informationswege und Kompetenzüberschneidungen. Wichtige Entscheidungen können erst nach Abgleich der verschiedenen Interessengruppen innerhalb des Unternehmens getroffen werden. In einer Aktiengesellschaft sind dies Vorstand, Aufsichtsrat, Betriebsrat sowie die Hauptaktionäre. Der Vorstandsvorsitzende ist also mit weitaus weniger Machtbefugnissen ausgestattet als der mittelständische Unternehmer.²⁰

Des Weiteren besitzen KMU aufgrund ihrer Organisationsstruktur nicht nur Vorteile bei Produktion und Absatz, sondern auch bei der Innovationstätigkeit. Während seit Schumpeter und bis in die 80er Jahre hinein davon ausgegangen wurde, dass große Unternehmen aufgrund ihrer immensen finanziellen und personellen Ressourcen mehr in F&E investieren können und Innovationen aufgrund ihrer Marktmacht besser und schneller vermarkten können, hat sich seit den 80er Jahren die Meinung durchgesetzt, dass KMU sehr wohl auf dem Gebiet der Innovationen Vorteile gegenüber Großunternehmen besitzen. Während nämlich Letztere über eindeutige materielle Vorteile verfügen, können Erstere organisatorische Vorteile ins Feld führen.²¹

Schließlich ist der Innovationsprozess ein kreativer Prozess, der Freiraum und Fehlertoleranz sowie Mut zur Zerstörung alter Techniken und Praktiken erfordert. Ein solcher Prozess kann schlecht in einem starken bürokratischen Umfeld gedeihen: Die Entscheidung für eine Innovation muss zunächst durch mehrere hierarchische Instanzen geschleust werden, wo aus Risikoaversion viele Pro-

¹⁹Vgl. Daschmann, H.-A., *Erfolgsfaktoren mittelständischer Unternehmen*, Stuttgart 1994, S.63; Schneeweiß, C., Kühn, M., „Zur Definition und gegenseitigen Abgrenzung der Begriffe Flexibilität, Elastizität und Robustheit“, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, Vol.42 (1990), S.378ff.

²⁰Vgl. Brodbeck, Harald, „Erfolgsfaktoren in Kleinunternehmen (KU)“, in: *IO Management*, (1998), Nr.6, S.79; Fichtel, Roland, *Technologietransfer für Klein- und Mittelbetriebe*, Wiesbaden 1997 (Diss. 1994), S.70-71; Voss, Chris u.a., „Made in Europe: Small companies“, in: *Business Strategy Review*, Vol.9 (1998), Nr.4, S.7-9.

²¹Vgl. Heunks, Felix, „Innovation, creativity and success“, in: *Small Business Economics*, Vol.10 (1998), Nr.3, S.265; Cosh, Andy u.a., „Innovation in UK SMEs“, in: Acs, Zoltan u.a. (Hrsg.), *Entrepreneurship, small and medium-sized enterprises and the macroeconomy*, Cambridge 1999, S.332.

jekte scheitern. Diese Ergebnisse stimmen mit Untersuchungen überein, die bereits in den 60er und 70er Jahren über Regressionsansätze festzustellen versuchten, inwieweit die Innovationsfähigkeit einer bestimmten Organisation mit Strukturgrößen der Aufbauorganisation korreliert. Die Untersuchungen kamen zu dem Ergebnis, dass mit zunehmendem Grad formaler Strukturen die Innovationsfähigkeit abnimmt.²² Auch neuere Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, dass eine geringe Standardisierung und Formalisierung der Aufgabe sowie eine offene und durchlässige Kommunikationsstruktur innovationsfördernd wirken.²³

Aus der Hinzuziehung qualitativer Abgrenzungskriterien ist deutlich geworden, dass unternehmergeführte KMU über spezifische Organisationsstrukturen verfügen, die ihnen Vorteile verschaffen, über die Großunternehmen, aber auch abhängige, managergeführte KMU nicht verfügen. Qualitative Kriterien wie die Selbständigkeit und die zentrale Stellung des Unternehmers sind daher wesentliche Unterscheidungsmerkmale zu Großunternehmen. In der folgenden Untersuchung sollen diese beiden Kriterien daher mit berücksichtigt werden.

2 Bestimmung der „Mittelständigkeit“ einer Volkswirtschaft

Als Nächstes ist zu fragen, auf welche Weise gemessen wird, wie mittelständisch eine Volkswirtschaft ist. In der Regel werden die folgenden Indikatoren verwendet:

- Anteil der KMU an der Gesamtzahl aller Unternehmen,
- Anteil der KMU an der Gesamtbeschäftigung,
- Anteil der KMU am Bruttoinlandsprodukt.

Eine systematische Anwendung dieser Indikatoren bzw. eine einheitliche Messung zur „Mittelständigkeit“ einer Volkswirtschaft gibt es allerdings nicht. Ebenso wenig existieren bestimmte Ober- oder Untergrenzen für diese Indikatoren. Vielmehr werden meistens zwei oder drei Indikatoren verwendet, und bei komparativen, internationalen Vergleichen wird meist nur eine Aussage derart getroffen, dass ein bestimmtes Land stärker mittelständisch geprägt ist als ein anderes. Bestimmte Abstufungen oder Kategorien existieren hier ebenfalls nicht. Daher sollen zunächst die Indikatoren für die wichtigsten Industrieländer sowie einige Schwellenländer vorgestellt werden: Was den ersten Indikator, den Anteil der KMU an der Gesamtzahl der Unternehmen, betrifft, so zeigt sich, dass dieser Indikator zwar wichtig, aber weniger geeignet für einen Ländervergleich ist, da hier nur minimale Abweichungen vorkommen. Wie die Tabelle 2 zeigt, weisen alle betrachteten Länder einen KMU-Anteil von über 99% an den Gesamtunternehmen auf.

²²Vgl. Leder, M., „Innovationsmanagement“, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, (1989) Ergänzungsheft 1, S.1f.

²³Vgl. Carrier, Camille, „Intrapreneurship in small businesses“, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.21 (1996), Nr.1, S.10-11; Ladwig, Désirée, *F&E-Kooperation im Mittelstand*, Wiesbaden 1996 (Diss. 1995), S.48.

Tabelle 2: Anteil der KMU an der Gesamtunternehmenszahl ausgewählter Länder (Angaben für 1991-93)

Land	Anteil in %
Deutschland	99,7
Frankreich	99,9
Großbritannien	99,9
Italien	99,7
Schweiz	99,0
Niederlande	99,8
Japan	99,5
USA	99,7
Portugal	99,0
Griechenland	99,5
Irland	99,2

Quelle: OECD, *Globalisation and small and medium enterprises (SMEs)*, Vol. 1, Synthesis report, Paris 1997, S.17.

Weder gibt es signifikante Unterschiede zwischen den einzelnen Industrieländern noch existieren Unterschiede zwischen den Industrieländern und den Schwellenländern Portugal, Irland und Griechenland. Es müssen also noch weitere Indikatoren hinzugezogen werden. Ein Vergleich der Beiträge der KMU zum Bruttoinlandsprodukt bzw. zur Gesamtbeschäftigung lässt deutliche Unterschiede zu Tage treten. So ist in Deutschland beispielsweise der Anteil der KMU an der Beschäftigung fast doppelt so hoch wie der KMU-Anteil am BIP (Tabelle 3).

Tabelle 3: Anteil der KMU am Bruttoinlandsprodukt und an der Beschäftigung ausgewählter Länder (Angaben für 1988-92)

Land	Anteil an der Beschäftigung in %	Anteil am BIP in %
Deutschland	65,7	34,9
Frankreich	69,0	61,8
Großbritannien	67,2	30,3
Italien	49,0	40,5
Schweiz	79,3	n.a.
Niederlande	57,0	50,0
Japan	73,8	57,0
USA	53,7	48,0
Portugal	79,0	66,0
Griechenland	73,8	27,1
Irland	85,6	40,0

Quelle: OECD, *Globalisation and small and medium enterprises (SMEs)*, Vol. 1, Synthesis report, Paris 1997, S.17.

Es ist nun schwierig, anhand dieser Indikatoren einen Maßstab für die Mittelständigkeit einer Volkswirtschaft zu entwickeln. Es stellt sich insbesondere die Frage der Gewichtung der Indikatoren, besonders in Ländern wie Deutschland, in denen die Unterschiede zwischen den beiden Indikatoren sehr groß sind. Trotzdem lässt sich anhand dieser Zahlen eindeutig erkennen, dass beispielsweise Japan viel stärker mittelständisch geprägt ist als die USA.

Im Folgenden soll am Beispiel der VR China untersucht werden, wie stark ihre Volkswirtschaft mittel-

ständig geprägt ist. Als mittelständische Unternehmen/KMU sollen inhabergeführte Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten angesehen werden. Nach der Bestimmung ihrer Anzahl soll ihr Beitrag zur Gesamtbeschäftigung und zum Sozialprodukt ermittelt werden. Daraus kann dann eine Aussage über die „Mittelständigkeit“ der chinesischen Volkswirtschaft gezogen werden.

3 Kleine und mittlere Unternehmen in der VR China

Anhand der 1999 abgeschlossenen Branchendatenermittlung des staatlichen Statistikamtes ergibt sich eine Betriebsgrößenstruktur für das Jahr 1995, in der die Kleinunternehmen mit einer Beschäftigtenzahl von 1-19 sowie die mittleren Unternehmen mit 20-99 Arbeitskräften am stärksten vertreten sind (Tabelle 4).

Tabelle 4: Unternehmensgrößenstatistik der VR China 1995

Beschäftigte	Zahl der Unternehmen in %
mikro 1-19	54,1
klein 20-99	33,7
mittel 100-499	10,2
groß >500	2,0

Quelle: Berechnung und Staffellung gemäß den Zahlen des Staatlichen Statistikamtes der VR China, Tabellen aus der 1999 abgeschlossenen umfassenden Branchendatenermittlung (<http://www.china-taxi.de/Faktbank/faktwirt04.htm>).

Somit lassen sich 98% aller Unternehmen zu der Kategorie der KMU gemäß der quantitativen Klassifizierung rechnen. Das eingangs erwähnte Zitat von 1998 sowie die Veröffentlichung der Xinhua News Agency von Ende 2000 sprechen sogar von 99%. Dies liegt im Rahmen der oben erwähnten Daten für Europa, die USA und Japan.

Bevor jedoch weiter die Daten bezüglich Beschäftigung und Anteil am Produktionswert analysiert werden, ist zunächst weiter nach den qualitativen Abgrenzungskriterien, insbesondere nach der Selbständigkeit und Unabhängigkeit dieser Unternehmen zu fragen. Inwieweit besitzen in diesen Unternehmen der bzw. die Unternehmer eine herausragende zentrale Stellung und inwieweit sind Einheit von Eigentum und Leitung gegeben?

Während in den Industrieländern die meisten Unternehmen in privater Hand sind, ist dies in China – auch nach über 20 Jahren Reformen – noch nicht der Fall. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die chinesischen Unternehmen zu klassifizieren. Die Klassifizierung des staatlichen Statistikamtes im Statistischen Jahrbuch für die VR China wechselt fast mit jeder neuen Ausgabe. Der dritte Nationale Industriezensus für 1995 unterschied beispielsweise folgende Arten:

- a) Staatseigene Unternehmen (*guoyou gongye*)
- b) Kollektivunternehmen (*jiti gongye*)
 - kollektiveigene Unternehmen im Eigentum von Kleinstädten und Gemeinden (*xian/zhen shu qiye* bzw. so genannte *township enterprises*)

- kollektiveigene Unternehmen im Eigentum von Dörfern (*xiang/cun ban qiye* bzw. sog. *village enterprises*)
- gemeinschaftlich von Städten und Kleinstädten betriebene Unternehmen (*cheng/zhen hezuo jingying*)
- ländliche gemeinschaftlich betriebene Unternehmen (*nongcun hezuo jingying*)
- c) Privatunternehmen (*siying gongye*)
- d) Individualunternehmen (*geti gongye*)
- e) Gemeinsam betriebene Unternehmen (*lianying gongye*)
- f) Kapitalanteilsunternehmen (*gufenzhi gongye*)
- g) Unternehmen mit Auslandskapital und Unternehmen mit Kapital aus Hongkong, Macau und Taiwan (*wai-shang ji Xiang, Ao, Tai touzi gongye*)²⁴

Für diese Untersuchung empfiehlt es sich, eine etwas gröbere Unterteilung vorzunehmen. Wird von der Eigentumsstruktur ausgegangen, so gibt es prinzipiell drei Arten von Unternehmen in China:

1. Staatsunternehmen,
2. Kollektivunternehmen. Die meisten gehören zu den so genannten Township and Village Enterprises (TVEs),
3. Unternehmen im Privateigentum. In der Statistik wird zwischen Individual- und Privatunternehmen unterschieden. Der Unterschied besteht aber lediglich darin, dass Individualunternehmen nur bis zu 7 Angestellte haben. Unternehmen mit 8 und mehr Angestellten werden als Privatunternehmen bezeichnet.²⁵

3.1 Staatsunternehmen

Können staatliche Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten als KMU im Sinne der qualitativen Abgrenzungskriterien bezeichnet werden? Die KMU-Theorie hat sich so gut wie nie mit dieser Frage beschäftigt. Sie bezieht sich fast ausschließlich auf Unternehmen in marktwirtschaftlichen Systemen. Daher sind die Abgrenzungskriterien für die Beantwortung dieser Frage hinzuzuziehen. Demnach müssten staatliche Unternehmen selbständig sein und die Einheit von Kapital und Leitung vorliegen, um als KMU zu gelten. Die erste Bedingung könnte unter Umständen sogar zutreffen. Zunächst sind daher die Eigenschaften der chinesischen Staatsunternehmen sowie deren Entwicklung im Verlaufe des Reformprozesses zu betrachten:

Vor Beginn des Reformprozesses Ende der 70er Jahre hatten die chinesischen Staatsunternehmen so gut wie keine Autonomie. Die Unternehmen konnten keine selbständigen Managemententscheidungen treffen: Produktions-, Preissetzungs- und Investitionsentscheidungen wurden von den zuständigen Behörden getroffen. Die Löhne der Arbeiter und Angestellten waren festgeschrieben. Die einzige Aufgabe des Managements bestand darin, die

²⁴ *The Data of The Third National Industrial Census of the People's Republic of China in 1995*, Beijing 1997, S.2.

²⁵ Ausführlicher dazu: Schmitt, Stefanie, *Private Unternehmen im Transformationsland China*, Frankfurt a.M. u.a. 1999 (Diss.), S.34; Bohnet, Armin u.a., *Chinas mittelständische Wirtschaft*, Gießen 1994, S.7-9.

vorgeschriebenen Pläne zu erfüllen. Zudem musste der gesamte erwirtschaftete Gewinn abgeführt werden. Ebenso wurden Verluste vollständig durch die Regierung gedeckt.²⁶

Mit den einsetzenden Reformen wurde jedoch nach und nach die Autonomie der Staatsbetriebe erhöht: Der erste Schritt bestand darin, den Staatsunternehmen zu erlauben, einen gewissen Anteil ihres Gewinns für sich einzubehalten. Auf diese Weise sollten Anreize für die Manager der Staatsbetriebe geschaffen werden, die Effizienz und Profitabilität zu erhöhen. Bereits 1979 wurde dieses Modell für 6.000 Betriebe versuchsweise eingeführt. 1981 fand dann der Schritt vom Versuchsstadium zur Einführung eines Systems der vertraglich fixierten Gewinneinbehaltung für eine große Anzahl von Unternehmen statt. Bereits Anfang der 80er Jahre konnten 65% aller staatlichen Betriebe, die ca. 60% der gesamten Industrieproduktion erwirtschafteten, einen bestimmten, allerdings geringen Anteil ihres Gewinns einbehalten. Im Rahmen dieses Systems wurde ex-ante in individuellen Verhandlungen zwischen den staatlichen Betrieben und ihren vorgesetzten Behörden eine fixe abzuführende Summe festgesetzt. Darüber hinausgehende Gewinne waren nur zu einem gewissen Teil abzuführen. Im Prinzip handelte es sich also um eine zweistufige degressive Einkommenssteuer: Bis zu einem gewissen Betrag wurde ein Steuersatz von 100% festgesetzt, für alle darüber hinausgehenden Beträge galt dann ein geringerer Grenzsteuersatz. Zwar galten für alle Unternehmen die gleichen Grenzsteuersätze, allerdings war die Bemessungsgrundlage aushandelbar. Ein geschickt verhandelndes Unternehmen konnte eine besonders niedrige abzuführende Summe durchsetzen, so dass der Durchschnittssteuersatz für dieses Unternehmen wesentlich geringer war als für ein anderes Unternehmen, welches als Ergebnis der Verhandlungen einen wesentlich höheren fixen Betrag abzuführen hatte. Unabhängig von ihrem Gewinn unterlagen die staatlichen Unternehmen also unterschiedlich hohen Durchschnittssteuersätzen. Die Folgen waren, dass sich die Manager wesentlich stärker auf die Verhandlungen mit den Behörden, also auf *Rent seeking*-Prozesse, als auf die Effizienz- und Profitsteigerung ihrer Betriebe konzentrierten. Schließlich konnte ein Unternehmen seinen einbehaltenen Gewinn viel leichter durch geschickte Verhandlungen als durch schmerzliche Rationalisierungsmaßnahmen erhöhen.

Die Reformen konnten also zu einem gewissen Teil die Autonomie, aber kaum die Profitabilität der Staatsbetriebe erhöhen. Deshalb kam es 1983 zu einer Systemänderung: Für alle Unternehmen wurde ein einheitlicher Steuersatz von 55% eingeführt. Gleichzeitig wurde eine zusätzliche „Anpassungssteuer“ eingeführt, deren Höhe meistens von der Gewinnsituation der Unternehmen abhing und wiederum ex-ante durch Verhandlungen festzusetzen war. Diesmal handelte es sich also um eine zweistufige progressive Einkommenssteuer. Jedoch sollte der Steuersatz für die Anpassungssteuer ex-ante bestimmt werden, was ein großes Problem darstellte, weil der Gewinn des kommen-

den Jahres auf Prognosen beruhte und von diesen stark abweichen konnte. Der Verhandlungs- und *Rent seeking*-Spielraum reduzierte sich im neuen System also auf die „Anpassungssteuer“. Jedoch kam es nicht zu einer Reduzierung, sondern lediglich zu einer Verlagerung dieser Prozesse: Die staatlichen Unternehmen versuchten nun, ihren Gewinn dadurch zu erhöhen, dass sie in den Genuss von subventionierten Inputgütern gelangten. 1986/87 wurde das System unter dem Namen Vertragsmanagement-System weiter reformiert. Trotz sinkender Steuersätze handelte es sich im Prinzip um eine Rückkehr zum alten System: Ex-ante wurde zwischen den Behörden und den staatlichen Unternehmen ein fixer abzuführender Betrag vereinbart. Darüber hinausgehende Gewinne waren zu einem gewissen Prozentsatz abzuführen.²⁷

Die bisherigen Reformen waren in erster Linie darauf gerichtet, die Leistungsanreize für das Management zu erhöhen. Jedoch wurde bald deutlich, dass ohne eine gleichzeitige Erhöhung der Autonomie des Managements diese Ziele kaum erreicht werden konnten. Deshalb wurden 1984 die „Management-Verantwortungs-Systeme“ eingeführt, durch die der Entscheidungsspielraum und die Verantwortung des Managers für die Gewinne und Verluste erhöht und die Zuständigkeit der Behörden gesenkt werden sollten. Zugleich wurde das Gehalt des Managers in Abhängigkeit von der Gewinnsituation des Unternehmens bestimmt. Weiterhin wurden die finanziellen Mittel nicht mehr von den Behörden gestellt. Die Staatsunternehmen mussten sich entweder über Kredite von den staatlichen Banken oder aber über die Einbehaltung der erwirtschafteten Gewinne, die sog. Selbstfinanzierung, finanzieren. Anfang der 90er Jahre waren die staatlichen Betriebe finanziell wesentlich „autonom“ geworden, da sie nur noch 5% über die staatliche Finanzierung erhielten (Tabelle 5).

Tabelle 5: Finanzierungsquelle staatlicher Unternehmen 1978-1992

	1978	1985	1992
staatliche Finanzierung	77,7	24,0	5,0
Bankkredite	0,0	23,0	30,4
Selbstfinanzierung	16,7	47,7	55,3
ausländisches Kapital	5,6	5,3	8,0

Quelle: Otsuka, Keijiro u.a., *Industrial reform in China. Past performance and future prospects*, New York 1998, S.34.

Bei der Betrachtung der Tabelle 5 muss jedoch berücksichtigt werden, dass die Finanzierung über Bankkredite im Prinzip eine Substitution der staatlichen Subventionen darstellt. Die Kredite wurden vorzugsweise den staatlichen Betrieben zu besonders günstigen Konditionen, d.h. besonders niedrige Zinsen unterhalb der Marktzinsen, ungewöhnlich lange Laufzeiten mit z.T. langen tilgungsfreien Fristen usw., teilweise sogar zur Deckung ihrer laufenden Verluste bereitgestellt. Otsuka u.a. berichten: „The demand of bank loans generally exceeded the supply, partly because interest rates were low and partly because repayments of loans were exempted from income tax or profit

²⁶Vgl. Otsuka, Keijiro u.a., *Industrial reform in China. Past performance and future prospects*, New York 1998, S.30-33; Harvie, Charles, „Economic reforms and recent macroeconomic performance“, in: Harvie, Charles (Hrsg.), *Contemporary development and issues in China's economic transition*, Houndsmill 2000, S.50-51.

²⁷Vgl. Otsuka u.a. (1998), ebenda, S.32-33; Raiser, Martin, „Evaluating Chinese industrial reform: SOEs between output growth and profit decline“, in: *Asian Economic Journal*, Vol.11 (1997), Nr.3, S.301.

remittance. Because of the lack of competition and competence in the banking sector, which consisted solely of state banks, conditions to obtain bank loans were ad hoc and default not uncommon.²⁸ Eine vollkommene finanzielle Autonomie wurde also nie erreicht. Die Kredite machten Anfang der 90er Jahre zusammen mit den Subventionen immer noch ein Drittel der gesamten Finanzierungssumme aus.

1988 folgten weitere Reformen zur Erhöhung der finanziellen Autonomie und der Selbständigkeit des Managements mit dem Ziel der Trennung zwischen dem Management und den vorgesetzten Behörden der Betriebe. Mit den „Regulations on transforming the operating mechanism of SOE's“ sollte die Einmischung staatlicher Organe in die unternehmerischen Entscheidungen der Betriebe unterbunden werden. Den Betrieben wurden folgende Rechte übertragen:

- Das Recht zur Entscheidung, welche Güter in welchen Mengen produziert und zu welchen Preisen auf dem Markt angeboten werden.
- Das Recht zur Reinvestition der betrieblichen Überschüsse.
- Das Recht zur eigenständigen Anstellung und Entlassung von Arbeitern sowie zur Festsetzung von Löhnen.

Darüber hinaus wurde ein Insolvenzrecht verabschiedet, so dass staatliche Betriebe erstmalig Bankrott gehen konnten. Trotz dieser auf dem Papier weitgehenden Reformen blieb vor allem die finanzielle Selbständigkeit der Betriebe eingeschränkt. Harvie schreibt: „However, price controls persisted, production quotas for sale to the state remained and the SOEs had access to a certain amount of cheap raw materials. Credit remained readily available for investment or working capital, the budget continued to provide support for loss-making enterprises, and little advantage was taken of reforms to wage and employment practice. In short the SOEs continued to face a soft budget constraint.“²⁹

Die Ergebnisse der Reformen blieben also zweischneidig: Auf der einen Seite hatten sich die Selbständigkeit und die Entscheidungsautonomie der staatlichen Betriebe deutlich erhöht. In einer empirischen Untersuchung Anfang der 90er Jahre hat Raiser diese Autonomie sogar zu quantifizieren versucht. Nach seiner Aussage besitzen Staatsunternehmen eine Entscheidungsautonomie von 60-80% gegenüber privaten Unternehmen. Angesichts dieser Zahlen kommt er zu dem Schluss: „The results suggest that while some SOEs ... may still have faced substantial restrictions, overall their operating environment did not differ from that in none state enterprises to an extent that would preclude a comparison across ownership.“³⁰

Zugleich wurden die Staatsunternehmen jedoch – zumindest was die Finanzierungsseite betraf – vom Wettbewerb abgeschottet. Während private Unternehmen nicht dauerhaft mehr ausgeben können als ihnen liquide Mittel zur Verfügung stehen, ohne dass ihnen schwerwiegende wirtschaftliche Konsequenzen drohen, werden bei

Staatsunternehmen diese Finanzierungslücken immer wieder durch öffentliche Subventionen oder durch Kredite staatlicher Banken geschlossen. Folgende Zahlen verdeutlichen dies:

- Die staatlichen Unternehmen erhalten ca. 70% der Kredite von Staatsbanken, obwohl sie weniger als 30% zum Bruttoinlandsprodukt beitragen.
- Es wird geschätzt – und hier ergeben sich aus den offiziellen Statistiken keine zuverlässigen Daten –, dass ein Drittel bis zur Hälfte aller Staatsunternehmen mit Verlusten arbeiten, mit steigender Tendenz.³¹

Ein Unternehmen, das dauerhaft Verluste erwirtschaftet, wird eines Tages, wenn die Substanz völlig aufgezehrt ist, seinen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen können und Konkurs anmelden müssen. Die chinesischen Staatsunternehmen müssen in einem solchen Fall aber die Genehmigung der vorgesetzten Behörden einholen, und die bekommen sie oft nur, wenn eine Lösung für die betroffenen Beschäftigten gefunden wurde. Die Statistiken zeigen zwar einen rapiden Anstieg der Konkursverfahren seit Anfang der 90er Jahre, indes existieren immer noch zahlreiche Staatsunternehmen, die trotz mehrjähriger Zahlungsunfähigkeit nicht in Konkurs gehen dürfen. Dies bedeutet für die chinesische Volkswirtschaft einerseits, dass die in den betroffenen Unternehmen gebundenen Ressourcen, also Maschinen, Gebäude, Gelände, Mitarbeiter usw., nicht produktiv verwendet werden. Andererseits sind die Auswirkungen auf die Motivation der noch nicht betroffenen Staatsbetriebe zu sehen: Sie wissen, dass der Staat im Notfall für sie einspringt und die laufenden Verluste übernimmt. Da sie einen gewissen Schutz vor dem Konkurs genießen, ist der Druck zur Rationalisierung oder Innovationstätigkeit geringer als in einem dem Wettbewerb voll ausgesetzten Unternehmen.³²

Die bisherigen Reformen hatten also lediglich die Entscheidungsautonomie der staatlichen Unternehmen in einigen Bereichen erhöht, jedoch blieb die Eigentumsstruktur unangetastet. In den 90er Jahren kam es zu weitergehenden Reformen, die auch den Eigentumsstatus der Staatsunternehmen betrafen. Die Reformen zielten in drei Richtungen:

1. Die Beibehaltung der bisherigen Eigentumsstruktur. Die öffentlichen Unternehmen sollten im Staatsbesitz bleiben, jedoch sollten sie zu diversifizierten Großkonzernen im Stile der japanischen *keiretsu* bzw. der koreanischen *chaebol*, die aus einer Vielzahl von Tochterunternehmen verschiedener Branchen bestehen, fusioniert werden. Innerhalb dieser Unternehmensgruppen sollen die gewinnbringenden Tochterunternehmen die Verluste der maroden Schwestern übernehmen. Der Erfolg solcher Mischkonzerne ist jedoch fraglich, wie die Erfahrung von Korea während der Asienkrise zeigt. Dort war es durch die Dominanz der *chaebol* zu einer sehr starken Konzentration im Industriesektor gekommen. Die großen Mischkonzerne besaßen

²⁸Otsuka u.a. (1998), a.a.O., S.34.
²⁹Harvie (2000), a.a.O., S.51.
³⁰Raiser (1997), a.a.O., S.308-309.

³¹Vgl. Harvie (2000), a.a.O., S.45; Schmitt (1999), a.a.O., S.31; Trempel, Eberhard, *Privatisierung staatlicher Betriebe in China: Eine Chance für wen?* (http://www.chinaproject.de/Asien-Pacific/privatisierung_in_china.htm).

³²Vgl. Münzel (1998), a.a.O.

oft über 100 Geschäftszweige und waren in fast allen Branchen tätig. Sie absorbierten einen großen Teil der Kredite und bestritten die Mehrheit der Exporte. Hingegen war ihre Rentabilität sehr niedrig und ihre Verschuldungsquote extrem hoch. Der Gesamtgewinn des Konzerns wurde von ein paar Geschäftszweigen erwirtschaftet, die zudem noch die Verluste der großen Mehrheit der anderen Geschäftszweige zu decken hatten.³³

2. Die Bildung von Joint Ventures mit ausländischen Unternehmen. Die staatlichen Unternehmen bieten Land, Fabriken, Arbeitskräfte, Verbindungen zu den chinesischen Behörden sowie Zugang zum chinesischen Markt, während die ausländischen Partner Kapital und Technologie zur Verfügung stellen.
3. Die Privatisierung der staatlichen Unternehmen durch Verpachtung, Verkauf oder Umwandlung in Kapitalgesellschaften.³⁴ Dieser entscheidende Schritt soll im Folgenden näher betrachtet werden:

In den frühen 90er Jahren dominierte zunächst das Verpachtungssystem. Insbesondere kleinere Staatsbetriebe wurden an Privatpersonen verpachtet. Zwischen der Regierung und dem Pächter wurde ein Übernahmevertrag für eine befristete Dauer von mindestens 3 Jahren geschlossen. Im Rahmen dieses Vertrages haben die Pächter weitgehend Autonomie für alle betrieblichen Entscheidungen sowie die Verantwortung für Gewinne und Verluste. Dafür verpflichtet sich der Pächter, einen gewissen Teil des Jahresgewinns abzuliefern.³⁵

Dieses Modell kommt einem inhabergeführten Unternehmen zwar am nächsten, jedoch sind hier nach wie vor gewisse und entscheidende Einschränkungen zu beachten: Der Unternehmer ist nicht Eigentümer im rechtlichen Sinn, sondern hat die Stellung eines Mieters. Als solcher ist er nur für eine befristete Zeit als Unternehmer tätig. Dadurch unterscheidet er sich wesentlich von einem mittelständischen Unternehmer, der ein Leben lang für sein Unternehmen tätig ist und oft noch darüber hinaus bemüht ist, das Unternehmen im Familienbesitz zu belassen. Seine Sichtweise geht daher über Generationen hinweg. Ein Pächter aber wird – ähnlich wie der Vorstandsvorsitzende eines Großunternehmens – eher eine kurzfristige Sichtweise einnehmen, und seine Handlungsweise wird sich tendenziell darauf konzentrieren, den kurzfristigen Gewinn zu erhöhen. Dies deckt sich auch weitgehend mit den Ausführungen von Simon, der in seinen „hidden champions“ über besonders erfolgreiche KMU berichtet. Kennzeichnend für diese ist, dass die Geschäftsführer über eine Generation hinweg tätig sind. Im Durchschnitt kommen die Unternehmer seiner Studie auf eine Amtsdauer von 22 Jahren. Seine Ausführungen stimmen mit amerikanischen

³³Vgl. Kamp, Matthias, „Gold für die Ehre“, in: *Wirtschaftswoche*, 29.1.1998, Nr.6, S.28-29; Mayer, Peter, „Südkorea in der Krise“, in: *Internationales Asienforum*, Vol.29 (1998), Nr.3-4, S.226; Rohde, Roland, *Die politische Ökonomie des East Asian Miracle*, Frankfurt a.M. 1999 (Diss. 1998), S.119-120; „South Korea. The end of the miracle“, in: *The Economist*, Vol.234, 29.11.1997, S.23-25; „South Korea's meltdown“, in: *The Economist*, Vol.345, 13.12.1997, S.67.

³⁴Vgl. Harvie (2000), a.a.O., S.51-52.

³⁵Vgl. Bohnet (1994), a.a.O., S.6; Münzel, Frank, „Die Reformen der Staatsunternehmen seit 1992“, Vortrag in der Handelskammer Hamburg am 11. Juni 1998 (<http://www.uni-hamburg.de/Wiss/FB10/ChinaS/kiefer/hhhan/dmuenzel.html>).

Studien überein, die zu dem Ergebnis kommen, dass die Amtsdauer des Unternehmers in erfolgreichen Betrieben deutlich länger ist als in weniger erfolgreichen Firmen.³⁶

Genau diese Nachteile einer Verpachtung wurden bereits 1992 offensichtlich: Die kurzen Übernahmefristen führten dazu, dass die Pächter nicht am langfristigen Erfolg des Unternehmens interessiert waren, sondern lediglich versuchten, ihren kurzfristigen Profit zu erhöhen und die negativen Konsequenzen ihren Nachfolgern zu überlassen. Verluste wurden zum Teil verheimlicht, Gewinne wurden abgeführt, die gar nicht entstanden waren bzw. hätten reinvestiert werden müssen, um die Übernahmeverträge erfüllen zu können.³⁷ Demnach können verpachtete kleinere und mittlere Staatsunternehmen nicht als KMU bezeichnet werden.

Seit 1992 kam es infolge der unbefriedigenden Ergebnisse des Verpachtungssystems zu einer Privatisierung von Staatsunternehmen, die bis heute fortgesetzt wird. Die Staatsunternehmen wurden in Aktiengesellschaften umgewandelt. Mit der Verabschiedung eines Gesellschaftsrechts im Jahre 1994 verfügten die so umgewandelten Unternehmen über international praktizierte Organisationsstrukturen. Diese Reformen setzten also erstmalig an der Besitzstruktur der Unternehmen an. Mit dem 15. Parteikongress 1997 wurde unter dem Slogan *zhua da fang xiao* eine doppelte Strategie verfolgt: Kleine und mittlere Unternehmen sollten fusioniert, in Kapitalgesellschaften umgewandelt oder geschlossen werden. Große Unternehmen in so genannten strategisch wichtigen Sektoren sollten hingegen im Staatsbesitz bleiben und zu größeren Unternehmenseinheiten zusammengefasst werden. Während des Parteikongresses 1999 wurde diese Strategie weiter verfolgt: Während im Rahmen des geplanten WTO-Beitrittes die kleinen und mittleren Unternehmen vom Staat „freigelassen“ wurden, wurde zugleich ein Schwerpunkt auf die Erhaltung eines starken staatlichen Sektors gelegt.³⁸

Die Privatisierung der kleinen und mittleren Unternehmen fand – neben der oben erwähnten Verpachtung und Joint-Venture-Bildung – seit 1993 durch die Umwandlung in so genannte Aktienkooperativunternehmen statt. Bei dieser AG sind die Beschäftigten Anteilseigner. Außerdem können auch der Staat und andere juristische Personen Aktionäre werden. Offiziell stimmberechtigt sind jedoch nur die beschäftigten Aktionäre, und zwar jeder unabhängig von seinem Kapitalanteil jeweils mit nur einer Stimme. Damit entsprechen diese AGs von der Besitzstruktur den deutschen Genossenschaften.³⁹

In den meisten Fällen handelte es sich jedoch nur um eine Privatisierung auf dem Papier, denn fast immer blieb

³⁶Vgl. Simon, Hermann, „Elemente der Erfolgsstrategien unbekannter Weltmarktführer“, in: Belz, Christian (Hrsg.), *Suchfelder für innovatives Marketing*, St.Gallen 1997, S.110-111.; Collins, James u.a., *Built to last: Successful habits of visionary companies*, London 1995.

³⁷Vgl. Münzel (1998), a.a.O.

³⁸Vgl. Dreyer, Dominique, „Die chinesische Wirtschaft. Reformen und Globalisierung“, in: *Die Volkswirtschaft*, Nr.7 (2000), S.49; Smyth, Russel, „A (re)interpretation of recent developments in the reform of state-owned enterprises“, in: *China Report*, Vol.33 (1997), Nr.4, S.510-511; Trempel (2001), a.a.O.; Weltbank (2000), *The World Bank and China* (<http://www.worldbank.org/html/extdr/offrep/eap/china.htm>).

³⁹Vgl. Münzel (1998), a.a.O.; Smith (1997), a.a.O., S.510-511.

der Staat Anteilseigner der privatisierten Unternehmen. Nach wie vor übte damit die Regierung eine starke Kontrolle der „privatisierten Staatsbetriebe“ aus. Selbst wenn die Aktien an der Börse gehandelt werden, ist in vielen Fällen der Staat Anteilseigner, teilweise auch indirekt über die Aktien anderer staatseigener Gesellschaften. Oft genügt schon eine Minderheitsbeteiligung, denn viele private Aktionäre üben kaum eine Eigentümerfunktion aus. Sie kaufen und verkaufen Aktien lediglich aus spekulativen Gründen.⁴⁰ Münzel berichtet beispielsweise: „Ich habe selbst eine solche AG besucht, deren Aktien an der Börse gehandelt wurden. Ihr Direktor war nicht nur Vorsitzender des Vorstands und Parteisekretär, sondern auch noch zum Vertreter der staatlichen Aktien bestellt. Der sehr viel jüngere Vorsitzende des Aufsichtsrates war stellvertretender Parteisekretär. De facto beherrschte der Direktor alias Parteisekretär usw. das Unternehmen offensichtlich völlig ... Das soll natürlich nicht heißen, dass dieser oder ein anderer Multifunktionär sein Unternehmen unbedingt schlecht führt. Schließlich unterscheidet sich ihre Stellung nicht allzu sehr von der eines Eigentümers, was dem Unternehmen nutzt, ist auch für sie von Vorteil. Deshalb haben sie selbstverständlich auch die Interessen des Unternehmens im Auge. Aber sie ebenso wie alle anderen Manager vom Staat kontrollierter Unternehmen unterscheiden sich von wahren Eigentümern in zwei Punkten: Einmal nutzt es ihnen zwar, wenn das Unternehmen Geld verdient, aber Verluste des Unternehmens sind nicht unmittelbar auch ihre Verluste ...“⁴¹

Das Phänomen, dass der Staat Anteile in unterschiedlicher Höhe an Kapitalgesellschaften hält, ist in fast allen Volkswirtschaften vorzufinden. Insbesondere in Europa war und ist es auch noch heute üblich, dass der Staat Anteile an Versorgungsunternehmen in den Branchen Elektrizität, Gas, Wasser, Verkehr oder auch Verteidigung hält. Teilweise sind die Unternehmen zu 100% im Besitz der Regierung, wie im Falle vieler kommunaler Versorgungsunternehmen, teilweise hält der Staat Minderheitsanteile und übt seinen Einfluss nur bei weitreichenden Entscheidungen, beispielsweise bei der Entlassung von Mitarbeitern oder bei Fusionen, aus. Gemäß der oben genannten Abgrenzungskriterien dürfte der Anteil des Staates 25% des Stammkapitals nicht überschreiten. Die restlichen 75% müssten dann vollständig im Streubesitz oder in der Hand von anderen KMU sein. Im Falle der privatisierten chinesischen Staatsunternehmen wird schon ein geringerer Anteil als 25% ausreichen, um einen entscheidenden Einfluss auf das Unternehmen auszuüben, da die restlichen Aktionäre ihre Eigentümerfunktion nicht ausüben. Die überwiegende Zahl der Unternehmen, an denen der Staat Anteile hält, fallen also nicht in die Kategorie der KMU.

Fazit I: Staatliche Unternehmen, verpachtete Unternehmen und Kapitalgesellschaften, deren Anteile (auch im Falle von Minderheitsbeteiligungen) im Staatsbesitz sind, können nicht zu den KMU gerechnet werden, da bei ihnen die Einheit von Leitung und Eigentum nicht ge-

währleistet ist und somit ein entscheidendes Kriterium für die Klassifizierung als KMU nicht erfüllt ist.

3.2 Kollektivunternehmen/Township and Village Enterprises (TVEs)

Zunächst scheint eine Begriffsklärung angebracht. In den chinesischen Statistiken kommen die verschiedenen Begriffe Kollektivunternehmen, Genossenschaften, TVEs vor. Laut einem Beschluss des chinesischen Staatsrates von 1984 werden folgende Unternehmen zu den TVEs gerechnet:

- Unternehmen in kommunalem Besitz (*township enterprises*),
- Unternehmen in dörflichem Besitz (*village enterprises*),
- ländliche Kooperative,
- private ländliche Familienbetriebe.⁴²

Entsprechend der Kategorisierung nach den Eigentumsverhältnissen in der vorliegenden Arbeit, sollen in diesem Kapitel alle diejenigen Unternehmen betrachtet werden, die de facto oder auf dem Papier im Gemeinschaftsbesitz sind. Die privaten ländlichen Familienbetriebe gehören nicht dazu. Deshalb sollen im Folgenden gemäß der eingangs erwähnten Kategorisierung des Statistischen Jahrbuchs folgende Unternehmenstypen unter dem Begriff TVE subsumiert werden: *township and village enterprises* sowie ländliche und städtische Kooperative. Der Begriff TVEs soll demnach als *pars pro toto* für diese vier Unternehmenstypen verwendet werden.

Die TVEs sind während des „Großen Sprungs nach vorn“ als kommunale und Brigade-Unternehmen (*shedui qiye*) entstanden. In den Jahren 1958-60 sollten Millionen von Bauern in Kommunen organisiert werden und in kleinen „Hinterhof-Hochöfen“ Stahl produzieren sowie in kommunalen Werkstätten Konsumgüter für den örtlichen Bedarf herstellen. Die Folgen dieser Politik sind hinlänglich bekannt: Der produzierte Stahl hatte eine miserable Qualität, die in der Landwirtschaft fehlenden Arbeitskräfte führten zu großen Produktionsausfällen bei der Ernte und anschließenden Hungersnöten. Von den ab 1958 gegründeten 7,5 Millionen kommunalen Fabriken und Werkstätten wurden zwischen 1960 und 1962 alle verlustbringenden Einheiten wieder geschlossen. Trotzdem bestand das System der kommunalen genossenschaftlichen Produktion weiter fort. In den 60er und 70er Jahren wurde die Entwicklung von fünf Branchen gefördert: Zement, Düngemittel, Maschinen, Energie sowie Eisen und Stahl. 1984 wurden diese 1,4 Millionen Betriebe dann in TVEs (*xiangzhen qiye*) umbenannt. Gleichzeitig wurde der Begriff TVE auch auf andere kollektive Unternehmen angewandt, so dass die Zahl der TVEs von 1,4 auf 6,1 Mio. answoll.⁴³

⁴²Vgl. State council of China, Circular No.1, in: *The yearbook of township and village enterprises*, 1978-1987.

⁴³Vgl. Wong, John, *China's rural entrepreneurs*. Singapur 1995, S.21-22; Harvie, Charles, *China's township and village enterprises and their evolving business alliance and organizational change*, Wollongong 1999, S.3; Singh, Surjit, „Rural industries in contemporary China“, in: *China Report*, Vol.32 (1996), Nr.3, S.270-273.

⁴⁰Vgl. Harvie (2000), a.a.O., S.53-55; Münzel (1998), a.a.O.; Young, Lee, „Wages and employment in China's SOEs 1980-1994: Corporatization, market development and insider forces“, in: *Journal of Comparative Economics*, Vol.27 (1999), Nr.4, S.705.

⁴¹Münzel (1998), ebenda.

Was sind nun diese TVEs für Unternehmen? Sind es Genossenschaften, wie sie auch in Deutschland bekannt sind, oder tendieren sie mehr zu einem Privatunternehmen bzw. staatlichem Unternehmen? Dazu gibt es unterschiedliche Positionen. Einige Autoren sind der Ansicht, dass es sich bei den TVEs tendenziell um Privatunternehmen handelt.⁴⁴ Kornai argumentiert sogar: „The majority of rural collectively owned firms are de facto privately-owned firms“.⁴⁵ Die Argumentation von Singh zielt – jedoch vorsichtiger – in die gleiche Richtung: „The non-state sector though not private in the sense of having legally defined private property rights, nonetheless operates with considerable autonomy and freedom from rules and regulations to mimic conditions of private ownership“.⁴⁶

Die Mehrheitsmeinung geht jedoch davon aus, dass die TVEs eher in Richtung Staatsunternehmen neigen. Eine der herausragendsten und immer wieder zitierten Arbeiten auf diesem Gebiet ist diejenige von Weitzman und Xu. Sie argumentieren mit Hilfe der *Property-Rights*-Theorie: „Our basic thesis is that the Chinese TVEs are best described as vaguely defined cooperatives ... not to be based on well-defined private property rights in the standard or conventional sense“⁴⁷ und „... many western economists have regarded them (TVEs) as actually being private firms under the protective label of a collective enterprise. But this is not true in general ... it is already well documented in the literature ... that a typical TVE is not a privately owned firm ...“⁴⁸ Nach Weitzman und Xu sind folgende drei Prinzipien der *Property-Rights*-Theorie Voraussetzung für ein privates Unternehmen:

- a) Für jeden Wertgegenstand, für jeden Besitz muss ein klar definierter Eigentümer mit exklusiven Verfügungsrechten existieren.
- b) Dem Eigentümer der Verfügungsrechte steht das laufende Einkommen aus seinem Besitz zu.
- c) Der Eigentümer hat das Recht, seinen Besitz nach seinem Gutdünken zu nutzen. Er kann ihn umstrukturieren, verkaufen, übertragen und vererben.⁴⁹

Im Folgenden soll auf den theoretischen Ausführungen von Weitzman und Xu aufbauend argumentiert werden:

Zu a) Auf dem Papier sind die Bewohner einer Stadt oder eines Dorfes die Eigentümer der TVEs. Jedoch halten sie keinerlei Anteile an „ihrem“ Unternehmen, da offiziell solche Anteilsscheine nicht existieren. Zudem kommt der offizielle Besitz an einem TVE nicht aufgrund einer freiwilligen Willensentscheidung zustande, sondern entsteht durch die Wohnungswahl des jeweiligen Einwohners.⁵⁰ Letztendlich wird ein TVE von der jeweiligen Stadt- oder

Provinzregierung geführt. Sämtliche Direktoren und leitende Angestellte werden von ihr ernannt. Sie vereinbaren mit den TVEs bestimmte Produktionsziele sowie Richtlinien über Löhne, Kredite, Produktentscheidungen und die Gewinnverteilung.⁵¹ Rawski argumentiert: „... these firms, widely described as collectives, TVEs, non-state, quasi-private or even private enterprises, are typically owned and controlled by local governments.“⁵² Naughton kommt zu dem Schluss: „While township and village officials control TVE property rights, their incentives are not identical to those of private owners. Township and village officials must take into account the interests of the local community ...“⁵³

In diesem Sinne werden TVEs von den meisten Autoren als „Mini-Staatsunternehmen“ bezeichnet.⁵⁴ Zhang argumentiert: „It is important to note, that rural enterprises [der hier verwendete Begriff *rural enterprises* entspricht der obigen Definition von TVE, Anmerkung des Verfassers] are neither owned by central government, like the state enterprises, nor are they completely privately owned. The sector is dominated, in terms of total output and fixed assets, by the so-called collective rural enterprises owned by local governments at township and village level.“⁵⁵ Seiner Argumentation folgend handelt es sich bei den TVEs um rein staatliche Unternehmen mit dem einzigen Unterschied, dass sie im Besitz der lokalen Behörden sind. Weitzman und Xu gehen sogar einen Schritt weiter, indem sie feststellen: „Not only is the community government's role different from a private owner, but also its right of control over a TVE is more restrictive than the state government's role vis-à-vis state firms.“⁵⁶

Zu b) Die offiziellen Eigentümer der TVEs, also die Bewohner der entsprechenden Stadt oder Gemeinde, haben nicht das Recht, den vollen Gewinn der TVEs zu konsumieren. Ein nicht unbedeutender Anteil des bereits versteuerten Gewinns wird für Gemeindeausgaben oder für die Subvention anderer TVEs verwendet. Auf diese Weise soll mehr als die Hälfte des Nachsteuergewinns nicht an die Eigentümer verteilt werden.⁵⁷

Zu c) Schließlich sind die Aktiva eines TVE unverkäuflich, nicht übertragbar und nicht vererbbar, sowohl in Hinblick auf die offiziellen Eigentümer, die Gemeindebewohner, als auch im Hinblick auf die vorgesetzten lokalen Behörden. Ein Bewohner, der seine Gemeinde verlässt, verliert automatisch seine offiziellen Eigentumsrechte, genauso wie ein Zugezogener, beispielweise durch Heirat, automatisch Eigentumsrechte erwirbt.

Zwar wurde in diesem Kapitel entlang der *Property-Rights*-Theorie argumentiert, aber bei einer entsprechenden Übertragung der Argumente auf die eingangs genann-

⁴⁴Vgl. Bowles, Paul, Dong, Xiao-yuan, „Enterprise ownership, enterprise organisation and worker attitudes in Chinese rural industry: some new evidence“, in: *Cambridge Journal of Economics*, Vol.23 (1999), Nr.1, S.3.

⁴⁵Kornai, J., *The socialist system*, Oxford 1992, S.442.

⁴⁶Singh, I. u.a., *Non-state enterprises as an engine of growth: An analysis of provincial industrial growth in post-reform China*, World Bank research Paper 1993, S.5.

⁴⁷Weitzman, Martin u.a., „Chinese Township-Village Enterprises as vaguely defined cooperatives“, in: Roemer, John (Hrsg.), *Property relations, incentives and welfare*, Houndsmill 1997, S.329.

⁴⁸Vgl. Weitzman (1997), ebenda, S.335.

⁴⁹Vgl. Weitzman u.a. (1997), ebenda, S.330.

⁵⁰Vgl. Weitzman u.a. (1997), ebenda, S.335; Otsuka u.a. (1998), ebenda, S.48.

⁵¹Vgl. Wong u.a. (1995), a.a.O., S.4; Otsuka u.a. (1998), ebenda, S.48.

⁵²Rawski, T., „Implications of China's reform experience“, in: *The China Quarterly*, Nr.144 (1995), S.1172.

⁵³Vgl. Naughton, B., „Chinese institutional innovation and privatization from below“, in: *American Economic Review*, Papers and proceedings Mai 1994, S.268.

⁵⁴Vgl. Chai, Joseph, *China – Transition to market economy*, Oxford 1997, S.173; Otsuka (1998), a.a.O., S.48; Wong (1995), a.a.O., S.47.

⁵⁵Zhang, Gang, *Chinese rural enterprises between plan and market*, Stockholm 1997, S.5.

⁵⁶Vgl. Weitzman u.a. (1997), a.a.O., S.337.

⁵⁷Vgl. Wong (1995), a.a.O., S.47; Weitzman u.a. (1997), S.336.

ten qualitativen Abgrenzungskriterien wird deutlich, dass derartige TVEs nicht als KMU bezeichnet werden können, denn es gibt keinen eigentumsberechtigten Unternehmer, der eine zentrale Stellung in diesen Unternehmen einnimmt.

Hinzu kommt, dass sich in den TVEs ganz ähnliche Elemente des *soft budget constraint* finden lassen wie bei den Staatsunternehmen: Die staatlichen Behörden leisten entscheidende Beihilfe: Sie stellen Subventionen finanzieller Art zur Verfügung oder vermitteln Kredite von staatlichen Banken bzw. übernehmen Bürgschaften für die Kredite. Sie sind behilflich beim Ankauf oder der Pachtung von Land. In einigen Fällen wurde Bauland, das sich im Besitz der lokalen Behörden befand, weit unter dem Marktwert an TVEs veräußert. Darüber hinaus gibt es noch eine Vielzahl von Maßnahmen, mit deren Hilfe TVEs vom Wettbewerb abgeschirmt werden: Die lokalen Behörden bevorzugen TVEs bei der Belieferung mit Rohstoffen und anderen Inputgütern in quantitativer und preislicher Hinsicht. Sie helfen weiterhin den Unternehmen bei der Reduzierung ihrer Steuern, sind sogar bei der Steuerhinterziehung behilflich. Wong u.a. beobachteten, dass in allen TVEs in Jiangsu die Regierung gesetzwidrige Rechnungslegung inoffiziell gestattete bzw. tolerierte. Die TVEs durften zwei verschiedene Bücher führen: Eines für die Steuerbehörden mit den niedrigeren Gewinnen und eines für die eigene Kostenrechnungsabteilung mit den tatsächlichen, höheren Gewinnen.⁵⁸ Trotz dieser Vergünstigungen arbeiten die TVEs immer noch in einer stärkeren Wettbewerbsumgebung als staatliche Unternehmen. Chai berichtet: „In contrast to state owned enterprises the TVEs operated in a semi-market environment and were subject to fewer government controls. They also faced a much harder budget constraint as they had limited access to subsidized energy, raw materials, and bank loans. In addition, their product market was less protected. Moreover, township and village governments, the TVE's owner, unlike central government, could not print money or force the state banking system to print money to bail out loss-making enterprises.“⁵⁹

Einerseits arbeiten TVEs in einer freieren Wettbewerbsumgebung, andererseits werden sie aber viel stärker von ihren vorgesetzten Behörden kontrolliert und haben damit weniger Entscheidungsautonomie als private Unternehmen. Chai argumentiert: „They enjoy in fact less autonomy than private enterprises as they are under the supervision of the industrial corporation of the local government.“⁶⁰

Aufgrund des Einflusses der lokalen Behörden und der eingeschränkten Entscheidungsautonomie verhalten sich TVEs anders als ihre privaten Konkurrenten; dies macht sich insbesondere an den Unternehmenszielen bemerkbar: Das oberste Ziel eines privaten Unternehmens ist in der Regel die Gewinnmaximierung. Auch wenn der Geschäftsführer eines kleinen Unternehmens noch andere wichtige Ziele verfolgen dürfte, wie z.B. Fortführung der Familientradition, Aufrechterhaltung der Selbständigkeit und Kontrolle seines Betriebes, so werden sich seine unternehmerischen Entscheidungen immer noch an der Gewinnma-

ximierung ausrichten, da er nur so langfristig den Unternehmensbestand sichern und die Familientradition weiterführen kann. Die Manager von TVEs müssen sich jedoch auf Druck der vorgesetzten Behörden auch anderen Zielen widmen, vornehmlich der Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen. Schließlich sind viele TVEs – trotz ihrer relativ kleinen Größe – vielfach die größten Arbeitgeber in einem bestimmten Dorf oder Kreis. Auf Dorf- oder Kreisebene bedeuten aber 50 entlassene Arbeiter 50 Familien, die plötzlich ohne Ernährer dastehen. Aus 50 direkt betroffenen Personen werden also 200 bis 250 indirekt betroffene Personen. Die Behörden dürften daher viel mehr Wert auf die Erhaltung von Arbeitsplätzen als auf die Erhöhung des Gewinns legen. Diese Tendenz wurde in mehreren Studien bereits belegt.⁶¹

Darin unterscheiden sich die TVEs von den staatlichen Unternehmen. Da die Besitzer der Staatsunternehmen i.d.R. Behörden auf zentraler oder Provinzebene sind, legen sie weitaus weniger Wert auf die Erhaltung von Arbeitsplätzen und konzentrieren sich stärker auf den erwirtschafteten Gewinn. Für sie spielt die Entlassung von 50 Arbeitern keinerlei Rolle, da sie die Situation einer gesamten Provinz oder des gesamten Landes betrachten müssen; statistisch gesehen würden sich 50 entlassene Arbeiter überhaupt nicht auswirken. Ob ein staatliches Unternehmen aber Gewinne oder Verluste erwirtschaftet, spielt für sie eine erhebliche Rolle: Wenn ein staatliches Unternehmen ununterbrochen Verluste einbringt, so steht die Behörde vor dem Zwang zum Handeln. Möglicherweise müsste sie das gesamte Unternehmen schließen oder aber ständig finanzielle Mittel zuschießen und auf Einnahmen verzichten.

Bei den Betrachtungen über die Autonomie von TVEs ist jedoch zu berücksichtigen, dass sich nicht alle TVEs über einen Kamm scheren lassen. Während sich obige Diskussion auf die Mehrheit der TVEs bezog, gibt es einige, die zwar auf dem Papier als Kollektivunternehmen erscheinen, aber in Wahrheit Privatunternehmen sind. Viele Firmen im Privatbesitz ließen sich vor der offiziellen Zulassung von Privatunternehmen in den Jahren 1984-1988 als Kollektivunternehmen registrieren, um die offizielle Grenze von maximal sieben Mitarbeitern für ein Individualunternehmen unterlaufen zu können. Doch auch nach 1988 ließen sich viele Privatunternehmen als TVE registrieren, um diskriminierende Regelungen zu umgehen oder um an bestimmte Vergünstigungen zu gelangen, in deren Genuss normalerweise nur staatliche oder kollektive Unternehmen gelangen: Insbesondere konnten sie Steuervergünstigungen, Vorteile bei der Kreditaufnahme sowie eine bessere Strom- und Wasserversorgung für sich in Anspruch nehmen.⁶²

Dieser Trend soll sich auch nach 1994 fortgesetzt haben als die Privatunternehmen steuerlich mit den anderen

⁵⁸Vgl. Bowles, Dong (1999), a.a.O., S.3-4; Dong, Xiao-yuan, *Employment determination in China's rural industry*, Working paper, University of Winnipeg 1996; Dong, Xiao-yuan, Putterman, L., „China's rural industry and monopsony“, in: *Pacific Economic Review*, Vol.1 (1996), Nr.1, S.59-78.

⁶²Vgl. Wong, C., „People's Republic of China“, in: Rana, P. u.a. (Hrsg.), *From centrally planned to market economies: The Asian approach*, Vol.II. Oxford 1996, S.236; Hang, Guojian, „Privatwirtschaft in China“, in: *Beijing Rundschau*, 4. Juli 1995, S.18f.; Schmitt (1999), a.a.O., S.64.

⁵⁸Wong u.a. (1995), a.a.O., S.49.

⁵⁹Chai (1997), a.a.O., S.173.

⁶⁰Chai (1997), a.a.O., S.173.

Unternehmensformen gleichgestellt wurden.⁶³ Der Grund hierfür kann in einem grundlegenden Misstrauen der Unternehmer gegenüber den staatlichen Behörden gedeutet werden. Durch die Registrierung als Kollektivunternehmen versprechen sie sich einen gewissen Schutz vor der Behördenwillkür.⁶⁴

Es gibt jedoch keine Daten darüber, wie viel der offiziell registrierten TVEs in Wirklichkeit Privatunternehmen sind. Allerdings existieren Schätzungen darüber, inwieweit private Unternehmen durch die Statistiken unterrepräsentiert sind. Offizielle Schätzungen des staatlichen Statistikamtes gehen davon aus, dass die tatsächliche Anzahl der privaten Unternehmen 30-60% höher liegt, als in den offiziellen Statistiken angegeben wird. Andere Schätzungen gehen von weitaus höheren Zahlen aus.⁶⁵

Daraus lassen sich jedoch keine genauen Angaben über die Zahl der als TVEs „getarnten“ Privatunternehmen machen. Jedoch sollte dieses Phänomen bei der Auslegung der Statistiken in Betracht gezogen werden. Ebenso ist zu berücksichtigen, dass dieses Prinzip des „sich eine rote Mütze aufsetzen“ wohl eher ein Phänomen der 80er und frühen 90er Jahre gewesen ist, denn inzwischen ist das klare Bekenntnis der chinesischen Führung zum privaten Sektor derart offensichtlich, dass eine Tarnung als Kollektivunternehmen kaum noch sinnvoll erscheint. Eher werden private Unternehmen aus Gründen der Steuerhinterziehung versuchen, sich überhaupt nicht anzumelden. Die Literatur, die sich mit dem Vorgang der Falschdeklarierung von Privatunternehmen beschäftigt, bezieht sich auch vorwiegend auf den Zeitraum bis zur Mitte der 90er Jahre. In der neueren Literatur ist über dieses Phänomen weniger zu lesen.

Fazit II: Die TVEs verfügen zwar über eine größere Autonomie als die Staatsbetriebe, trotzdem ist ihre Selbständigkeit in einem weitaus größeren Maße eingeschränkt als diejenige von privaten Unternehmen. Da aber die Selbständigkeit eines Betriebes ein entscheidendes qualitatives Abgrenzungskriterium ist, können TVEs nicht zu den KMU gerechnet werden.

3.3 Privatunternehmen

Vor den ersten marktwirtschaftlichen Reformen waren Privatunternehmen kaum existent. 1978 gab es gerade 150.000 Selbständige, von denen alle ausschließlich im tertiären Sektor tätig waren: 60% im Einzelhandel, der Rest in der Gastronomie, im Handwerk und im Reparaturgewerbe.⁶⁶ 1981 wurde erstmalig private Unternehmertätigkeit zugelassen, und zwar in der Form von Individualunternehmen, die bis zu sieben Angestellte beschäftigen durften. Daraufhin kam es zu einer fast explosionsartigen Vermehrung von Individualunternehmen. Innerhalb kurzer Zeit wuchsen viele Unternehmen über die Marke von sieben Beschäftigten hinaus, so dass es bereits 1984 zu einer offiziellen Duldung dieser Unternehmen kam. 1987

schließlich wurden diese Privatunternehmen offiziell anerkannt, und 1988 wurde die Verfassung um folgenden Artikel ergänzt:⁶⁷

„Der Staat erlaubt die Existenz und die Entwicklung der privaten Wirtschaft innerhalb der Grenzen, die gesetzlich festgelegt sind. Die private Wirtschaft ist eine Ergänzung der sozialistischen Gemeinwirtschaft. Der Staat schützt die legitimen Rechte und Interessen der privaten Wirtschaft ...“⁶⁸

Seitdem wird in der offiziellen Statistik zwischen Individualunternehmen und Privatunternehmen unterschieden. Dieser Unterschied spielt für den vorliegenden Artikel jedoch keine große Rolle, da sich beide Typen unter dem Blickwinkel der Besitzstruktur zur gleichen Unternehmensklasse rechnen lassen, nämlich Unternehmen im Privatbesitz. Die Unterteilung in Individual- und Privatunternehmen ist jedoch sinnvoll, denn auch die EU und andere Länderstatistiken unterteilen die KMU weiter in Mikro-, Klein- und Mittelunternehmen. Die OECD rechnet Unternehmen mit bis zu 4 Mitarbeitern zu der Mikro-Klasse, andere Statistiken definieren alle Unternehmen bis zu 9 Mitarbeitern dazu. Die chinesische Statistik folgt dem Beispiel – allerdings nicht aus statistischen, sondern aus ehemals ideologischen Gründen.

Die durchschnittliche Betriebsgröße dieser Mikro-Unternehmen liegt bei ca. 2 Mitarbeitern, während die Privatunternehmen durchschnittlich weniger als 20 Mitarbeiter beschäftigen. Eine dynamische Betrachtungsweise fördert zutage, dass die durchschnittliche Betriebsgröße aller Unternehmen im Privatbesitz zwar ansteigt, jedoch sinkt die durchschnittliche Beschäftigtenzahl der Privatunternehmen (mehr als 7 Angestellte) kontinuierlich, während die durchschnittliche Betriebsgröße der Individualunternehmen (weniger als 7 Angestellte) stetig ansteigt. Dies bedeutet: Das Wachstum der durchschnittlichen Betriebsgröße der Individualunternehmen überkompensiert die Schrumpfung der durchschnittlichen Beschäftigtenzahl der Privatunternehmen.⁶⁹

Wie lässt sich diese Entwicklung interpretieren? Sie ist wohl vor allem Ausdruck dafür, dass immer mehr Individualunternehmen stark gewachsen sind und somit in die Klasse der Privatunternehmen eingestuft werden, wo sie wiederum die durchschnittliche Betriebsgröße senken. Insgesamt gesehen handelt es sich also um einen Wachstumsprozess.

Trotz fehlender Unternehmensgrößenstatistiken für die Unternehmen im Privatbesitz kann bei den meisten Betrieben davon ausgegangen werden, dass es sich, da erst vor kurzem gegründet, um kleinere bis mittelgroße Firmen mit weniger als 500 Beschäftigten handelt. Sind sie aber auch selbständige, eigentümergeführte Unternehmen, wie es die qualitativen Abgrenzungskriterien für KMU verlangen? Ein Blick auf die Rechtsform lässt dies vermuten. So lag der Anteil der Einzelunternehmen im Jahre 2000 bei über 50% (Tabelle 6).

⁶³Vgl. Hong, Zhong, *Die Umgestaltung des öffentlichen Finanzsystems der Volksrepublik China im Reformprozess*, 1995, S.212.

⁶⁴Vgl. Schmitt (1999), a.a.O., S.65.

⁶⁵Vgl. Abele, Corinne, *Die Finanzierungsmöglichkeiten privater Unternehmen in der Volksrepublik China im Zuge der wirtschaftlichen Transformation*, Tübingen 1995, S.7. Mehr dazu im folgenden Kapitel.

⁶⁶Vgl. Bohnet (1994), a.a.O., S.7.

⁶⁷Vgl. Chaichian, Mohammad, „The development of small business and petty commodity production in the People's Republic of China“, in: *Asian Profile*, Vol.22 (1994), Nr.4, S.269, 272; Bohnet (1994), a.a.O., S.8; Chai (1997), a.a.O., S.177; Schmitt (1999), a.a.O., S.40-41.

⁶⁸Kraus, Willy, *Private Unternehmen in der Volksrepublik China*, Hamburg 1989, S.13.

⁶⁹Vgl. Schmitt (1999), a.a.O., S.177.

Tabelle 6: Rechtsform privater Unternehmen, Stand 2000

Rechtsform	Anteil in %
Einzelunternehmen	51,8
Partnerschaftsunternehmen	11,4
GmbH	36,8

Quelle: Schönleber, H., *Die Entwicklung der chinesischen Privatwirtschaft 2001* (<http://www.acfic.com.cn/dihtpage/d-prv.htm>).

Diese Unternehmensformen entsprechen in der Regel dem Prinzip des eigentümergeführten Unternehmens. Die GmbH macht da keine Ausnahme. Schließlich führen hier i.d.R. alle Gesellschafter gemeinsam das Unternehmen und haben gemeinsam Eigentum am Betrieb. Sie nehmen eine zentrale Rolle im Unternehmen ein. Aktiengesellschaften werden im Statistischen Jahrbuch gesondert aufgelistet und daher nicht zu den Unternehmen im Privatbesitz gerechnet. Trotzdem gehören sie unter ordnungstheoretischen Gesichtspunkten eindeutig zu dieser Kategorie. Dennoch sollen sie erst im folgenden Kapitel behandelt werden, denn im Vergleich zur Rechtsform der GmbH oder des Einzelunternehmens ist es sehr fraglich, ob hier die Einheit von Eigentum und Leitung vorliegt und somit die Kriterien für KMU erfüllt werden. In den meisten Privatunternehmen ist der Eigentümer zugleich Top-Manager. Einer Statistik zufolge überlassen lediglich 13,2% die Unternehmensführung einem angestellten Manager und beteiligen sich nicht an den wesentlichen Entscheidungen des laufenden Geschäfts.⁷⁰

Somit dürfte der allergrößte Teil dieser Unternehmen den Kriterien eines klassischen KMUs genügen. Die Statistiken scheinen – im Gegensatz zu den staatlichen und kollektiven Unternehmen – die Anzahl der privaten Unternehmen nicht zu über-, sondern eher zu untertreiben. Wie im vorherigen Kapitel bereits kurz angesprochen wurde, wird in den meisten Studien aus der Mitte der 90er Jahre davon ausgegangen, dass die tatsächliche Zahl der privaten Unternehmen diejenige der registrierten um ein Vielfaches übertrifft. Schüller geht beispielsweise davon aus, dass die tatsächliche Anzahl um das Dreifache höher liegt. Hang spricht sogar von dem Fünffachen, während das staatliche Statistikamt lediglich von 30-60% ausgeht.⁷¹ Niemand weiß letztendlich, wie hoch die tatsächliche Zahl ist. Jedoch sollte bei der Analyse der Statistiken ein Korrekturfaktor benutzt werden.

Fazit III: Bei der überwiegenden Zahl von Privatunternehmen handelt es sich – unabhängig von ihrer Rechtsform als Einzelunternehmen, Personengesellschaft oder GmbH – um mittelständische Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern, die von dem oder den Inhaber(n) persönlich geführt werden. Größere Unternehmen werden i.d.R. die Rechtsform einer AG wählen, die im folgenden Kapitel behandelt wird. Ca. 85-90% aller privaten Unternehmen werden daher den Kriterien eines KMU entsprechen.

3.4 Andere Unternehmensformen

Schließlich gibt es noch zwei Kategorien, die neben den Privatunternehmen getrennt aufgeführt werden, jedoch in der folgenden Analyse nicht mit berücksichtigt werden sollen: Die Aktiengesellschaften und die Joint Ventures.

Die meisten chinesischen Aktiengesellschaften lassen sich nicht zu den KMU rechnen. Dafür gibt es sowohl theoretische als auch praktische gewichtige Gründe.

- In den meisten Fällen wird es sich bei den AGs eher um größere Unternehmen handeln. Kleinere Unternehmen hingegen werden eher die Rechtsform einer GmbH oder die eines Einzelunternehmens wählen. Diese Tendenz lässt sich aus der Erfahrung aller Industrie- und Schwellenländer ableiten und ist wohl unstrittig. Gleichwohl wird es auch AGs geben, die die Schwelle von 500 Beschäftigten deutlich unterschreiten.
- Die konstitutive Eigenschaft von AGs ist im Prinzip die Trennung von Eigentum und Leitung. Die Führung und Kontrolle des Unternehmens werden bei einer AG dem Vorstand bzw. dem Aufsichtsrat übertragen, die alle wichtigen Tagesentscheidungen treffen, während die Eigentümer nur einmal jährlich zur Hauptversammlung erscheinen – tatsächlich erscheinen jedoch nur Großanleger, während die meisten Kleinanleger im Rahmen des Depotstimmrechtes durch ihre Banken vertreten werden, also überhaupt nicht an Unternehmensentscheidungen beteiligt sind. Die meisten AGs werden also – es sei denn sie sind im Familienbesitz oder aber der Unternehmer hat im Rahmen des *going public* sein Einzelunternehmen zu einer AG umgewandelt – die klassischen Managementstrukturen eines großen Unternehmens mit der Trennung von Eigentum und Führung haben.
- Schließlich wurde im Kapitel über die Staatsunternehmen bereits erwähnt, dass einige staatliche Unternehmen zwar rechtlich in AGs umgewandelt wurden, de facto aber noch Staatsunternehmen sind, da ein bedeutender Teil der Aktien immer noch vom Staat gehalten wird.

Der größte Teil der in der Statistik erwähnten AGs wird also nicht dem Kriterium eines KMU gerecht werden.

Bei den Joint Ventures handelt es sich um Gemeinschaftsunternehmen von ausländischen und chinesischen Firmen. Es stellt sich wieder die Frage, inwieweit diese Gemeinschaftsunternehmen als KMU bezeichnet werden können. Joint Ventures werden von den beteiligten Partnern gemeinsam geführt. Das bedeutet streng genommen, dass Joint Ventures, als Unternehmenseinheit betrachtet, nicht selbständige Betriebe sind. Diese Sichtweise wäre jedoch zu eng gefasst. Ein Joint Venture mit 100 Mitarbeitern, das von zwei KMU gemeinsam geleitet wird, kann durchaus als KMU bezeichnet werden. Daher können Joint Ventures als KMU gelten, wenn sie:

- a) weniger als 500 Beschäftigte haben,
- b) von Unternehmen geleitet werden, die den Kriterien eines KMU entsprechen. Das bedeutet: Auf der ausländischen Seite müsste ein inhabergeführtes mittelständiges Unternehmen beteiligt sein, während

⁷⁰ Vgl. Schönleber (2000), ebenda.

⁷¹ Vgl. Schüller, Margot, „Hintergrundinformationen zur Entwicklung der Privatunternehmen“, in: *China aktuell*, Vol.24 (1995), Nr.2, S.114; Hang (1994), a.a.O., S.18.

der chinesische Partner ein Privatunternehmen sein müsste. Eine Partnerschaft mit einem TVE oder einem staatlichen Unternehmen würde nicht in diese Kategorie fallen.

Die Frage bleibt nun, ob die Joint Ventures in China diesen Voraussetzungen entsprechen. Zunächst soll die ausländische Seite betrachtet werden: Aus vielen empirischen Studien über deutsche, europäische und amerikanische Unternehmen ist ersichtlich geworden, dass mittelständische Unternehmen nicht nur zurückhaltender internationalisieren als große Unternehmen. Sie bevorzugen auch andere Internationalisierungsformen. Insbesondere bei den kapitalintensiven Formen der Internationalisierung, der Gründung eigener Tochterunternehmen, der Akquisition ausländischer Unternehmen sowie bei den Joint Ventures, haben sie aufgrund ihrer schlechten Ressourcenausstattung wesentliche Nachteile gegenüber Großunternehmen. Daher werden nur 10% aller Direktinvestitionen von KMU getätigt.⁷² Wenn zudem noch die geographische Streuung der Direktinvestitionen in Betracht gezogen wird, so zeigt sich, dass die meisten KMU vorzugsweise im nahen Ausland investieren. Der Begriff „nah“ bezieht sich dabei sowohl auf die geographische als auch auf die kulturelle Entfernung. Für europäische KMU bedeutet Internationalisierung daher vor allem Europäisierung. Dies wird am Beispiel von Direktinvestitionen deutscher KMU deutlich, die 1996 mit rd. 65% in Europa konzentriert waren (Tabelle 7).

Tabelle 7: Geographische Verteilung von Direktinvestitionen deutscher KMU, Stand 1996

Investitionen in	Anteil in %
Europa	65
USA	22
Japan	9
restliches Asien	2

Quelle: Borrmann A., *Kleine und mittlere Unternehmen in Asien*, Baden-Baden 1996, S.35.

Hinzu kommt, dass die mittelständischen Unternehmer ein starkes Bedürfnis nach Selbständigkeit und Kontrolle haben. Darin unterscheiden sie sich fundamental von angestellten Managern, die sich vor allem an der Gewinnmaximierung orientieren. Storey schreibt hierzu: „... the small firm owner pursues a variety of different objectives in managing his business activities. These will include ensuring a satisfactory flow of income from business activities, the maintenance of ownership and control ...“⁷³ Aus ihrer Sicht ist daher eine Internationalisierung mit Hilfe von Joint Ventures eine denkbar ungeeignete Form: Sie ist sehr kapitalintensiv, im Falle von Joint Ventures in Entwicklungsländern ist sie fast genauso kapitalaufwendig wie eine Akquisition, denn die gemeinsame Leitung bedeutet nicht automatisch, dass die beiden Partner gleichviel Kapital einbringen müssen. Zumeist stellt die auslän-

dische Seite Kapital und technisches Know-how zur Verfügung, während z.B. die chinesische Seite vor allem ihre Marktkenntnisse und die guten Beziehungen zu den Behörden einbringt. Andererseits ist die Kontrolle durch das ausländische Unternehmen eingeschränkt, da alle unternehmerischen Entscheidungen gemeinsam getroffen werden müssen. Koller berichtet daher über das Internationalisierungsverhalten von KMU Folgendes: „Joint Ventures werden nach den Befragungsergebnissen nur dann eingegangen, wenn keine andere Möglichkeit offen steht. Diese Notwendigkeit ergibt sich v.a. durch entsprechende Anforderungen der jeweiligen Landesgesetzgebung ... Mehrfach wurde geäußert, dass bei Joint Ventures – wenn irgend möglich – eine Mehrheitsbeteiligung angestrebt wird.“⁷⁴ Es bleibt also anzunehmen, dass die Mehrzahl der in Joint Ventures engagierten ausländischen Firmen keine KMU sein werden.

Was die chinesische Seite betrifft, so waren die chinesischen Behörden im Rahmen der Reformierung und Privatisierung von Staatsunternehmen bemüht, Joint Ventures von staatlichen mit ausländischen Unternehmen zu fördern. Für die ausländischen Unternehmen waren die chinesischen Staatsbetriebe attraktive Partner: Sie waren wesentlich größer als die gerade erst im Wachstum befindlichen Privatunternehmen, und sie hatten exzellente Beziehungen zum Staatsapparat sowie Zugang zu verbilligten Krediten und Inputgütern. Zudem können kleine private Unternehmen zu wenig auf bestehende Erfolge der Vergangenheit verweisen, um sie als attraktive Partner in den Augen der kooperationsinteressierten ausländischen Unternehmen erscheinen zu lassen. Da sie außerdem auf dem internationalen Parkett immer noch wenig Erfahrung besitzen und daher kaum ausländische Geschäftspartner kennen, fällt insbesondere die Anbahnung von Partnerschaften schwer. Empirische Befunde haben jedoch ergeben, dass Vertrauen der wesentliche Bestandteil einer Kooperation ist und dass Partnerschaften sich meistens mit Geschäftspartnern, die sich bereits lange kennen, eingegangen werden.⁷⁵

Es kann also davon ausgegangen werden, dass weit über 90% der an Joint Ventures beteiligten Unternehmen nicht den Kriterien eines mittelständischen Betriebes entsprechen. Aus diesen Gründen sollen Joint Ventures bei der folgenden empirischen Untersuchung ebenfalls nicht mit berücksichtigt werden.

Fazit IV: Aktiengesellschaften können aufgrund der eindeutigen Trennung von Eigentum und Leitung nicht zu den KMU gerechnet werden. Joint Ventures hingegen können prinzipiell als KMU bezeichnet werden, wenn die beteiligten Partner den Kriterien eines KMU entsprechen. Dies dürfte in den meisten Fällen weder auf ausländischer noch auf chinesischer Seite der Fall sein.

⁷²Vgl. Fieten (1997), a.a.O., S.13; OECD: *Entrepreneurship and SMEs in transition economies*, Paris 1997, S.117-132.

⁷³Vgl. Storey, David, „Firm performance and size. Explanations from small firm sectors“, in: *Small Business Economics*, Vol.1 (1989), Nr.3, S.178f.

⁷⁴Koller, Hans u.a., „Internationalisierungsstrategien mittlerer Industrieunternehmen am Standort Deutschland“, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Vol.68 (1998), Nr.2, S.185.

⁷⁵Vgl. Schönleber (2001), a.a.O.; Smyth (1997), a.a.O., S.512.

4 Messung der „Mittelständigkeit“ der chinesischen Volkswirtschaft

Nachdem festgelegt worden ist, welche chinesischen Unternehmen als KMU angesehen werden können, soll nun anhand der Statistiken festgestellt werden, wie stark die chinesische Volkswirtschaft mittelständisch geprägt ist. Die verschiedenen Statistiken geben hier ganz unterschiedliche Auskünfte. Die in der deutschen und anglo-amerikanischen Literatur wohl am häufigsten verwendete Quelle ist das Statistische Jahrbuch (*Zhongguo tongji nianjian*) des Staatlichen Statistikamtes. Daneben existiert noch die Branchendatenermittlung, die jedoch teilweise aufgrund unterschiedlicher Klassifizierungen zu ganz anderen Werten kommt. Schließlich gibt es noch nichtoffizielle Statistiken, so zum Beispiel vom DIHT. Ihre Ergebnisse weichen besonders stark von den offiziellen Werten ab. Im Folgenden sollen alle drei Quellen gleichzeitig berücksichtigt werden, und zwar aus folgenden Gründen:

1. Die drei Quellen weisen starke Abweichungen bei einzelnen Werten auf, so dass es angebracht erscheint, sich nicht ausschließlich auf eine einzige Quelle zu stützen. Erst ein Gesamtvergleich verschiedener zur Verfügung stehender Daten kann ein einigermaßen glaubwürdiges Ergebnis hervorbringen.
2. Für die Berechnung der „Mittelständigkeit“ der chinesischen Volkswirtschaft sind nicht die absoluten, sondern vor allem die relativen Werte ausschlaggebend. Es stellt sich vor allem die Frage, wie hoch der Anteil der mittelständischen Unternehmen an der Gesamtzahl aller Unternehmen, an der Beschäftigung sowie an der Industrieproduktion ist. Im Folgenden kann gezeigt werden, dass die drei Quellen trotz sehr unterschiedlicher absoluter Werte teilweise zu sehr ähnlichen relativen Werten kommen.

Zunächst wird die Klassifizierung der Unternehmen nach Eigentums- und Rechtsformen im Jahre 1995 betrachtet. Hierbei ist mit 77,5% der hohe Anteil der Individualunternehmen augenfällig (Tabelle 8).

Tabelle 8: Industrieunternehmen in der VR China nach Eigentums- und Rechtsform 1995

Unternehmensform	Zahl der Unternehmen in 1.000	Anteil in %
Staatsunternehmen	118	1,6
Kollektivunternehmen	1475	20,1
Individualunternehmen	5688,2	77,5
AGs, Joint Ventures	59,9	0,8

Quelle: Staatliches Statistikamt, *Statistisches Jahrbuch VR China 2000*, S.407.

Die Branchendatenermittlung des staatlichen Statistikamtes kommt zu ganz anderen Ergebnissen in den prozentualen Anteilen, die auf verschiedene Eigentums- und Rechtsformen entfallen. So beträgt bei dieser Statistik der Anteil der privaten Unternehmen nur 16,9% (Tabelle 9).

Tabelle 9: Unternehmen in der VR China nach Eigentums- und Rechtsform 1995

Unternehmensform	Zahl der Unternehmen in 1.000	Anteil in %
Staatsunternehmen	442	16,8
Kollektivunternehmen	1501	57,1
Privatunternehmen	443	16,9
AGs, Joint Ventures	183	6,9
Andere	15	0,6

Quelle: Staatliches Statistikamt der VR China, Tabellen aus der 1999 abgeschlossenen umfassenden Branchendatenermittlung (<http://www.china-taxi.de/Faktbank/>).

Der Unterschied lässt sich sicher dadurch erklären, dass bei der Branchendatenermittlung nur die Privatunternehmen mit mehr als 7 Beschäftigten einbezogen wurden und nicht die Individualbetriebe. Demnach ist diese Statistik für die weitere Betrachtung nicht von Interesse.

Die aktuelle Eigentumsstruktur der Unternehmen im Jahre 1999 zeigt gegenüber 1995 keine starke Veränderung der prozentualen Anteile, die auf Staats-, Kollektiv- und Privatunternehmen entfallen. Allerdings hat sich in dem kurzen Zeitraum von nur vier Jahren die Anzahl der staatlichen Unternehmen halbiert. Diese starke Reduzierung lässt sich einerseits durch die Privatisierung von staatlichen und Militärbetrieben seit Mitte der 90er Jahre erklären. Die Zahl der privaten Unternehmer hat sich im selben Zeitraum zwar absolut um über 400.000 erhöht, dies bedeutet prozentual gesehen aber eine Steigerung von lediglich 7,7%. Im gleichen Zeitraum hat sich die Anzahl der kollektiven Unternehmen aber um 12,5% erhöht (Tabellen 9 und 10).

Tabelle 10: Industrieunternehmen in der VR China nach Eigentums- und Rechtsform 1999

Unternehmensform	Zahl der Unternehmen in 1.000	Anteil in %
Staatsunternehmen	61,3	0,7
Kollektivunternehmen	1.659,2	20,9
Individualunternehmen	6126,8	77,3
AGs, Joint Ventures	76,5	1,0
Andere	91,8	1,2
Gesamt	7929,9	100

Quelle: Staatliches Statistikamt, *Statistisches Jahrbuch VR China 2000*, S.407.

Wird davon ausgegangen, dass die Zahl der Privatunternehmen weitaus höher ist, als offiziell angegeben, könnte diese Annahme mit Hilfe eines Korrekturfaktors in der Statistik eingeführt werden. Wenn der Faktor mit beispielsweise zwei definiert wird, ist demnach die Zahl der privaten Unternehmen doppelt so hoch wie in der offiziellen (Tabelle 11).

Damit wären 87,2% aller Unternehmen in Privatbesitz. Wenn weiterhin davon ausgegangen wird, dass 90-95% aller privaten Unternehmen dem Kriterium eines KMU entsprechen, so wären nach dieser Statistik 78-83% aller Unternehmen mittelständische Unternehmen. Als Letztes soll eine Statistik des DIHT zu den Anteilen der Unternehmen nach Rechtsform vorgestellt werden (Tabelle 12).

Tabelle 11: Industrieunternehmen in der VR China nach Rechtsform 1999, korrigierte Angaben

Unternehmensform	Zahl der Unternehmen in 1.000	Anteil in %
Staatsunternehmen	61,3	0,4
Kollektivunternehmen	1.659,2	11,8
Individualunternehmen	12.253,6	87,2
AGs, Joint Ventures	76,5	0,5
Andere	91,8	0,6
Gesamt	14.056,7	100

Quelle: Eigene Berechnung gemäß den Daten von Tabelle 10.

Tabelle 12: Unternehmen in der VR China nach Rechtsform gemäß DIHT 1998, 1999

Unternehmensform	Zahl der Unternehmen in Mio.	Anteil in %
Staatsunternehmen	1,84 (1998)	4,7
Kollektivunternehmen	3,74 (1998)	9,7
Privatunternehmen	1,41 (1999)	3,6
Individualunternehmen	31,75 (1999)	82,0
Gesamt	38,74	100

Quelle: Schönleber, H., *Die Entwicklung der chinesischen Privatwirtschaft 2001* (<http://www.acfic.com.cn/dihtpage/d-prv.htm>).

Was diese Statistik betrifft, so ergeben sich viel höhere absolute Zahlen, sowohl bei den staatlichen als auch bei den privaten Unternehmen. Dies lässt sich wohl dadurch erklären, dass nicht nur Unternehmen im Industriesektor berücksichtigt wurden. Gerade im Dienstleistungssektor sind viele Privatunternehmen tätig. Aber auch staatliche Unternehmen sind in den Bereichen Banken, Versicherungen und sonstigen Finanzdienstleistungen aktiv. Was allerdings die prozentuale Verteilung angeht – und das interessiert hier vor allem – so hat auch hier wieder die Privatwirtschaft einen Anteil von 85%. Wenn davon ausgegangen wird, dass 90-95% aller privaten Unternehmen den Kriterien eines KMU entsprechen, so könnten nach dieser Statistik ebenfalls 77-81% aller Unternehmen in China als KMU bezeichnet werden. Dieser Wert läge absolut gesehen schon recht hoch, aber immer noch deutlich unter den Werten der anderen Industrie- und Schwellenländer.

Tabelle 13: Anteile der verschiedenen Unternehmensformen an der Bruttoindustrieproduktion 1999

Unternehmensform	Anteil in %
Staatsunternehmen	26,1
Kollektivunternehmen	32,8
Privatunternehmen	16,9
Andere (Joint Ventures, AGs)	24,2

Quelle: Staatliches Statistikamt, *Statistisches Jahrbuch VR China 2000*, S.407.

Wie eingangs jedoch bereits erläutert wurde, ist der prozentuale Anteil an der Gesamtzahl der Unternehmen nur beschränkt aussagekräftig, daher soll der Anteil der KMU an BIP und Beschäftigung analysiert werden. Im

Statistischen Jahrbuch wird ein Wert von 16,9% an der gesamten Industrieproduktion für das Jahr 1999 angegeben, der auf Privatunternehmen entfällt (Tabelle 13).

Zwei Drittel der Industrieproduktion stammten damit immer noch von den nichtprivaten Unternehmen. Hierbei muss allerdings berücksichtigt werden, dass es sich nicht um den Anteil am BIP, sondern an der Industrieproduktion handelt. Da ein großer Teil aller privaten Unternehmen, insbesondere der kleinen Individualunternehmen im Dienstleistungsbereich tätig ist, wird der Indikator „Anteil an der Bruttoindustrieproduktion“ wesentlich niedriger sein, als ein Indikator „Anteil am BIP“.

Tabelle 14: Anteil der verschiedenen Unternehmensformen an der Beschäftigung 1998

Unternehmensform	Anteil in %
Staatsunternehmen	25,9
Kollektivunternehmen	43,7
Privatunternehmen	25,6
Kapitalgesellschaften	3,5
Ausländische Unternehmen	1,9

Quelle: eigene Berechnung gemäß den Daten des Staatlichen Statistikamtes, *Statistisches Jahrbuch VR China 2000*, S.115.

Ähnliche Werte ergeben sich, wenn die Ergebnisse der 1999 abgeschlossenen umfassenden Branchendatenermittlung des Staatlichen Statistikamtes herangezogen werden. Sie beziehen sich jedoch auf das Jahr 1995 und weisen einen Beschäftigungsanteil in den privaten Unternehmen von 13,1% auf (Tabelle 15). Es ist davon auszugehen, dass es seitdem noch weitere Verschiebungen zugunsten der Privatunternehmen gegeben haben wird.

Tabelle 15: Anteil der verschiedenen Unternehmensformen an der Industrieproduktion nach der Branchendatenermittlung 1995

Unternehmensform	Anteil in %
Staatsunternehmen	34,0
Kollektivunternehmen	36,6
Privatunternehmen	13,1
AGs	3,5
Andere	12,8

Quelle: Staatliches Statistikamt der VR China, Tabellen aus der 1999 abgeschlossenen umfassenden Branchendatenermittlung (<http://www.china-taxi.de/Faktbank/>).

Tabelle 16: Anteil der verschiedenen Industrieunternehmen an der Gesamtbeschäftigung 1995 laut Branchendatenermittlung

Unternehmensform	Anteil in %
Staatsunternehmen	31,6
Kollektivunternehmen	39,8
Privatunternehmen	20,8
AGs	1,7
Andere	6,1

Quelle: Staatliches Statistikamt der VR China, Tabellen aus der 1999 abgeschlossenen umfassenden Branchendatenermittlung (<http://www.china-taxi.de/Faktbank/>).

Bei der Betrachtung der Gesamtbeschäftigung ist der Anteil der Privatunternehmen allerdings mit 20,8% deutlich höher (Tabelle 16).

Aus der Branchendatenermittlung (Tabelle 15 und 16) ergibt sich – prozentual gesehen – also ein recht ähnliches Bild wie aus dem Statistischen Jahrbuch (Tabelle 13 und 14). Wie oben bereits erwähnt, kann davon ausgegangen werden, dass der überwiegende Teil der privaten Unternehmen zu den KMU gerechnet werden kann. Weiterhin in Betracht zu ziehen ist, dass die tatsächliche Anzahl aller privaten Unternehmen wohl eher das Doppelte sein wird, als in den offiziellen Statistiken angegeben ist. Wenn also ein Korrekturfaktor von 2 verwendet wird und weiterhin davon ausgegangen wird, dass Beschäftigung und Produktion in allen inoffiziellen Unternehmen genauso hoch ist wie in allen offiziellen und dass bei den Privatunternehmen 90% aller Arbeitsplätze von Unternehmen angeboten wird, die dem Kriterium eines KMU entsprechen, und weiterhin 80% der Industrieproduktion von Unternehmen erwirtschaftet wird, die per definitionem mittelständisch sind, so ergeben sich veränderte Anteile (Tabelle 17):⁷⁶

Tabelle 17: Geschätzter Anteil der KMU an Beschäftigung und Bruttoindustrieproduktion der VR China 1999

	Anteil an der Beschäftigung in %	Anteil an der Industrieproduktion in %
private Unternehmen laut offizieller Statistik	25,6	16,9
private Unternehmen, tatsächlicher Anteil	40,8	28,9
davon KMU	36,7	23,1

Quelle: Eigene Berechnung gemäß den Daten von Tabelle 13 und 14, unter Verwendung der Korrekturfaktoren (2, 0,9, 0,8).

Somit kann als Ergebnis der Analyse der Statistiken festgehalten werden:

1. 3/4 aller Unternehmen in der VR China sind KMU.
2. Die KMU beschäftigen rund 1/3 aller nichtlandwirtschaftlichen Arbeitskräfte.
3. Die KMU erwirtschaften rund 1/4 der gesamten Industrieproduktion.

5 Internationaler Vergleich

Zum Schluss soll ein Vergleich mit den Daten für andere Länder erfolgen, um zu einer Aussage bezüglich der „Mittelständigkeit“ der chinesischen Volkswirtschaft zu gelangen. Zunächst ein Vergleich der Daten bezüglich des Anteils der KMU an der Gesamtzahl aller Unternehmen. Bereits bei dem am wenigsten aussagekräftigen Indikator, bei dem es keinerlei signifikante Unterschiede zwischen Europa, Japan und den USA sowie zwischen Industrie- und Schwellenländern gibt, unterscheidet sich China deutlich (Tabelle 18).

⁷⁶Die Werte von 90% und 80% sind Erfahrungswerte, die sich aus der Literatur über KMU in Europa, den USA und Japan ergeben.

Tabelle 18: Anteil der KMU an der Gesamtzahl der Unternehmen ausgewählter Länder und Chinas

Land	Anteil in %
Deutschland	99,7
Großbritannien	99,9
Italien	99,7
Japan	99,5
USA	99,7
Portugal	99,0
Griechenland	99,5
China	77-83

Anmerkung: Die Werte für die europäischen Länder beziehen sich auf die Jahre 1988-1992, die Zahlen für China auf das Jahr 1999. Da es in Europa – im Gegensatz zu China – in den 90er Jahren keine signifikanten Veränderungen gegeben hat, ist die Vergleichbarkeit gewährleistet.

Quelle: OECD, *Globalisation and small and medium enterprises (SMEs)*, Vol. 1, Synthesis report, Paris 1997, S.17; die Werte für China ergeben sich aus den oben angestellten Berechnungen.

Bevor nun ein Vergleich mit den Anteilen der KMU an der Beschäftigung bzw. am BIP vorgenommen wird, muss noch aus den oben genannten Gründen der Indikator „Anteil an der Bruttoindustrieproduktion“ in einen „Anteil am BIP“ transformiert werden. Dabei soll ein Korrekturfaktor von 0,25 verwendet werden (Tabelle 19).⁷⁷

Tabelle 19: Anteil der KMU an der Beschäftigung und am BIP ausgewählter Länder und Chinas

Land	Anteil an der Beschäftigung in %	Anteil am BIP in %
Deutschland	65,7	34,9
Großbritannien	67,2	30,3
Italien	49,0	40,5
Japan	73,8	57,0
USA	53,7	48,0
Portugal	79,0	66,0
Griechenland	73,8	27,1
China	36,7	28,9

Anmerkung: Die Werte für die europäischen Länder beziehen sich auf die Jahre 1988-1992, die Zahlen für China auf das Jahr 1999. Da es in Europa – im Gegensatz zu China – in den 90er Jahren keine signifikanten Veränderungen gegeben hat, ist die Vergleichbarkeit gewährleistet.

Quelle: OECD, *Globalisation and small and medium enterprises (SMEs)*, Vol. 1, Synthesis report, Paris 1997, S.17; die Werte für China ergeben sich aus den oben angestellten Berechnungen bzw. aus Tabelle 17.

Auch hier zeigt sich, dass China insbesondere bei dem Indikator „Anteil an der Beschäftigung“ weit unterhalb der sonst üblichen Werte liegt. Beim Wert „Anteil am BIP“ liegt China an der unteren Grenze, kann allerdings

⁷⁷Der Korrekturfaktor 1,25 stellt einen Schätzwert dar, der auf Erfahrungswerten in den USA und Europa basiert, demzufolge der Anteil der KMU am Bruttoinlandsprodukt höher ist als an der Bruttoindustrieproduktion, da mittelständische Unternehmen stärker im Dienstleistungssektor vertreten sind.

mit Deutschland und Großbritannien weitgehend gleichziehen.

Zusammenfassend kann also festgestellt werden, dass China mit zwei Indikatoren der Mittelständigkeit der Volkswirtschaft deutlich unterhalb der Werte der Vergleichsländer liegt.

6 Schlussfolgerung und Ausblick

Die chinesische Volkswirtschaft ist weitaus weniger mittelständisch geprägt als die meisten Industrie- und Schwellenländer. Dieses Phänomen ist jedoch nicht ein Mangel an kleinen und mittleren Betrieben, sondern eine Folge der Eigentumsstrukturen. Als mittelständische Unternehmen wurden in dieser Studie bewusst entsprechend der international üblichen Definition inhabergeführte kleine und mittlere Betriebe gewählt, in denen der Unternehmer eine zentrale Stellung einnimmt. Die Bedeutung dieser „zentralen Stellung“ darf nicht unterschätzt werden und wurde ausführlich dargelegt. Erst durch sie unterscheiden sich mittelständische Unternehmen deutlich von der Managementstruktur von Großbetrieben. Erst durch sie verfügen mittelständische Unternehmen über spezifische Wettbewerbsvorteile gegenüber Großunternehmen bzw. gegenüber von Großunternehmen aus gegründeten kleinen und mittleren Betriebseinheiten. Ein abhängiger kleiner Betrieb wird daher nicht in der Lage sein, ähnliche Innovationsvorteile aufzubauen wie eine entsprechender kleiner, aber unabhängiger Betrieb. Ein angestellter Manager eines kleinen Betriebes wird sich stets anders verhalten als der Eigentümer eines Betriebes.

Es ist deswegen m.E. kaum statthaft, diese einem mittelständischen Unternehmen immanente Eigenschaft zu vernachlässigen. In einer Studie über Chinas mittelständische Wirtschaft von 1994 wurde dies getan. Darin heißt es: „In der Bundesrepublik Deutschland werden darunter [unter dem Begriff Mittelstand, Anmerkung des Verfassers] gewöhnlich kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft subsumiert, deren wesentliches Merkmal in der Leitung durch einen selbständigen Inhaber besteht, der zugleich das unternehmerische Risiko trägt ... Die Anwendung dieser Interpretation auf die chinesische mittelständische Wirtschaft erscheint deshalb als nicht zweckmäßig, weil es in der VR China heute nur wenige kleine und mittlere Unternehmen gibt, die von einem selbständigen Inhaber geleitet werden, der mitarbeitet und zugleich das unternehmerische Risiko trägt.“⁷⁸

Es kann nicht angehen, dass eine Eigenschaft, die – trotz der uneinheitlichen Definition des Begriffs Mittelstand – in der gesamten in- und ausländischen betriebswirtschaftlichen Literatur⁷⁹ als zentrales Element eines mittelständischen Unternehmens genannt wird, in der Definition deshalb ausgelassen wird, weil das gewünschte Ergebnis nicht mit den Prämissen übereinstimmen würde.

Zum Schluss muss jedoch erwähnt werden, dass das Ergebnis der vorliegenden Studie eine Zeitpunktbetrachtung darstellt. Obwohl Chinas Wirtschaft weit weniger mittelständisch geprägt ist als alle anderen Marktwirtschaften, so ist die Volksrepublik in den letzten zehn Jahren den-

noch ein gutes Stück vorangekommen. Der private Sektor ist schließlich der dynamischste Sektor in den 90er Jahren. Während es in den 80er Jahren vor allem die TVEs waren, die zwischen 1980 und 1995 ein überdurchschnittliches Wachstum von jährlich 22% aufweisen konnten und dadurch ihren Anteil an Beschäftigung und Industrieproduktion ausweiten und denjenigen der Staatsunternehmen zurückdrängen konnten, sind seit Anfang der 90er Jahren die Privatunternehmen zum führenden Sektor geworden.⁸⁰ Dies zeigt noch einmal das Ergebnis der 1999 abgeschlossenen Branchendatenermittlung (Tabelle 20).

Tabelle 20: Anteil der Unternehmensformen der VR China an Beschäftigung und Industrieproduktion 1985 und 1995

Unternehmensform	Anteil an der Beschäftigung in %		Anteil an der Industrieproduktion in %	
	1985	1995	1985	1995
Staatsunternehmen	41,4	31,6	64,9	34,0
Kollektivunternehmen	49,5	39,8	32,1	36,6
Privatunternehmen	8,9	17,5	1,8	10,5

Quelle: Staatliches Statistikamt der VR China, Tabellen aus der 1999 abgeschlossenen umfassenden Branchendatenermittlung (<http://www.china-taxi.de/Faktbank/>).

Während insbesondere die Bedeutung des staatlichen Sektors für Beschäftigung und Produktion stark zurückgegangen ist, konnte der private Sektor seinen Anteil an der Beschäftigung um fast 200% und an der Industrieproduktion um fast 600% ausweiten. Ein Vergleich der Anteile über einen 20-jährigen Reformzeitraum, der vom Statistischen Jahrbuch erfasst wird, zeigt die gleiche Tendenz (Tabelle 21).

Tabelle 21: Anteil der verschiedenen Unternehmensformen der VR China an der Bruttoindustrieproduktion 1978-1998 in %

Unternehmensform	1978	1990	1999
Staatsunternehmen	78	55	28
Kollektivunternehmen	22	35	35
Privatunternehmen	0	5	18

Quelle: Staatliches Statistikamt, *Statistisches Jahrbuch VR China 2000*, S.407.

Demnach konnten die privaten Unternehmen ihren Anteil an der Bruttoindustrieproduktion zwischen 1990 und 1998 um über 300% steigern, während die Kollektivunternehmen ihren Anteil lediglich halten konnten. Dies bedeutet jedoch nicht, dass die Kollektivunternehmen oder die Staatsunternehmen stagniert hätten, im Gegenteil: Ihre Produktion hat sich in zwanzig Jahren vervielfacht. Aber die Produktion der Privatunternehmen ist noch viel stärker gewachsen als die der nichtprivaten Unternehmen (Tabelle 22).

⁷⁸ Bohnet (1994), a.a.O., S.3.

⁷⁹ Vgl. hierzu die Fußnote 15.

⁸⁰ Vgl. Jefferson (2000), a.a.O., S.5-6.

Tabelle 22: Wachstum des industriellen Outputs der verschiedenen Unternehmensformen 1978-1999

Jahr	Staatsunternehmen	Kollektivunternehmen	Privatunternehmen
1978-80	19%	28%	..
1980-85	61%	157%	18.000%
1985-90	107%	173%	617%
1990-95	139%	294%	816%
1995-99	14%	33%	94%

Quelle: Eigene Berechnung gemäß den Angaben des Staatlichen Statistikamtes, *Statistisches Jahrbuch VR China 2000*, S.407.

Auch nach den Angaben des DIHT gehören die privaten Unternehmen zu der am stärksten wachsenden Kategorie innerhalb der verschiedenen Unternehmensformen (Tabelle 23).

Tabelle 23: Anzahl der verschiedenen Unternehmensformen der VR China in Mio. laut DIHT 1993-1999

Jahr	Staatsunternehmen	Kollektivunternehmen	Privatunternehmen
1994	2,17	5,46	17,91 ¹⁾
1995	2,22	5,34	25,93
1997	2,08	4,47	29,47
1998	1,84	3,74	33,16 ²⁾
1994-1998	-15,2%	-31,5%	+85,1% ³⁾

¹⁾ für 1993

²⁾ für 1999

³⁾ für 1993-1999

Quelle: Schönleber, H., *Die Entwicklung der chinesischen Privatwirtschaft 2001* (<http://www.acfic.com.cn/dihtpage/d-prv.htm>).

Gleichzeitig konnten die privaten Unternehmen seit 1981 überproportional mehr Arbeitsplätze als andere Unternehmensformen bereitstellen. Insgesamt stieg die Beschäftigung von 2,27 Mio. im Jahre 1981 auf 81,26 Mio. im Jahre 1999 um ein Vielfaches an (Tabelle 24).

Die Tabelle 24 verdeutlicht besonders gut die Entwicklung der privaten Unternehmen in China: Nach der offiziellen Zulassung der ersten Individualunternehmen kam es zunächst zu einem rapiden Anstieg dieser Unternehmen. Nach der gesetzlichen Verankerung der privaten Unternehmen in der Verfassung und nachdem die Ängste bezüglich einer Rücknahme der Reformen nach dem Massaker auf dem Platz des Himmlischen Friedens verfolgt waren, kam es zu einer erneuten starken Ausweitung der privaten Unternehmenstätigkeit nach 1991, die bis heute anhält. Die Zahlen des DIHT stimmen dabei ziemlich genau mit denen des Statistischen Jahrbuchs überein.

Tabelle 24: Beschäftigte in privaten Unternehmen in der VR China 1981-99 in Millionen

Jahr	in Millionen
1981	2,27
1983	7,46
1985	17,66
1987	21,58
1989	21,05
1991	24,42
1993	33,12
1995	55,70
1997	67,91
1999	81,26

Quelle: Schönleber, H., *Die Entwicklung der chinesischen Privatwirtschaft 2001* (<http://www.acfic.com.cn/dihtpage/d-prv.htm>).

Die KMU haben im letzten Jahrzehnt viele neue Beschäftigungschancen für entlassene Arbeiter aus Staatsunternehmen bzw. für aus der Landwirtschaft abgewanderte Arbeitskräfte geschaffen und damit einen entscheidenden Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung, zur sozialen Stabilität sowie zur Umstrukturierung der chinesischen Wirtschaft geleistet. Die chinesischen KMU haben damit genau dieselbe Funktion, die KMU in Europa, Japan, den USA und anderen Ländern erfüllen, denn auch dort gibt es seit ungefähr zwei Jahrzehnten die Tendenz, dass immer mehr große Unternehmen Arbeitsplätze abbauen bzw. nur noch unterproportional neue Arbeitsplätze schaffen, während KMU überproportional neue Arbeitsplätze schaffen. Somit kann als Fazit festgehalten werden, dass Chinas Wirtschaft zwar deutlich weniger mittelständisch geprägt ist als andere Volkswirtschaften, dass aber andererseits bereits ein solide mittelständische Basis existiert, die sich jedes Jahr verbreitert. Mit jedem Schritt, den China auf dem Reformweg weitergeht, wird der Mittelstand weiter gestärkt werden.

* Der Autor ist promovierter Wirtschaftswissenschaftler; in seiner Dissertation befasste er sich mit der politischen Ökonomie Ostasiens. Er hat in Taiwan Chinesisch studiert und arbeitet derzeit bei der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (bfai) in Köln als Referent für Südostasien.