

# **Strukturelle Heterogenität in Lateinamerika und Osteuropa Vom Nutzen des Produktionsweisenansatzes für die Analyse von Akkumulation, (Unter-)Entwicklung und Transformation sowie für den Aufbau von Mikrofinanz-Institutionen<sup>1</sup>**

## **Inhalt**

- I. Einführung
- II. „Strukturelle Heterogenität“ als Analyseinstrument
  1. Die Heterogenität von Produktionsweisen
  2. Die staatswirtschaftliche Produktionsweise und ihre Transformation
  3. Die geldwirtschaftliche Ordnung und ihre Probleme
  4. Das heterogene Geldwesen
- III. Zum Aufbau von volksnahen Finanzinstitutionen in Entwicklungs- und Transformationsländern
- IV. Resümee

## **Bibliographie**

---

<sup>1</sup> **Quelle:** Überarbeiteter Vortrag in der Ringvorlesung „10 Jahre Wende in Osteuropa - Ergebnisse und Perspektiven ins nächste Jahrhundert“ am Osteuropa-Institut der Freien Universität Berlin, 01.12.99; publiziert in: Schorkowitz, Dittmar (Hg.): Transition – Erosion – Reaktion. Zehn Jahre Transformation in Osteuropa, Frankfurt/M.: Peter Lang 2002 (Gesellschaften und Staaten im Epochenwandel, Bd. 8), S. 91-130.

## I. Einführung

Der Zusammenbruch des Ostblocks hat die Wirtschafts- und Sozialwissenschaften überrascht, und noch zehn Jahre danach wird nach Gründen dafür gesucht, warum die „Implosion“, der „Fall der Mauer“ oder wie auch immer die Metaphern lauten mögen, nicht vorhergesehen worden ist. Seither bemühen sich Soziologen, Politologen und Ökonomen darum, die verschiedensten Ansätze unter die Lupe zu nehmen, die für die Analyse der Prozesse vor und nach der „Wende“ entwickelt worden sind. Auch an der Freien Universität Berlin bildete sich Anfang der 90er Jahre eine Gruppe, die „Transformation in einer interdependenten Welt“ auf ihre Fahne geschrieben hatte und von der Forschungs- und Nachwuchskommission der FU auch als „Forschungsgebietsschwerpunkt“ von 1994 bis 1999 gefördert wurde (vgl. Hopfmann / Wolf 1998). Als Ökonom am Lateinamerika-Institut war ich mit der speziellen Fragestellung an diesem Forschungsprogramm beteiligt, was von den Lehren aus Lateinamerika für die Transformation in Osteuropa zu lernen ist. Schließlich zeigen die lateinamerikanischen Ökonomien, dass „Marktwirtschaft“ nicht unbedingt mit Massenwohlstand und Demokratie gleichzusetzen ist. Es ging also weniger um die Suche nach phänomenologischen Vergleichbarkeiten und unmittelbaren Empfehlungen, als vielmehr um die Weiterentwicklung von theoretischen Ansätzen und Kategorien, mit denen die Persistenz von Unterentwicklung und/oder die möglichen Aufstiegswege wirtschaftlichen Wachstums modelliert werden konnten.

Die folgenden Ausführungen beruhen weitgehend auf den langjährigen Semindiskussionen über die Fortentwicklung der Theorien zu Transformation und Interdependenz, - aber auch aus dem Kontakt mit der Praxis bei der Förderung von basisorientierten Finanzinstitutionen in beiden Regionen. Die Consulting-Firma Internationale Projekt Consult GmbH (IPC) Frankfurt/M., mit der ich seit langem zusammenarbeite, hatte in den 1980er Jahren erfolgreich am Aufbau von basisorientierten Sparkassen, Rotationsfonds von Nichtregierungsorganisationen und sonstigen Kleine-Leute-Banken in Lateinamerika mitgewirkt und auch Erfahrungen mit der Reform von traditionellen Entwicklungsbanken, dem *downscaling* von kommerziellen Geschäftsbanken und der Reorganisation von Kreditgarantiefonds und „integrierten“ Entwicklungsprojekten gewonnen. Deswegen wurde sie nach 1989 zunehmend in Osteuropa mit Finanzmarktstudien, mit der Durchführung von Kreditprogrammen und der Reorganisation von Banken aller Art sowie in den letzten Jahren verstärkt mit der Gründung und Leitung von

speziellen Mikrofinanz-Instituten betraut. Für diese entwicklungspolitisch-organisatorische Herausforderung gab es keine Vorbilder, und auch die wissenschaftlich-analytische Aufgabe, die Prozesse auf den Begriff zu bringen und im weiten Sinne zu „modellieren“, verlangte Kreativität und den Rückgriff auf einen breiten Fundus von wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Modellen und Theorien.

Die langjährige Zusammenarbeit und die Teilnahme an den konzeptionellen Diskussionen führten dazu, dass ich 1998 ein Aufsichtsratsmandat in der Internationalen Mikro Invest Aktiengesellschaft (IMI AG) annahm, die als Holding für Beteiligungen an volksnahen Finanzinstituten in Entwicklungs- und Transformationsländern fungiert und die gemeinsam von der IPC und ihren leitenden Angestellten, von der bundesdeutschen Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG), der holländischen DOEN-Stiftung und neuerdings auch von der Weltbank-Tochter International Finance Corporation (IFC) sowie von der bolivianischen Nichtregierungsorganisation (NRO) ProCrédito getragen wird. Auf diese Weise kam es zu einem Besuch von neu gegründeten Mikrofinanz-Banken in Georgien, Albanien und Bosnien im Sommer 1999, so dass ich einige der Denkansätze und Theorien vor Ort auf ihre Plausibilität hin testen konnte, bevor die folgenden Überlegungen am 1. Dezember 1999 in der Ringvorlesung am Osteuropa-Institut „10 Jahre Wende in Osteuropa – Ergebnisse und Perspektiven ins nächste Jahrhundert“ vorgetragen wurden.

Der Begriff der Transformation enthält bereits als Kern die „Form“ und als Bestimmung („trans“) den Wandel von einer gesellschaftlichen Form zu einer anderen. So liegt es nahe, den Begriff der „Gesellschaftsformation“ und die Auseinandersetzungen darüber, die im Gefolge der 1968er-Bewegungen teilweise sehr heftig waren, noch einmal unter die Lupe zu nehmen. Zwar sind in den vergangenen Jahrzehnten Klassenanalysen und ähnliche Ansätze, also solche, die sich auf Kollektivitäten beziehen, aus der Mode gekommen; aber die konsequente Durchsetzung des methodologischen Individualismus in der ökonomischen Modellbildung hat sich gerade bei der Transformationsforschung auch nicht als sonderlich durchschlagskräftig und weiterführend erwiesen. Wenn es um die Analyse der Grobstrukturen von Gesellschaften geht, ist die „Neue“ Institutionen-Ökonomik überfordert, so leistungsfähig sie auch ist, wenn es um die Feinstruktur der *governance structures* von Unternehmen, die Anreizsysteme bei Förderprogrammen und ähnliches geht. Deshalb soll hier auf die Ansätze des älteren Institutionalismus und auf die Debatten der 1970er Jahre zurückgegriffen werden, die im Anschluss an Marx' Produktionsweisediskussion, von Lateinamerika kom-

mend, das Konzept der „strukturellen Heterogenität“ entwickelt haben. Es wird dafür plädiert, diesen Ansatz ernst zu nehmen und zu generalisieren, ihn also sowohl auf Lateinamerika als auch auf die westlichen Industrieländer und schließlich auf die Transformationsländer anzuwenden. Da die Güte einer Theorie sich auch daran erweist, ob sie handlungsrelevant ist, wird anschließend geprüft, ob sich diese Sichtweise für die entwicklungspolitische Praxis nutzbringend anwenden lässt, wenn es um die Etablierung von basisnahen Finanzinstitutionen in Lateinamerika und in Osteuropa geht.

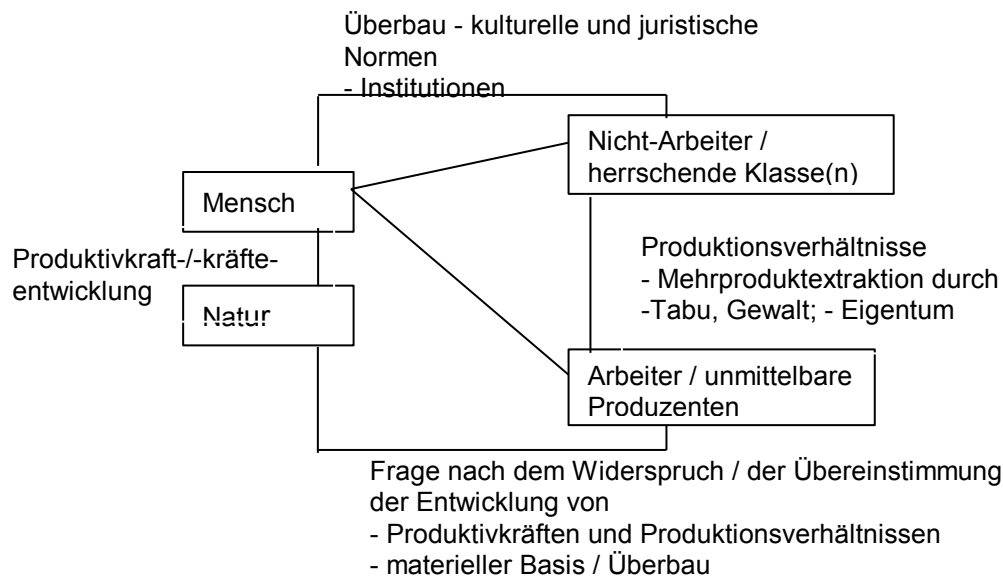
## **II. „Strukturelle Heterogenität“ als Analyseinstrument**

### **1. Die Heterogenität von Produktionsweisen**

Der Begriff der „strukturellen Heterogenität“ ist von Armando Córdoba in den 1960er Jahren eingeführt worden (vgl. Córdoba 1973 und Córdoba/Silva Michelena 1971), und zwar zunächst für Venezuela, wo dank der Ölindustrie die Gegensätze von Kapitalismus, kleiner Warenproduktion und Staatswirtschaft besonders krass aufeinander trafen. Sichtweise und Begriff wurden aber dann rasch verallgemeinert für Lateinamerika und die anderen „unterentwickelten Länder“. Auch in Deutschland fand er Anklang, so bildete der Artikel des „Hamburger Autorenkollektivs“ (1974) mit dieser Überschrift in der ersten Auflage des Handbuchs der Dritten Welt von Nohlen / Nuscheler den Auftakt des Theoriekapitels in diesem wohl wichtigsten einschlägigen Handbuch in deutscher Sprache, und in der Dependencia-Debatte setzte er sich ebenfalls weitgehend durch (vgl. Nitsch 1986).

Zurückgehend auf Marx (1857/59 und 1867; vgl. auch Balzer 1983, Taylor 1979 und Richards 1986), lassen sich die Begrifflichkeiten anhand von Abb. 1 erläutern.

Abbildung 1: Begriffe aus dem Produktionsweisenansatz



Generell gibt es in jeder Gesellschaft und zu allen Zeiten ein Mensch-Natur-Verhältnis, welches durch die Produktivkräfte der Zeit gestaltet wird. Zwischen den Menschen wiederum herrschen bestimmte Produktionsverhältnisse, und soweit es sich um Klassengesellschaften handelt, spaltet sich die Gesellschaft in die unmittelbaren Produzenten oder „Arbeiter“ und die herrschende(n) Klasse(n), die sich einen Teil des Mehrprodukts durch Tabu, Gewalt oder Geld (Eigentum an Produktionsmitteln; vgl. Stadermann 1995) aneignen. Diese materielle ökonomische Basis wird überwölbt von einem kulturell-juristisch-institutionellen Überbau, welcher eine eigene Dynamik entwickeln kann. Widersprüche zwischen Basis und Überbau und zwischen der Entwicklung der Produktivkräfte und den Produktionsverhältnissen liefern die Triebkräfte für gesellschaftlichen Wandel und schließlich – bei Marx – für Revolutionen, die in der klassenlosen Gesellschaft münden sollen. Selbst wenn man dieses Schema seiner Geschichtseschatologie entkleidet, bleibt es ein genialer Entwurf, den Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler mit einem Anspruch auf Erklärung von „Transformation“ m. E. nicht zum alten Eisen werfen sollten.

Das allgemeine Schema lässt sich nämlich mit den jeweils konkreten Produktionsweisen ausfüllen, und nicht nur auf die antike „Asiatische Produktionsweise“, sondern auch und gerade auf den Realsozialismus, wie Wittfogel (1957), Bahro (1977) und viele andere, kürzlich auf besonders interessante Weise Lebowitz (2000) ausgeführt haben. Damit lässt sich jenseits des *homo oeconomicus*, welcher dem ökonomischen *Mainstream* mit seinem methodologischen Individualismus eine etwas dürftige Basis liefert, ein analytisches *tertium comparationis* gewinnen, das Kollektivitäten und To-



Die Haushalte stellen den privaten und staatlichen Betrieben aller Art, inklusive öffentlichen Verwaltungen und sonstigen im weiten Sinne Güter und Dienstleistungen „produzierenden“ Wirtschaftseinheiten, Arbeit, Boden und

Kapital als Produktionsfaktoren zur Verfügung. Die Verfügungsmacht über Vermögen muss aber nicht immer bei privaten Haushalten liegen, sondern kann auch öffentlichen Haushalten im Sinne von vergesellschafteten, verstaatlichten oder traditionell-kommunalen Gremien oder öffentlich-rechtlich tätigen Einzelpersonen zustehen. Ebenfalls eingezeichnet ist die Reproduktionsarbeit, welche die Arbeitskraft im eigenen oder in einem anderen Haushalt direkt mit den von den Betrieben kommenden Konsumgütern kombiniert. Beide Begriffe – Produktion wie Reproduktion – werden im übrigen sowohl in einem weiten als auch in einem engen Sinne gebraucht, was es zur Vermeidung von Konfusion in der Diskussion zu beachten gilt: Im Begriff der „Produktionsweise“ werden Betriebe wie Haushalte gemeinsam charakterisiert, und ebenso umfasst jedes Modell der gesamtwirtschaftlichen „Reproduktion“ einer Gesellschaft in einem umfassenden Sinne nicht nur die Haushalte, sondern die Gesamtheit von Betrieben und Haushalten aller Art. Interessant wird das Schema, wenn die Haushalte nach den Produktionsfaktoren, über die sie verfügen und den Betrieben zur Verfügung stellen, aufgespaltet werden in Haushalte der Arbeiter ( $H_A$ ) und der Nichtarbeiter

( $H_{NA}$ ) (siehe Abb. 3). Im Kapitalismus stehen sich also klassischerweise die Kapitalisten (Vermögenseigentümer und Manager) und die Arbeitnehmer gegenüber. Ihre entsprechenden institutionellen Kollektivitäten sind denn auch Arbeitgeber- und sonstige Wirtschaftsverbände und Gewerkschaften, deren Aushandelprozesse nicht nur die Tariflöhne bestimmen, sondern auch das Investitionsklima und die allgemeine Einflussnahme auf die staatliche Politik. Dagegen sind die Verbraucher und die Rentner, die Nichtregierungsorganisationen und sonstigen Verbände und Vereine in einer solchen Gesellschaft weniger wichtig. Wir werden aber sehen, dass das Schema seine Lücken hat und für viele gesellschaftspolitische Fragen zu wenig differenziert ist.

In der realsozialistischen Klassengesellschaft stehen sich die Nomenklatura-Haushalte  $H_{NA}$  der Staatsklasse und diejenigen der „Arbeiter und Bauern“, über die, wenn auch in deren Namen, geherrscht wird, gegenüber. Den Kern der herrschenden Klasse bildet die Partei, die ihre „führende Rolle“ als „Avantgarde“ legitimiert und allenfalls sekundäre Parteien um sich herum gewähren lässt oder auch selbst schafft sowie die so genannten „Massenorganisationen“ als „Treibriemen“ in die Gesellschaft hinein wirken lässt. Auch auf der betrieblichen Ebene und in den Verwaltungen, Schulen, Universitäten, etc. bildet der „Parteisekretär“ so etwas wie die letzte Instanz, wird doch durch die sich als Avantgarde definierende Partei die Kohärenz des politisch-gesellschaftlichen Gemeinwesens gewährleistet (Lebowitz 2000).

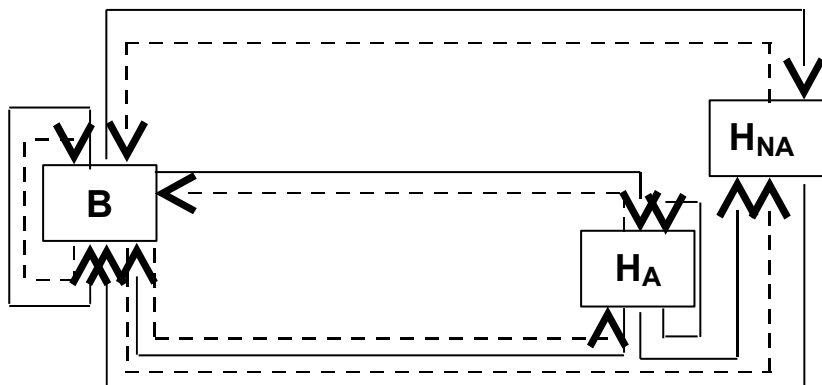
Ganz anders funktioniert die Logik, welche typischerweise Familienwirtschaften in Stadt und Land bestimmt, die mit eigenem Vermögen und eigenen Arbeitskräften wirtschaften und Betrieb und Haushalt auch im Allgemeinen nicht streng getrennt halten. Es ist umstritten, ob man den Begriff „Produktionsweise“ für große, Epochen beschreibende Gesellschaftsformationen reservieren sollte, oder ob es nicht angebracht sei, ihn auch für die Verhaltenslogik, die institutionellen Struktur und den ideologisch-kulturellen Überbau von enger begrenzten Phänomenen heranzuziehen, beispielsweise für distinkte, im Prinzip klar abgrenzbare Produktionsverhältnisse wie etwa diejenigen der bäuerlichen Familienwirtschaft. Im Anschluss an die lateinamerikanische Debatte (vgl. Neira 1978 über Tschajanow/Chayanov 1923/1974) und an Hirschman (1981) und sein Plädoyer für einen „mikro-marxistischen“ Ansatz bei der Analyse der „Linkages“, inklusive der Produktionsverhältnisse auf den verschiedenen Stufen der Verarbeitung eines Primärgutes, wird hier eine solche, auf die kleineren raum-zeitlichen Einheiten hin orientierte Verwendung des Begriffs vorgeschlagen. „Famili-



enwirtschaften“ konstituieren nach dieser Vorgehensweise eine eigenständige Produktionsweise, weil sie anders funktionieren als die typischen Betriebe bzw. Haushalte in Klassengesellschaften, bei denen bereits auf der Betriebsebene das erwirtschaftete Produkt nach der Verfügungsmacht über die Produktionsmittel aufgeteilt wird und die Arbeitskräfte der Betriebsleitung als „die anderen“ gegenüberstehen.

Wenn „Entwicklung“, wie üblich, auch über die Erhöhung des Pro-Kopf-Einkommens definiert wird, dann ist das reproduktive Verhalten, welches die Zahl der Köpfe bestimmt, ebenso relevant wie die Bildung und Akkumulation von Einkommen. Kürzliche Untersuchungen haben ergeben, dass der Status des formellen Arbeitnehmers und der formellen Arbeitnehmerin eine wichtige Determinante des Rückgangs von Geburtenraten ist (Dasgupta 1995), während familienwirtschaftliche Produktionsverhältnisse mit einer höheren Kinderzahl einhergehen, ein Ergebnis, das auch unmittelbar plausibel ist.

Abbildung 3: Der Wirtschaftskreislauf in der Klassengesellschaft



Einen signifikanten Unterschied zwischen kapitalistischen und familienwirtschaftlichen Strukturen gibt es schließlich auch bei den Verbänden. Bauernverbände sind weder Arbeitgeberverbände, noch Gewerkschaften, und ähnliches gilt für Handwerkskammern und Verbände von Freiberuflern, solange sie nicht in größerem Umfang Arbeitgeberfunktionen wahrnehmen, und schließlich sind Volksgruppen-Vereine im Kapitalismus ebenso wie im Realsozialismus eine *quantité négligeable*, aber nicht in Gesellschaften mit starken familienwirtschaftlichen Strukturen. Da Familie über Verwandtschaft definiert ist und der größere Verbund von tatsächlich, potentiell oder imaginär Verwandten der Clan, der Stamm und die Ethnie sowie darüber hinaus noch die typischerweise endogame Religionsgemeinschaft ist, sollte es nicht verwundern, dass die größere gesellschaftliche Einheit, in die sich Familienwirtschaften eingebettet fühlen, häufig das Volk im Sinne von *eth-*

*nos* ist und nicht unbedingt das *demos* der aktiven Staatsbürger in Demokratien.

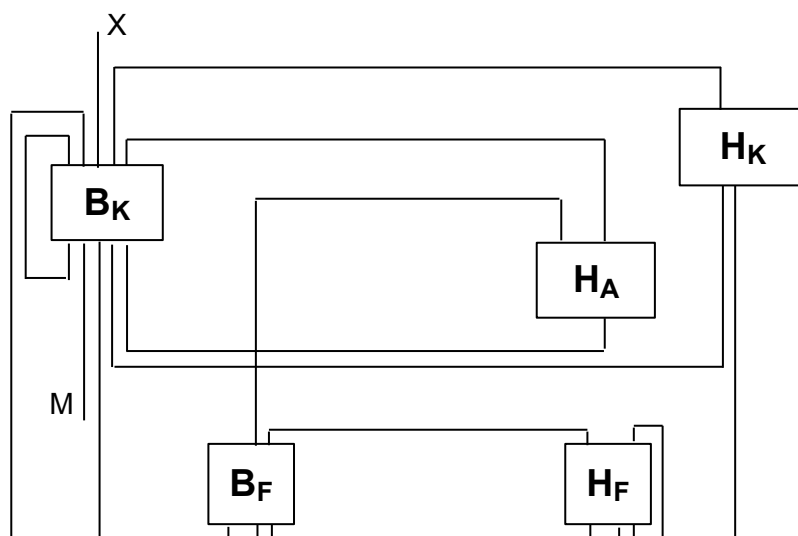
Wenn es Familienwirtschaften im oben definierten ökonomischen Sinne in der Geschichte gegeben hat, also mit Eigentum oder eigentumsähnlichen Verfügungsrechten an Produktionsmitteln, mit zumindest einer gewissen Freiheit der Berufswahl und des Arbeitsplatzes sowie der Freiheit, eine Familie zu gründen und in dieser zusammen zu leben und mehr oder weniger frei zu wirtschaften, dann sind sie stets in den historisch bekannten Gesellschaftsformationen in eine untergeordnete Rolle verbannt gewesen. Allerdings haben die Kleinbauern, Kleingewerbetreibenden und Kleinhändler bis hin zu mittelständischen Farmern, Handwerkern und freiberuflichen Familienwirtschaften nicht nur in Lateinamerika, sondern auch in unseren kapitalistisch verfassten Ökonomien noch bis vor kurzem die Mehrzahl der Erwerbstätigen beschäftigt. Zählt man die unfreiwilligen und statistisch unerfassten Familienwirte, also die mitarbeitenden Familienangehörigen, die arbeitslosen Heimwerker und die Gartenfrüchte erzeugenden und verarbeitenden Rentnerinnen und Rentner, die Untervermieter und die informell gegen direktes oder indirektes Entgelt Pflegenden hinzu, dann dürften auch bei uns noch immer oder schon wieder die überwiegende Zahl der Erwerbstätigen-Stunden im familienwirtschaftlichen und *nicht* im geld- oder staatswirtschaftlichen Sektor erbracht werden. Die Vorstellung von einer durchgehenden Klassenspaltung der Gesellschaft in eine herrschende Klasse der Kapitalisten und die Arbeiterklasse hat also nie wirklich flächendeckend die gesellschaftliche Realität abgebildet und wird deshalb auch noch nicht einmal mehr im politischen Diskurs der Linken verwendet.

Auch im Realsozialismus hat es übrigens – etwa in der Landwirtschaft Polens – Familienwirtschaften mit einer gewissen Bedeutung in der offiziell-formellen Wirtschaft gegeben, und wenn man sich die informelle Ökonomie und ihr Gewicht für Einkommen, Konsum, Nutzen und Lebensqualität im weiteren Sinne ansieht, dann war stets die Familie auch wirtschaftlich ein wichtiger Bezugspunkt. Als Reproduktionseinheit war sie sowieso vorherrschend. Geld spielte ja auch im Realsozialismus als Tauschmittel für den Erwerb von Konsumgütern eine wichtige Rolle, denn die viel diskutierte „harte Budgetrestriktion“ (Kornai 1986, 1992 und 1998) galt für die Haushalte gleich doppelt: sowohl das Geld aus Lohn und sonstigen Einkünften musste vorhanden sein, als auch die Verfügbarkeit des Konsumguts beim Verkäufer; - beides war alles andere als eine Selbstverständlichkeit. Für die Herausarbeitung der Probleme von „Transformation“ ist diese Erinnerung deshalb notwendig, weil sich aus der haushaltsorientierten Fa-

milienwirtschaft sehr häufig der Familienbetrieb - und dann eventuell sogar die geldwirtschaftlich gesteuerte Unternehmung herausgebildet haben (vgl. Pingel 1999a).

Abb. 4 zeigt schematisch die Koexistenz, also die Verschränkung oder „Artikulation“, von kapitalistisch-geldwirtschaftlicher und familienwirtschaftlicher Produktionsweise. Für die USA und für Westeuropa nach dem Zweiten Weltkrieg ist diese Verschränkung unter dem Begriff „Fordismus“ in die sozialwissenschaftliche Diskussion eingegangen, vor allem im Rahmen der so genannten „Regulations-Theorie“ (vgl. Aglietta 1979, Altvater / Mahnkopf 1999, Hübner 1989, Hurtienne 1986, Lipietz 2000, Väh 1989; zur Kritik an den Begrifflichkeiten, aber inhaltlich eher als Fundierung Lutz 1989).

Abbildung 4: Der Wirtschaftskreislauf in der Klassengesellschaft mit kapitalistischer und familienwirtschaftlicher Produktionsweise



Gemeint ist damit die von Henry Ford mit dem ersten auf Massenkonsum abgestellten Auto, der „Tin Lizzy“, in den 1920er Jahren initiierte gesellschaftliche Konstellation, bei der – zum ersten Mal in der Geschichte des Kapitalismus – der Arbeiterhaushalt als direkter Nachfrager von Gütern fungierte, die in kapitalistischen, und nicht in familienwirtschaftlichen Betrieben, erzeugt wurden ( $B_K - H_A$ ). Zuvor waren die Löhne ausschließlich Kostenfaktor im geldwirtschaftlich gesteuerten Sektor der Wirtschaft gewesen, denn dort wurden Vorprodukte aus Bergbau und Hüttenwesen, Kapitalgüter als Inputs für Groß- und Kleinbetriebe, Exportgüter, Rüstungsgüter, Infrastrukturausstattungen (z.B. Elektrifizierung) und allenfalls für die höchsten Einkommensklassen auch Luxuskonsumgüter wie Automobile und Elektrogeräte hergestellt. Die Güter des Massenbedarfs (Lohnüter) wurden

dagegen vorwiegend von Familienwirtschaften – bis hin zu Bauhandwerksbetrieben und mittelständischen Brauereien – produziert ( $B_F - H_A$ ), so dass wohl diese, aber keine Teilmenge der Kapitalisten im engeren Klassensinne, ein Interesse an hohen Löhnen als Nachfragepotential hatten. Gleichzeitig steht der Name „Ford“ auch für das Fließband, für die Industrialisierung und Disziplinierung der Arbeiterhaushalte sowie insgesamt für die Automobilisierung und die mit ihr einhergehenden Revolutionierung von Produktion, Konsum, Verkehr und Siedlungsstrukturen durch eine enorme Zunahme des Energieverbrauchs. Es veränderte sich die Rolle des Staates vom Nachwächter- und Militärstaat hin zum Regulator und Straßenbauer sowie zur Wohlfahrtsinstanz. Mit der Entstehung einer Interessenkonstellation, die gewisse Teile der Kapitaleigner und Manager zu Nutznießern hoher Löhne und Renten machte, entstand das „Akkumulationsregime“ des fordistischen Zeitalters. Mit der „Globalisierung“ ist dieses Modell seit den 1980er Jahren dann unter anderem dadurch in die Krise geraten ist, dass Nationalstaat und Ökonomie immer weniger deckungsgleich werden, so dass eine Erhöhung von Löhnen im betreffenden Tarifgebiet bei immer weniger Unternehmen zu spürbar erhöhter Nachfrage nach den eigenen Erzeugnissen führt, weil diese weltweit über Exporte (X) bzw. Importe (M) vermarktet werden. Auch die alten Großstrukturen von *big business*, *big labor* und *big government* sind mit den neuen Lebensstilen und durch technologische Innovationen ins Wanken geraten. Ein eindeutig überzeugendes westliches „Modell“ konnte und kann den Transformationsländern deshalb nicht vorgeführt werden.

Die Unterteilung der Gesamtwirtschaft in einen geldwirtschaftlich-kapitalistischen und einen familienwirtschaftlichen Teil erweist sich also selbst in unserer eigenen Gesellschaft als erkenntnisfördernd. Umso mehr bietet sich diese Inblicknahme der Heterogenität von Produktionsweisen an, wenn es um so offensichtlich noch weit heterogenere Strukturen wie diejenigen in Entwicklungs- und Transformationsländern geht.

## **2. Die staatswirtschaftliche Produktionsweise und ihre Transformation**

Wenn „Heterogenität“ sich auf die unterschiedlichen Logiken des Verhaltens - sozusagen die „Gene“ - von kapitalistischen, also von den Finanzmärkten abhängigen Unternehmen einerseits und Familienwirtschaften als den häufig zumindest quantitativ vorherrschenden einheimischen, lokalen Formen des Wirtschaftens andererseits bezieht, dann müssen nicht nur in realsozialistischen, sondern auch in marktwirtschaftlichen Ökonomien die

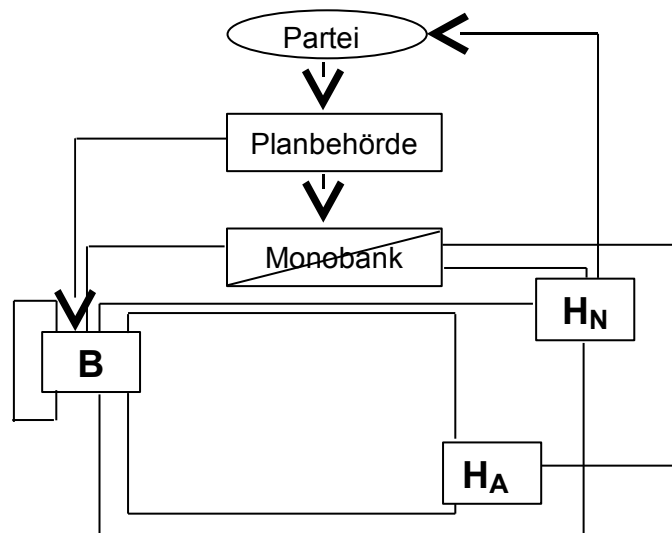
Staatsbetriebe ebenfalls auf ihre spezielle Logik hin untersucht werden. Gemeinsam mit den Spitzen der hoheitlichen Verwaltungs- und Militärapparate und der politischen Parteien bilden ihre Vertreter nicht selten eine „Staatsklasse“ (Elsenhans; vgl. Fuhr 2000), die mit eigenem Klassenbewusstsein mehr oder weniger autonom und mehr oder weniger demokratisch kontrolliert und legitimiert Herrschaft durch Zwang ebenso wie durch Eigentum - eben staatliches Eigentum - ausüben. Typischerweise haben Staatsbetriebe Zugang zu fiskalischen Ressourcen, also Mitteln, die über den Staat als hoheitlichen Zwangsapparat durch Steuern oder Beiträge aufgebracht und mit den eigenen Ressourcen des Staatsbetriebes gemischt werden. Es gibt keine „harte Budgetrestriktion“, weswegen stets die Versuchung für das Management besteht, nicht über Effizienzsteigerung und Akkumulation, sondern über „Rent-seeking“ (vgl. Krueger 1974, Asshoff 1988), inklusive der Einbehaltung eigentlich an das staatliche Budget abzuführender Steuern und Royalties, das eigene Überleben zu sichern und zu wachsen. Zwar lassen sich intelligente *governance structures* finden, welche den öffentlichen Auftrag und das effiziente Wirtschaften unter einen Hut zu bringen erlauben, aber die Schlagseite oder Abrutschgefahr in Richtung Ineffizienz, *empire-building* und Korruption ist wohl kaum in Frage zu stellen.

In westlichen Industrieländern und marktwirtschaftlich verfassten Entwicklungsländern sind solche Staatsbetriebe, inklusive staatliche Entwicklungsbanken, häufig wichtige Akteure mit einer eigenen Logik, die in der Regel auf die „Förderung“ anderer, also den „Versorgungsauftrag in der Fläche“, die technologische Innovation oder die „Sicherung der Ölrente für den Staat“, hinausläuft und sich aus dem wirklichen oder angeblichen Versagen des Marktes legitimiert. Die Norm ihrer Verhaltenslogik verlangt typischerweise, über die Marktleistung hinaus ein Extra zu erbringen, und dieses wird nach der Logik des Fiskus beurteilt: Bei einer möglichst geringen Belastung des Steuerzahlers soll eine möglichst hohe öffentliche Leistung erbracht werden. Die Budgetrestriktion ist also nicht unendlich „weich“, sondern eher ein Startvorteil oder eine Ausfallgarantie im Notfall, so dass Effizienz und Wachstum aus eigener Kraft, d.h. aufgrund der am Markt zu erzielenden Ergebnisse, bei „guten“ Staatsbetrieben die Regel ist oder zumindest der Norm nach sein sollte. In ihrer Bedeutung sind Staatsbetriebe in Marktwirtschaften jedoch niemals mit den „volkseigenen“ Betrieben im Realsozialismus auf eine Stufe zu stellen, denn sie stellen weder die Masse der Arbeitsplätze, noch das ökonomische Rückgrat für die Versorgung der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen.

Die Staatswirtschaft mit „volkseigenen“ Betrieben und deren Logik des Wirtschaftens in Produktion und Reproduktion ist von Autoren wie Wittfo-gel (1957), Bahro (1977), Kornai (1986 und 1998) und Riese (1990) be-schrieben worden. Wie bereits angeklungen, ist das Leitbild hier nicht, es um ein gewisses Extra *besser* zu machen als der versagende Markt, sondern *andere* Prioritäten zu setzen und gerade *nicht* die Kaufkraft der Konsu-menten zum Kriterium für die Allokation zu machen. Der Plan ersetzt den Markt und das Geld als kohärenzstiftendes Medium, und da der Plan immer nur ein Instrument zur Erfüllung von Zielen in der Hand von bestimmten Entscheidungsträgern ist, überzeugt es, wenn Lebowitz (2000) im An-schluss an Kornai (1992) in der „Avantgarde-Partei“ das Zentrum der Funktions- und Reproduktionslogik dieses Systems identifiziert (siehe Abb. 5). In Kornais Worten (1992, S. 368, zitiert nach Lebowitz, S. 380):

*„The Communist party must gain undivided possession of political power for the process to get under way. This historical configuration bears the ‚genetic code‘ that transmits the main characteristics of the system to every cell within it. This is the seed of the new society from which the whole organism grows.“*

Abbildung 5: Der Wirtschaftskreislauf in der Klassengesellschaft mit real-sozialistischer Produktionsweise



Die bereits vorher übliche Metapher von der Partei als dem „Gehirn“ (Bahro 1977, S. 298) der realsozialistischen Gesellschaft und die Charakterisierung des Machtapparates als eines „quasi-theokratischen Staates“ (ebd., S. 15) werden durch diese der Biologie entlehnten, auf die Reproduktion der Gesamtgesellschaft abstellenden Begriffe bekräftigt und bestätigt. Der Avantgarde-Anspruch ist dabei zentral, beinhaltet er doch, dass die Partei es besser weiß als das Volk und sich deshalb nicht dessen Urteil zu stellen hat. Der Plan legitimiert sich also nicht aus der Souveränität der Konsumenten und der Wähler, sondern aus einer Art von geschichtseschatologischem Offenbarungswissen, über welches die Initiierten verfügen. Dadurch entschlüsselt sich auch die Attraktion der Partei für Intellektuelle als „Kleriker“, weswegen Begriffe wie Theokratie oder Ziviltheologie ein wichtiges Charakteristikum treffen.

Geld nimmt als Tauschmittel auf den Konsumgütermärkten seine bereits beschriebene Funktion wahr, und auch als Wertaufbewahrungsmedium wird es freiwillig bei den Banken und Sparkassen gehalten. Entscheidend für den Unterschied zur Geldwirtschaft ist jedoch, dass es nicht in die Produktionssphäre vordringen darf. Das Depositengeschäft der Banken ist strikt getrennt vom Kreditgeschäft, insbesondere vom Investitionskredit. Die Banken sind mit der Zentralbank in einer „Monobank“ vereint und finanzieren die Betriebe gemäß den Anweisungen der Planbehörde, die wiederum mehr oder weniger direkt der Parteispitze untersteht. Es spielt häufig keine Rolle, ob die Zuweisungen als Kredit oder Zuschuss deklariert werden, - ein „kleiner Unterschied“, der sich nach der Wende allerdings als enorm konfliktrichtig und die wirtschaftlichen Funktionen zuweilen über viele Jahre lähmend erwies.

Mit Glasnost, Perestroika und der Zulassung anderer Parteien zu freien Wahlen bricht diese Art von Staatswirtschaft zusammen, insofern als sie ihre Kohärenz verliert. Es gibt keine Instanz mehr, welche stolz den Lorbeer dafür beansprucht und insofern auch gern die Verantwortung dafür übernimmt, dass niemand hungert, niemand arbeitslos ist, und wie sonst die berechtigten wie die unberechtigten Legitimationsparolen im Realsozialismus

geheißen haben mögen. Dieser Anspruch auf Führung und Verantwortung der Partei hat ja immer auch als Bremse vor totaler Willkür und Ineffizienz gewirkt und die Kader zur Leistung angetrieben. Wenn diese staatlichen Funktionen auch von einer konkurrierenden Partei ausgeübt werden können, ohne dass der Kosmos einstürzt und das Chaos hereinbricht, wird der Souveränitätsanspruch aufgegeben, welcher oben mit den Begriffen „Avantgarde“ und „Kohärenz“ umschrieben worden ist.

Vergesellschaftetes Eigentum an Produktionsmitteln degeneriert dann zu schlichter Verfügungsgewalt über Vermögenswerte in der Hand von bürokratischen Apparaten wie Ministerien, nachgeordneten Behörden, Militäreinheiten, Gemeindeverwaltungen, autonomen Provinz-Entitäten aller Art, etc., wobei die Zuordnung von *property rights*, also nicht nur von dem umfassenden „Eigentum“ (*property*), sondern auch von Verfügungsrechten und Obliegenheiten der verschiedensten Art an Eigenschaften (*properties*) einer Sache, eines Unternehmens, eines Grundstücks oder auch eines Ministeriums, eines Akademie-Instituts oder eines volkseigenen Betriebes häufig bis heute unklar oder strittig ist. Wie Besitz, Besteuerung, Zugangsanspruch, „Wegerechte“ aller Art, Nutzung externer Effekte, Unterwerfung unter Flächennutzungspläne, Umweltauflagen oder Aufsichtsrechte, Umgang mit Belastungen des Bodens, Abfindungsrechte von nicht mehr zu beschäftigenden Arbeitskräften, Pensionsansprüche von ehemals Beschäftigten, Hypotheken oder Abrisskosten geregelt werden, ist für eine marktwirtschaftliche Ordnung ganz entscheidend; für die Ökonomie unter Herrschaft der Partei war das nicht der Fall gewesen. Wenn von Vermögen, also *rights* und *assets*, die Rede ist, dann ist analytisch stets auch die Gegenbuchung aufzumachen, so dass die Verbindlichkeiten und Obliegenheiten (*liabilities*) mit gemeint sind und die Nettowerte durchaus negativ sein können. Erst dadurch erklärt sich häufig die Schwerfälligkeit von Privatisierungen, denn zunächst sind die Erblasten der verschiedensten Art zu klären, sonst kommt es gar nicht zu einem positiven Vermögenswert! Für die Analyse von Transformation ist es unerlässlich, einen Begriffsapparat zur Verfügung zu haben, welcher in der Lage ist, die aus und nach dem Zerfall der alten Ordnung entstehenden Strukturen zu charakterisieren. „Was passiert, wenn nichts passiert?“ lautete die Formel, mit der wir im Forschungsgebietsschwerpunkt operiert haben, wenn alles andere als westlich-kapitalistische Strukturen zu beschreiben und in ihrer Funktionslogik zu analysieren waren.

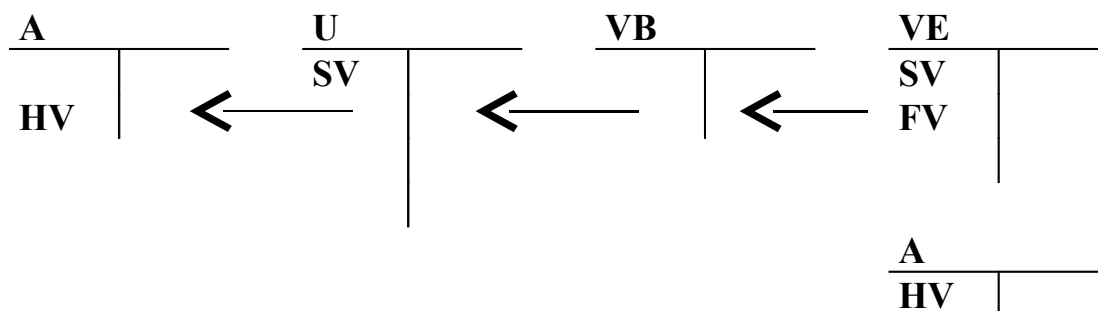
### **3. Die geldwirtschaftliche Ordnung und ihre Probleme**



Die „Transition“ als der „Übergang“ von einer realsozialistischen Planwirtschaft in eine kapitalistische Marktwirtschaft durch Befreiung des *homo oeconomicus* vom außerökonomischen Zwang, so dass er sich nach dem Fall der Mauer seiner anthropologischen Bestimmung gemäß als Individuum in einer Marktwirtschaft entfalten könnte, war 1989 eine naive, aber trotzdem weit verbreitete Vorstellung. Es haben sich indes vielfältige institutionelle Strukturen herausgebildet, die häufig als „hybrid“ bezeichnet werden, was mit dem hier vorgeschlagenen Begriff der „strukturellen Heterogenität“ die Unterschiedlichkeit der „Gene“ von aufeinander gepfropften oder sonst wie kombinierten unterschiedlichen Pflanzen gemeinsam hat. Und da es seit 500 Jahren in Lateinamerika einen solchen aufgepfropften Kapitalismus gegeben hat, vermag dieser Kontinent den weltweit um sich schauenden Sozialwissenschaftlern vielleicht so etwas wie eine Meßlatte für Osteuropa zu liefern. Kapitalismus bedeutet eben nicht automatisch Westeuropa mit seiner wirtschaftlichen Prosperität und seinen mehr oder weniger gut funktionierenden demokratischen politischen Strukturen.

Um die Logik der kapitalistischen Geldwirtschaft zu erfassen, empfiehlt es sich, mit Bestandsgrößen statt – wie bisher in der Kreislaufbetrachtung – mit Strömungsgrößen zu operieren (siehe Abb. 6; vgl. Nitsch 1999 für eine detailliertere Darstellung).

Abbildung 6: Vermögensrechnungen



|

Die gesellschaftliche Arbeitsteilung erfolgt zwischen Vermögenseigentümern (VE) als denjenigen, die über Sachvermögen (SV) aller Art disponieren können, weil sie darüber Verfügungsrechte haben, die aber – im Modell – nicht in der Lage sind, diese Ressourcen auch selbst zu bewirtschaften. Das ist Sache der Unternehmer (U), die das Sachvermögen in Wert setzen und mit Humanvermögen (HV) kombinieren, also Arbeitnehmer (A) beschäftigen, die wiederum über kein Sachvermögen verfügen und sich deshalb nicht als selbständige Unternehmer reproduzieren können. Für die Aufnahme der Produktion müssen sich die Unternehmer entweder direkt bei den Vermögenseigentümern oder indirekt über Banken als Vermögensbesitzer (VB) verschulden oder ihnen Beteiligungen, z. B. Aktien, anbieten. Entscheidend für die Einkommensbildung bei den Arbeitnehmern und für die Akkumulation ist die Bereitschaft der Vermögenseigentümer, ihr Sachvermögen zu verkaufen und dafür Finanzvermögen (FV) in ihr Portefeuille aufzunehmen.

„Gesellschaftliche Arbeitsteilung“ ist hier in erster Linie funktional gemeint, ein Unternehmer kann also als Person durchaus gleichzeitig auch noch Vermögenseigentümer und Arbeitender sein, und er oder sie wird es in der Regel sogar sein. Trotzdem macht diese funktionale Unterscheidung dann Sinn, wenn wenigstens eine beträchtliche gesellschaftliche Ausdifferenzierung entlang dieser Akteursgruppen eingetreten ist und die Verhaltensweisen der Aggregate sich von der Eigenlogik von VE, VB, U und A leiten lassen. Es empfiehlt sich deshalb, für diese spezifische Produktionsweise einen eigenen Begriff zu verwenden und etwa „Kapitalismus“ oder – weniger aufgeladen und weniger umfassend – „Geldwirtschaft“ zu sagen. Mit dem Begriff der „Marktwirtschaft“, der häufig synonym verwendet wird, geht leicht das wichtige Element der Vergesellschaftung über Gläubiger-Schuldner-Beziehungen und die Abhängigkeit der Produktion vom Kapitalmarkt verloren, denn „Märkte“ gibt es auch als Spotmärkte - Geld gegen Ware - im Basar, auf dem antiken Sklavenmarkt und bei den bäuerlichen Wochenmärkten in den verschiedensten Kulturen der Welt. Deshalb wird hier der Begriff „Marktwirtschaft“ nur lose als Oberbegriff für zeitgenössische, nicht-realsozialistische Ökonomien verwendet, nicht aber für die kapitalmarktgesteuerte Produktionsweise.

In der geldwirtschaftlichen Ordnung kann unter unsicheren Bedingungen und bei risikobehafteten Weichwährungen die Hortung von Sachvermögen

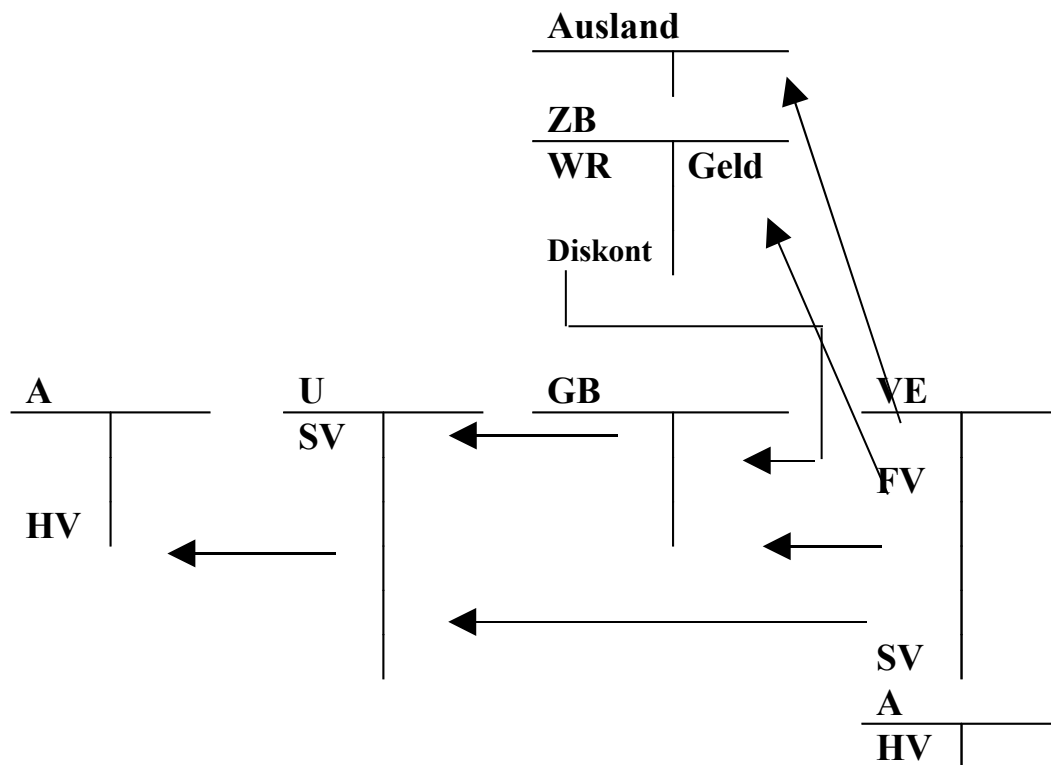
für private Haushalte wie auch für staatliche Haushalte und halbstaatlich-öffentliche Institutionen, Betriebe, Gremien und Verwaltungen als Inhaber von Rechtstiteln aller Art sinnvoller sein als deren Verkauf, denn die Umwandlung des Vermögens in Bargeld oder in Beteiligungen und Forderungen gegenüber Finanzintermediären und Unternehmen unterliegt ungewissen Ertragserwartungen sowie dem Risiko des Verlustes. Wenn der Vermögenseigentümer überdies gar nicht sicher über Nettowerte verfügen kann, sondern das Sachvermögen mit Hypotheken im weiteren Sinne, also Verbindlichkeiten aller Art, belastet ist, muss in der Transformation nicht nur das Sachvermögen seinen Weg zum Unternehmer finden, sondern auch der Schuldenberg einen neuen Schuldner, oder die Gläubiger – vom ausländischen Anleihezeichner bis zum Betriebsrentner des kommunal-volkseigenen Betriebs – werden auf mehr oder weniger geregelte Art und Weise und gegen höhere oder geringere Entschädigung enteignet. „Schöpferische Zerstörung“ hat Schumpeter dieses Charakteristikum der Geldwirtschaft genannt.

Die im Kreislaufmodell häufig implizit unterstellte Annahme der Gewissheit auf Faktor- und Gütermärkten erweist sich also als analytisch brüchig und – schlimmer noch – als wirtschaftspolitisch irreführend, suggeriert sie doch, gemeinsam mit der Unterstellung des methodologischen Individualismus, dass es für die Eigentümer von Sachvermögen stets rational ist, dieses den Unternehmen für die Produktion zur Verfügung zu stellen, weil sie nur dann dafür ein Entgelt erhalten. Mit der Einführung von Ungewissheit – wie unter Transformationsbedingungen normalerweise vorherrschend – wird die Aufgabe von Horten als ernstzunehmendes Problem beleuchtet, und zwar nicht unbedingt unter dem Blickwinkel der „Privatisierung“, sondern unter dem der „Inwertsetzung“ durch unternehmerisches Handeln. Dabei ist es im Prinzip gleichgültig, ob das Eigentum an Private oder an öffentlich-rechtliche oder gemeinwirtschaftliche Träger übergeht.

Die Geldwirtschaft ist durch weitere Charakteristika gekennzeichnet, die gerade in der Kombination mit anderen Produktionsweisen und in einem internationalen Umfeld nicht übersehen werden dürfen. Dabei handelt es sich in erster Linie um die Zentralbank und das von ihr emittierte Geld. Natürlich hat es schon seit langer Zeit Geld im Sinne von Zahlungsmitteln gegeben, und auch im Realsozialismus ist, wie bereits ausgeführt, mit Geld bezahlt worden und das Geldeinkommen hat eine der beiden Restriktionen für die Konsumgüternachfrage dargestellt. Die Funktionslogik des Geldes als *medium of deferred payment*, wie Keynes es formuliert hat, also als Mittel zur Erfüllung zeitlich versetzter Schuldkontrakte in einer Welt voller Ungewiss-

heit, ist jedoch erst kürzlich von Riese und seiner Berliner Schule der „Monetär-Keynesianer“ (vgl. Riese 1986, 1990, 1992 und 1995, Schelkle 1999, Stadermann 1995, Nitsch 1999 u.a.) paradigmatisch herausgearbeitet worden. Die Zentralbank (ZB) wird dabei als Marktpartnerin modelliert (siehe Abb. 7), die auf der Passivseite das von ihr emittierte Geld knapp halten und mit den anderen ZB der Welt konkurrieren muss und die auf der Aktivseite ihrer Bilanz Währungsreserven (WR) hält und die Geldversorgung der Wirtschaft über die kurzfristige Refinanzierung („Diskontkredit“) der Geschäftsbanken (GB) so zu steuern hat, dass Allokation und Akkumulation, also Beschäftigung und Wachstum, gesichert sind.

Abbildung 7: Vermögensrechnungen in der Geldwirtschaft mit Zentralbank und Ausland



Dabei muss erkannt werden, dass die Geldschöpfung seitens der Zentralbank und die Kreditschöpfung durch die Banken auf sehr fragile Weise zusammenspielen und dass das ganze Wirtschaftsleben, also die Produktion von Gütern und die Beschäftigung von Arbeit, auf Kredit (= Vertrauen) gebaut ist. In einer Geldwirtschaft mit voll durchgesetzter Eigenlogik ist es denn auch nicht nur Schumpeters berühmter „Unternehmer“ (1987, S. 99ff.), der – selbst mittellos – mit Hilfe des Bankiers Innovationen durch-

setzt und die *Akkumulation* in Gang setzt, sondern auch Keynes' Unternehmen schlechthin, welches gemäß seiner „monetary theory of production“ (Keynes 1933, S. 123) bereits die *Allokation* im Gleichgewicht ohne Wachstum bestimmt (vgl. Riese 1986). Ohne Geldvorschüsse gibt es in einer Gesellschaft mit dieser Arbeitsteilung überhaupt keine Produktion. Besonders bei Finanzkrisen aller Art wird in Erinnerung gebracht, wie artifiziell und anfällig, und auch wie tief greifend diese Kreditketten sind, denn ebenso wie die Kreditschöpfung *ex nihilo* erfolgt, so spurlos kann die geldwirtschaftlich gesteuerte Produktion zusammenbrechen und im Nichts verschwinden. Dann offenbart die Geldwirtschaft ihre Logik sozusagen „im Rückwärtsgang“, und plötzlich können sich auch brave Familienangehörige, die normalerweise ihr Vermögen in das Kleinunternehmen von Nichte oder Enkel gesteckt hatten oder auch hätten, als knallhart reagierende geldwirtschaftliche Vermögenseigentümer erweisen. Die relevante Budgetrestriktion der Produktion ist in der Geldwirtschaft stets die Bereitschaft der Vermögenseigentümer, auf Liquidität und auf die Sicherheit und den Erwartungsnutzen des Hortens von Sachvermögen und auf die Flucht in ausländische Vermögenswerte, inklusive Fremdwährung in bar, zu verzichten, so dass finanzielle Mittel für die inländischen Unternehmen und deren Produktion bereitgestellt werden. Diese vorgeschossenen Mittel müssen aber nicht nur zurückerstattet werden wie die „Gabe“ (vgl. Mauss 1950) in den archaischen Gesellschaftsformationen und auch in der zeitgenössischen Familienwirtschaft und der Staatswirtschaft, sondern sie müssen einen Ertrag in Gestalt von Zinsen und Profiten abwerfen; in den Worten von Marx (1966, S. 621):

*„Akkumuliert, Akkumuliert! Das ist Moses und die Propheten!“*

Was die Einbettung der Geldwirtschaft in den kulturell-institutionellen Überbau anbetrifft, so ist es nicht nur dieses inhärente Wachstumsmandat, sondern auch der Kategorische Imperativ von Kant (1788/1935, S. 231), der als Basisnorm der bürgerlichen Gesellschaft anzusehen ist:

*„Der kategorische Imperativ ist also nur ein einziger und zwar dieser: handle nur nach derjenigen Maxime, durch die du zugleich wollen kannst, dass sie allgemeines Gesetz werde!“*

Diese Norm ist ebenso wenig selbstverständlich wie die Geldwirtschaft als ökonomische Basis. Wo familiäre Blutsbande für die Gesellschaft als konstitutiv erachtet werden, gilt die Gleichheit vor dem Gesetz und auf dem Markt nicht. Und wo eine „Avantgarde“ herrscht, gilt für ihre Anführer und Mitglieder auch nicht Kants „allgemeines Gesetz“. Es fehlen der Geldwirtschaft die Wärme, die Totalität und die Exklusivität, die die kulturellen

Wert- und Normensysteme der anderen Produktionsweisen verheißen. Da sie nun einmal blind und taub ist gegen alles, was nicht in klingende Münze umgesetzt wird, und da zu einer funktionierenden modernen Gesellschaft noch viele andere „Teilsysteme der Gesellschaft“, wie Niklas Luhmann sagen würde (1987), neben der Wirtschaft gehören oder gehören müssten, wird ihr in strukturell heterogenen und nur teilweise in diesem Sinne „modernen“ Gesellschaften leicht der Vorwurf der Ausgrenzung und der Menschenverachtung entgegengebracht. Von rechts hat das „allgemeine Gesetz“ von Kant sich stets gegen Standes- und Rassendünkel, Privilegienanmaßung und Volkstümeleien durchzusetzen, und auf der Linken ist mit dem Verschwinden der „führenden Rolle“ der kommunistischen Parteien noch keineswegs überall der Avantgarde-Mythos mit seiner hohen Attraktivität für Intellektuelle zu Grabe getragen worden. Nichtregierungsorganisationen (NROs) unter Führung von Intellektuellen tendieren nicht selten zu einer deutlichen Avantgarde-Haltung. Auch im Westen haben ja nicht alle Linken ihren Frieden mit der „bürgerlichen Gesellschaft“ gemacht. Mackie Messers Ausspruch in der Dreigroschenoper: „Was ist das Ausrauben einer Bank gegen die Gründung einer Bank!“ sitzt tief. Unter anderem kommt diese anhaltende Skepsis darin zum Ausdruck, dass der Diskurs über die „zivile Gesellschaft“ zwar *en vogue* ist, aber der „Bürger“ eben nur mit *citoyen* und NRO-Träger, nicht unbedingt auch mit *bourgeois* übersetzt wird. Bezeichnend ist der Titel des Beitrags von Ludger Volmer (1998) zur Altvater-Festschrift, in welchem er - wenige Wochen vor dem Eintritt der Grünen in die Bundesregierung und vor seinem Dienstantritt als Staatsminister im Auswärtigen Amt - die Frage aufwirft, ob die Grünen etwa „Geschäftsführer der bürgerlichen Gesellschaft“ sind oder sein sollten.

Da die Normen der bürgerlichen Gesellschaft sich nicht nur über Schulen und Hochschulen, sondern auch und gerade über die Massenmedien und vor allem den Film seit vielen Jahrzehnten über die ganze Welt verbreitet haben, sind sie in der Regel bei den „Kleinen Leuten“ eher angekommen und tiefer verankert als bei den so genannten „Eliten“ auf der rechten wie der linken Seite des politischen Spektrums, die - wie ausgeführt - von der bürgerlichen Gleichheit eine Einschränkung ihrer Privilegien zu befürchten haben. De Soto (1986) spricht in seinem Bestseller von „Merkantilismus“, wenn er die Günstlingswirtschaft der peruanischen Eliten anprangert, und er vergleicht seine im informellen Sektor der Stadt Lima entstandene „Marktwirtschaft von unten“ mit dem Aufkommen der Bourgeoisie in Europa während des späten 18. und des 19. Jahrhunderts. Interessanterweise kommen übrigens zur selben Zeit auch die Forscher des Instituto de Estudios Peruanos und des LAI, denen ein ideologischer Hang zur Apologie des Kapitalismus nicht

nachgesagt werden kann, zu demselben Befund einer „moral protestante“ (Golte / Adams 1987, S. 14) bei den nach Lima hereingeströmten Migrantinnen.

Gleiches Recht für alle gilt überdies nicht nur für den Wirtschaftsbürger, sondern auch für den Staatsbürger an der Wahlurne, vor Gericht, vor dem Sozialamt und der öffentlichen Rentenkasse sowie vor allem auch gegenüber „fördernden“ Leistungsverwaltungen, wo „emanzipatorische Bürokratie“ (Nenning 1976) als Maßstab zu fungieren hat und „Pilotprogramme“ für einige wenige „Piloten“ als heimliche Zielgruppe, wie in der entwicklungspolitischen Praxis häufig üblich, nichts zu suchen haben.

#### **4. Das heterogene Geldwesen**

Die Kombination von unterschiedlichen Produktionsweisen in einer konkreten Gesellschaftsformation erfolgt typischerweise als Mischung und Koexistenz von Geldwirtschaft, Staatswirtschaft und Familienwirtschaft (vgl. zum heterogenen Geldwesen mit Bezug auf Lateinamerika Schiller 1994 und Nitsch 1999). Arbeitskräfte aus den vorwiegend familienwirtschaftlich bestimmten Haushalten arbeiten auch in Staatsbetrieben und geldwirtschaftlichen Unternehmen, Kapitalisten investieren in Schuldverschreibungen oder Aktien von Staatsbetrieben, etc. Dabei wird unter „Staatswirtschaft“ nicht der Realsozialismus mit der Partei als höchster Instanz verstanden, sondern der öffentliche Sektor unter marktwirtschaftlichen Bedingungen mit den oben erläuterten strukturellen Problemen wegen der „weichen Budgetrestriktion“ als Achillesferse. Geld ist hier Zahlungsmittel für Steuern und für die Förderung anderer Wirtschaftseinheiten, aber auch Tausch- und Kreditmittel. Die Familienwirtschaft wiederum muss mit dem Vermögen der Familienangehörigen als Budgetrestriktion rechnen. Sie steht unter dem Diktat des Konsums der Familienangehörigen, so dass das Unternehmen in deren Dienst gestellt oder überhaupt erst wegen der Arbeitslosigkeit mehr oder weniger freiwillig gegründet wird und nicht umgekehrt – wie in der Geldwirtschaft – nur so viel Arbeit beschäftigt wird, wie sie in der Produktion Profit abwirft. Die Familienwirtschaft entspricht vielmehr dem „Wirt“ bei Schumpeter (1987, S. 122), der - mehr oder weniger im Gleichgewicht und mit eingeführten Methoden arbeitend - vor allem die eigenen Ressourcen bewirtschaftet und für den die Kreditaufnahme nur akzidentell ist, also gelegentlich erfolgt, oder auch nicht, für den der Kredit aber nicht zur Logik seines Wirtschaftens gehört. Geld ist für ihn Tauschmittel auf Spotmärkten, Zahlungsmittel für Steuern und nur gelegentlich aktives oder passives Kreditmittel. Engpass im Sinne von Budgetrestriktion ist für ihn (oder sie -

gerade der „kleine“, nicht vollzeitliche Familienbetrieb ist häufig eine weibliche Domäne!) das Vermögen der Familienangehörigen und deren Bereitschaft, dieses zur Verfügung zu stellen. Eine Verschuldung bei Externen kommt kaum in Frage, allenfalls durch eine gewisse Beleihung dieses Vermögens, das dafür allerdings pfändbar sein muss. Als Kreditgeber für Familienwirtschaften sind überall in der Welt Geldverleiher üblich, wobei nicht nur an den Wucherer zu denken ist, der Notlagen armer Leute ausnutzt, sondern auch und gerade an den marktgerechten, wenn auch teuren, fairen Kurzfrist-Finanzier. Ihn zu ersetzen, oder besser: ihn überhaupt erst auf breiter Front zu etablieren, ist übrigens die generelle Linie der marktwirtschaftlich orientierten Mikrofinanzinstitutionen, von denen noch die Rede sein wird. Vorwegnehmend sei jedoch schon auf die beiden Grundtypen solcher Institute hingewiesen – die Genossenschaft, die fast überall auf der Welt meist mehr schlecht als recht mit Familienwirtschaften in Symbiose lebt, dabei häufig eine ähnliche Widerstandsfähigkeit an den Tag legt und auch nicht unbedingt auf Wachstum angelegt ist, und die geldwirtschaftlich orientierte Mikro-Bank, die sich dem Imperativ des „Akkumuliert, akkumuliert!“ unterwirft.

Zunächst soll jedoch noch ein Blick auf weitere Produktionsweisen geworfen werden, die sich in unterschiedlichen Ländern zu unterschiedlichen Zeiten, aber auch und gerade nebeneinander als Zeit- und Ortsgenossen finden lassen (vgl. Elsenhans 1977 für die Deformation der vorkapitalistischen und vorkolonialen Gesellschaftsformationen in den heutigen Entwicklungsländern). Indigene Gemeinschaften wirtschaften häufig mit Gemeineigentum, über welches die entsprechenden Gremien in dem Sinne entscheiden, dass der Besitz für längere Perioden einzelnen Familien zugesprochen wird. Die nomadische Produktions- und Reproduktions- oder Lebensweise wiederum wird bestimmt von einem sehr komplexen Reziprozitätssystem von Rechten und Obliegenheiten, die sich um die Tiere und um die Transportleistungen und den Handel (häufig auch: Schmuggel)) ranken. Großgrundeigentümer mit Pachtbauern stellen ebenfalls in vielen Ländern eine Produktionsweise *sui generis* dar, und dasselbe gilt für Straf- und Arbeitslager aller Art, Bergbau-Siedlungen, Großbaustellen, Militäreinheiten und Gefängnisse, die eine eigene Produktion betreiben, u.ä.m. Stets ist nach den Produktionsverhältnissen ebenso zu fragen wie nach der Reproduktion und dem Stand der Produktivkraftentwicklung sowie dem Zueinanderpassen von ökonomischer Basis und kulturell-institutionellem Überbau.

Von den Anthropologen wissen wir, dass nicht nur „Familien“, also beide Geschlechter und mehrere Generationen umfassende Gemeinschaften mit-



einander wirtschaften, sondern auch Gruppen von gleichgeschlechtlichen, gleichgesinnten und gleichaltrigen Menschen, die man mit „Horden“ bezeichnen könnte (Meillassoux 1978, S. 25ff.). Vor allem bei traditionellen Jägern und Sammlern, aber auch bei den „Crews“ von Arbeitskolleginnen und –kollegen in modernen Unternehmen und Verwaltungen, bei Unternehmensgründern, NRO-Aktivisten und Freiberuflern sowie bei Piraten zu allen Zeiten lassen sich solche „Hordenwirtschaften“ beobachten. In Transformationsländern sind die „Seilschaften“ berühmt, die auch dann noch zusammenhalten, wenn die einzelnen Mitglieder längst in verschiedenen Institutionen tätig sind und nur noch als „Netzwerk“ gelegentlich die besonderen Vertrauensverhältnisse für mehr oder weniger legale Geschäfte nutzen. Bei der informellen „Inwertsetzung“ von brachliegendem Sachvermögen sind solche „Piratenwirtschaften“ besonders häufig zu finden, und ökonomisch können sie dabei auch noch eine sinnvolle Funktion ausüben, nämlich dann, wenn sie ansonsten ungenutzte Ressourcen nutzen, die von den Eigentümern aus welchen Gründen auch immer „gehörtet“ werden (vgl. Pingel 1999b). Häufig gehen solche „Horden“ in ihrer Freizeit und von einem sicheren Heimathafen aus „auf Kaperfahrt“.

Während „Horden“ typischerweise Gleichverteiler sind, - „Likedeelers“, wie es bei Störtebekers Piraten hieß, - weil alle in gleicher Gefahr stecken und ihren Kopf hinhalten müssen, ist die nächste Kategorie von klandestiner Ökonomie nicht mehr egalitär, sondern die Gleichheit reicht nur bis zur nächsten Ebene, und der Boss bleibt unbekannt: Die Mafia-Ökonomie ist deshalb nicht weniger präsent und auch nicht weniger wichtig, wenn auch die Modellierung ihres Verhaltens und ihrer Rolle in Transformations- und Entwicklungsländern meines Wissens noch nicht systematisch betrieben worden ist.

Was es in heterogenen Gesellschaftsformationen typischerweise gibt, ist die Arbitrage zwischen den Produktionsweisen, wodurch deren jeweilige Stärken, aber auch ihre Schwächen und Grausamkeiten kombiniert werden können. Beispielsweise können es geldwirtschaftliche Unternehmen vorziehen, sich um staatliche Förderung zu bemühen, statt ihren Profit mit der Akkumulation zu machen. Fidel Castro hat das Wort von der „Lumpenbourgeoisie“ für diese Unternehmer und Manager geprägt. Ebenso können staatliche oder geldwirtschaftliche Betriebe Arbeitskräfte aus dem familienwirtschaftlichen Sektor unter deren Reproduktionskosten einstellen, weil ein Teil derselben von den Familien getragen werden. Und andererseits lassen sich staatliche Förderinstrumente für die Familienwirtschaften identifizieren, die zu deren Abstützung und Fortentwicklung sowie zum Aufbau

eines breiten, für die Ausbildung einer Geldwirtschaft unabdingbaren Finanzsektors beitragen. Dies wird u.a. mit dem Aufbau von Mikrofinanz-Institutionen durch die internationalen Entwicklungsagenturen, insbesondere die Weltbank, die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und die European Bank for Reconstruction and Development (EBRD – „Osteuropabank“), versucht. Im folgenden wird unter der Perspektive auf diese Projekte eingegangen, dass bei ihnen die „Artikulation“ zwischen den drei Produktionsweisen, nämlich den Familienwirtschaften als Zielgruppe, den staatswirtschaftlichen Agenturen als Förderern und den zu schaffenden Finanzinstitutionen als letztendlich geldwirtschaftlichen Akteuren, beispielhaft in unterschiedlichen raum-zeitlichen Gesellschaftsformationen zu studieren sein sollte.

### **III. Zum Aufbau von volksnahen Finanzinstitutionen in Entwicklungs- und Transformationsländern**

Der Aufbau von Finanzinstitutionen, die als Zielgruppen die ärmeren Bevölkerungsschichten und unter diesen wiederum die einkommenschaffenden Kleinst-, Klein- und Mittelbetriebe haben sollten, hat in der Entwicklungspolitik eine lange Geschichte. Als „Entwicklung“ nach dem Zweiten Weltkrieg die dominante Zielvorstellung geworden war, stellte man zunächst fest, dass normale, kommerzielle Geschäftsbanken kein Interesse an der Kundschaft der „kleinen Leute“ hatten und dass sie auch die längerfristige Investitionsfinanzierung scheuten. So kam es zur Gründung und Förderung von Genossenschaften einerseits und von Entwicklungsbanken andererseits. Kooperativen hatten sich in den Industrieländern über viele Jahrzehnte, auch durch Kriege und Wirtschaftskrisen hindurch bewährt, - aber ihre Übertragung in die Entwicklungsländer war häufig mit Staatsinterventionismus und generell mit relativ geringer Dynamik verbunden. Stärker noch als die Genossenschaften kamen die „Entwicklungsbanken“ staatlicher, gemischtwirtschaftlicher und gelegentlich auch vorwiegend privater Natur den internationalen „Gebern“ von Entwicklungshilfe insofern entgegen, als diese Institute die idealen Counterparts waren, um Kapitalhilfe und Technische Hilfe zu absorbieren. Sie konnten aus ihrem breiten Portefeuille jederzeit diejenigen Projekte hervorziehen, die vom Geber bzw. seinem Auftraggeber – z.B. dem Parlamentsausschuss – verlangt wurden, und außerdem förderte die Entwicklungsbankenförderung auch noch die eigenen Exporte der Industrieländer.

Dass nur wenig für die Kleinen dabei abfiel, war meist gar nicht so wichtig, wurde aber zum Problem, als zunehmend kritische Studien und Evalu-

ierungen erschienen und die Entwicklungsbanken sich in einigen Fällen als ausgesprochene Brutstätten von Korruption erwiesen. Engagierte Politiker, Bürokraten, Wissenschaftler und Consultants machten sich dann seit den 1980er Jahren in den verschiedensten Ländern der Welt daran, mit den erklärten Prinzipien der Armutsbekämpfung und der Nachhaltigkeit des *institution-building* ernst zu machen, und als die Mauer fiel, standen diese Erfahrungen für Osteuropa zur Verfügung. Insbesondere die Weltbank hatte 1989 gerade ihren jährlich erscheinenden Weltentwicklungsbericht unter das Thema „Finanzsysteme und Entwicklung“ gestellt, so dass sie und die kurz darauf gegründete Osteuropa-Bank (European Bank for Reconstruction and Development – EBRD) sowie die vielfältigen bilateralen Geber sich daran machen konnten, den Finanzsektor als das Herzstück jeder Transformation in der erklärten Richtung „Marktwirtschaft“ zu reformieren bzw. neu zu konzipieren und aufzubauen.

Was in Osteuropa vorzufinden war, waren Banken, die häufig nur dem Namen nach Finanzintermediäre, in Wirklichkeit aber Ableger von Großunternehmen oder Ministerien auf nationaler, regionaler oder lokaler Ebene waren. Die Monobanken aus den Zeiten des Realsozialismus wurden in Zentralbank, Geschäftsbanken für die Großbetriebe und Sparkassen oder ähnliches für die Massenkundschaft mit Tausenden von kleinen Sparkonten, aber ohne nennenswertes Kreditgeschäft auf der Aktivseite der Bilanz zerlegt. Die Betriebe hatten in der Übergangszeit asymmetrisch auf ihre Befreiung vom Kommando der Planbehörde reagiert: Die Überschussbetriebe hatten sofort die Abführung ihrer Überschüsse eingestellt, während die Defizitbetriebe weiter bei ihren Banken „anschreiben“ ließen und diese zunächst auch nicht mit dem Abstellen des Kredithahns reagierten. Im Ergebnis standen deshalb die meisten Banken und viele, vor allem große Betriebe mit *bad debts* da, und die anfangs noch fleißig refinanzierenden Zentralbanken kamen auch bald zu dem Schluss, dass ihnen die Härte ihrer Währung wichtiger zu sein hatte als das Überwasserhalten von Defizitbetrieben.

Mit speziellen Kreditprogrammen, die vom sonstigen Portefeuille getrennt waren, versuchten die externen Geber zunächst, die existierenden Banken zu einem *downscaling* ihrer Aktivitäten und zur Hinorientierung auf die neu entstehenden privaten Klein- und Mittelbetriebe zu bewegen. Das Ergebnis war gemischt, aber per Saldo eher mager, denn die Identität der großen Geschäftsbanken ließ sich durch diese Programme nicht wesentlich beeinflussen, und immer wenn einige von ihnen wegen Finanzkrachs oder Korruptionsskandalen geschlossen werden mussten, wurden die speziellen

Kleinunternehmens-Portefeuilles in Mitleidenschaft gezogen, so effizient sie auch für sich genommen gemanagt sein mochten. Für die technische Installation und für das Management dieser Programme wurden nämlich typischerweise westliche Consulting-Firmen, unter anderen die bereits erwähnte IPC aus Frankfurt/M. herangezogen.

Neben diesem Kanal begann man auch mit dem Aufbau von Kreditprogrammen über Nichtregierungsorganisationen und lokale Handelskammern. Auch hier waren die Resultate gemischt, und für ein nachhaltiges Massen-Bankgeschäft waren die lokalen Träger meist wenig geeignet. Bald jedoch kamen Verantwortliche bei den Gebern und die IPC-Consultants darauf, eigene Mikrofinanz-Institute zu gründen, zunächst in Bosnien, dann aber auch bald in Georgien, Albanien und im Kosovo sowie in Haiti, Bolivien, Nikaragua, Mosambik u.a.m. (vgl. Nitsch 2000 und zur laufenden Information die Websites von Weltbank/IFC <[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)>, KfW <[www.kfw.de](http://www.kfw.de)>, IPC <[www.ipcgmbh.de](http://www.ipcgmbh.de)> und IMI <[www.imi-ag.de](http://www.imi-ag.de)>). Die Weltbank-Tochter International Finance Corporation (IFC) ist im Sommer 2000 mit der IPC eine strategische Partnerschaft zum Aufbau einer *Global Microfinance Capacity Building Facility* eingegangen, nach der weitere gemeinsame Gründungen in Angriff genommen werden sollen (vgl. FAZ v. 5.7.2000). Andere Consultingfirmen und Geber sind dabei nachzuziehen.

Was für ein Konzept steht nun hinter dieser Entwicklung, und was hat diese mit dem hier vorgestellten Produktionsweisenansatz zu tun? Die jahrzehntelangen Erfahrungen und Forschungen über das Finanzierungsverhalten von Kleinst- und Kleinbetrieben in Stadt und Land in Lateinamerika und darüber hinaus hatten ergeben, dass diese Unternehmen in der Regel als Familienwirtschaften mit eigenem Vermögen betrieben werden und dass sie als Unterstützung ganz bescheidene, normale Bankdienstleistungen sehr schätzen: Abwicklung des Zahlungsverkehrs (beispielsweise die Überweisung von Gastarbeiterrenten in den Kosovo, aber auch die ganz einfache Überweisung von Rubel zwischen Städten in Russland zum Ersatz der für alle Beteiligten sehr mühsamen, wenn auch manchmal recht lukrativen Barter-Geschäfte); kleine Konsumkredite, um die Zeit bis zum Einbringen der Ernte zu überbrücken; kleine Kredite für die Anzahlung von Maschinen oder ähnlichen Sachinvestitionen; Überbrückung eines Liquiditätsengpasses, wenn ein gutes Geschäft lockt; kleine Depositen zur diebstahlsicheren Aufbewahrung von Ernteerlösen oder sonstigen größeren Verkäufen, u.ä.m. Das *filet mignon* des Kreditgeschäfts der Bank ebenso wie des Finanzierungsgeschäfts des Betriebes ist das kurzfristige, volumenmäßig be-

scheidene und sicher zurückzahlbare Darlehen an einen ansonsten weitgehend mit familiären Eigenmitteln wirtschaftenden Betrieb. Leitbild für den „relationalen Vertrag“ zwischen Kunde und Bank ist die „Hausbank“-Beziehung: Wie beim „Hausarzt“ ist die Beziehung zwischen Bank und Kunde auf Permanenz und langfristiges Vertrauen, basierend auf guter Information und beiderseitigem Nutzen angelegt, und einzelne Kredite werden ebenso wie Überschussphasen, in denen Depositen entgegengenommen werden, als Glieder einer in die unbegrenzte Zukunft reichenden Kette angesehen.

Die meisten Mittel werden Familienbetrieben auf der ganzen Welt und wohl zu allen Zeiten von den älteren Familienmitgliedern zur Verfügung gestellt, die damit ihre Altersversorgung sichern. Und wem die Älteren in der eigenen Familie nicht trauen, der verdient auch keinen Kredit von der Bank, jedenfalls nicht, wenn es um eine Kleine-Leute-Bank mit Massengeschäft geht. Höhere und längerfristige Investitionskredite oder gar Beteiligungen an *start-ups* sind risikoreich und verlangen eine individuelle Beratung, die aus dem Ertrag einer Geschäftsbeziehung mit armen Leuten einfach nicht zu finanzieren ist. Die leidvolle Erfahrung der Praxis in den verschiedensten Gegenden der Welt zeigt, dass ein nachhaltiges, nicht auf permanente Subvention angelegtes Bankgeschäft nur mit Schwerpunkt auf Schumpeters „Wirten“ möglich ist. Hingegen hat das, was man das „österreichische Missverständnis“ nennen könnte, nämlich die Vorstellung, dass eine dynamische Bourgeoisie unter Führung schumpeter'scher „Unternehmer“ das *ancien régime* der Graf-Bobby-Aristokratie hinwegfegt und Wohlstand für alle schafft, in Lateinamerika und anderswo viel Geld gekostet und vielen Möchtegern-Unternehmern die Taschen gefüllt, ohne dass dies wirklich zu funktionsfähigen geldwirtschaftlichen Strukturen mit Akkumulationsdynamik geführt hätte. Ebenso riskant und unsinnig sind obligatorische Beratungen oder Kurse zur Flankierung von Krediten, denn Beratungsagentur und Bank haben notwendigerweise ein unterschiedliches Zeitregime, und die Familienwirte sind in der Regel auf ihrem Gebiet ökonomisch wie technisch so ausgebuffte *homines oeconomici* oder *feminae oeconomicae*, dass Akademiker ihnen in ein paar obligatorischen Kursstunden sowieso kaum etwas Verwertbares beibringen können. Und wenn der Maracuja nicht richtig wächst, dann wird zu Recht oder Unrecht natürlich dem Berater die Schuld gegeben, und der Kreditnehmer empfindet es als unfair, wenn er den Kredit trotzdem an die Bank zurückzahlen muss. Bei genauerm Hinsehen haben sich in Lateinamerika solche obligatorischen Beratungen häufig als Vehikel herausgestellt, durch welche konservative Geber ihre heimliche Zielgruppe, nämlich die für linke Parolen anfälligen NRO-Intellektuellen im Empfängerland, erreichen und zu Kleinunter-

nehmensberatern „umerziehen“ konnten, ohne erklärtermaßen von den „Zielgruppen“ der armen Bauern oder städtischen Informellen abrücken zu müssen, für welche die Steuerzahler in den Geberländern zur Kasse gebeten wurden. Schließlich sind auch „Gruppen“-Kredite mit größter Skepsis zu betrachten. Meist sind sie weniger ein Instrument zur Kostensenkung, wie häufig gesagt wird, als vielmehr Ausfluss eines anti-kapitalistischen Affekts auf Seiten von sich progressiv verstehenden Gebern oder Nichtregierungsorganisationen, die solidarische Arme und keine Kleinkapitalisten fördern wollen. Die Vertreter dieser Position machen sich aber nicht klar, dass keine mit modernen Menschen- und Bürgerrechten vereinbare Produktionsweise bekannt ist, welche verantwortliches laufendes Wirtschaften in Gruppen jenseits von Familien kennt. Selbst traditionell-indigene Völker greifen in der Regel in die Besitzverhältnisse bei der Landverteilung lediglich anlässlich von Familiengründungen, Todesfällen, Katastrophen, Umsiedlungen oder ähnlich einschneidenden Ereignissen ein, überlassen aber das laufende Wirtschaften den Familien oder ggfs. für bestimmte Unternehmungen auch Horden.

Die bürgerliche Würde eines und einer jeden Erwachsenen, autonom einen Kredit zu beantragen und zurückzuzahlen, ohne auf einen Intermediär angewiesen zu sein, entspricht denn auch, wie bereits ausgeführt, dem derzeit wohl fast durchgängig global als politisch korrekt Empfundene, nachdem Gleichheit vor dem Gesetz und im Wahllokal (als *citoyen* oder *citoyenne*) auch für den Bürger als Wirtschaftsbürger zu gelten hat (selbst wenn diese Rolle von einigen noch immer als *bourgeois* abqualifiziert wird). So ist denn auch die Berufung auf den Überbau der bürgerlichen Gesellschaft gemäß Kants „Allgemeinem Gesetz“, also Gleichheit, Nichtdiskriminierung, Transparenz, absolute Vertragstreue und sofortige Sanktionierung von Verstößen, eherner Grundsatz der Geschäftspolitik dieser neuen oder umstrukturierten Banken.

Was hier versucht wird, ist, die Vorteile der drei geschilderten Produktionsweisen miteinander zu verbinden, ohne sich die Nachteile einzuhandeln. Aus dem öffentlichen Auftrag der Geberorganisationen und ihrer Starthilfe resultiert die Orientierung an den erklärten Zielgruppen der „kleinen Leute“, und insofern folgen sie dem Förderauftrag von Parlamenten und staatswirtschaftlichen Akteuren. Um die Nachteile dieser Institutionen zu vermeiden, wird bei der Gestaltung der Unternehmensverfassung dieser Banken, der so genannten *governance structure*, penibel darauf geachtet, eine Anreizstruktur zu etablieren, die den öffentlichen Auftrag der Staatswirtschaft mit dem Akkumulationstrieb der Geldwirtschaft ver-

bindet und den Familienwirtschaften als primärer Zielgruppe das Überleben leichter macht und ihnen auch beim Sprung in die Geldwirtschaft zur Seite steht. Überdies müssen Unternehmensverfassung und Personalpolitik mit dem *homo oeconomicus* kompatibel sein, dürfen also keinen *homo heroicus* voraussetzen, wie das manchmal in der Entwicklungszusammenarbeit, vor allem seitens von Nichtregierungsorganisationen, verlangt oder unterstellt wird. Die Zielgruppenorientierung soll dadurch gewährleistet werden, dass den Subventionsgebern der Starthilfe und der Öffentlichkeit gegenüber eine entsprechende Berichtspflicht herrscht. Wenn die Medien – und eventuell auch die Wissenschaft – die Erfüllung dieser Pflicht nicht einfordern, könnte sich allerdings hier die Gefahr in Richtung Hochwidmung auf besser gestellte Kundengruppen ergeben. Schließlich wird durch Aus- und Fortbildung ebenso wie durch internationale Kooperation und vor allem durch den Aufbau entsprechender Reputation der Akteure auf eine *corporate culture* Wert gelegt, welche die Orientierung auf Familienwirte als Kunden zum Kern hat. Gewinnorientierung und Wachstum in einem von Konkurrenz geprägten Finanzsektor, wobei – von der Starthilfe abgesehen – keine Notwendigkeit für Subventionen besteht, – das ist die dezidiert geldwirtschaftliche Linie, die im Rahmen der von den Gründern und Aufsichtsorganen vorgegebenen Orientierung von den Mikrofinanz-Institutionen einzuhalten ist. Zu ihren Geschäftsprinzipien gehört weiterhin, dass sie auf Dauer angelegt sind; und dazu gehört, dass auch die Gründer kein „Verfallsdatum“ an ihr Engagement heften, wie das bei Entwicklungsprojekten noch immer üblich ist. Nach der Dekolonisierung in den 1960er Jahren musste die Entwicklungspolitik mithelfen, einen möglichst geordneten Übergang von den Kolonialherren zu den neuen Eliten zu bewerkstelligen. Damals hatten die *...ization policies* also einen guten Grund. Dass sich diese Prinzipien bis heute in das Zeitalter der Globalisierung erhalten haben, während die Citibank und ihre großen Konkurrentinnen längst permanent global präsent sind, liegt auch daran, dass die hiesigen Kleine-Leute-Banken wie die Sparkassen und Volksbanken noch immer vorwiegend lokal denken. Sie haben nicht erkannt, dass sie ihren „Förderauftrag“, mit dem sie ihre steuerlichen und sonstigen Privilegien verteidigen, heutzutage wohl nur noch mit *global playing* rechtfertigen und verteidigen können.

Doch zurück zum Aufbau von Mikrofinanz-Institutionen in Entwicklungs- und Transformationsländern. Die hier vorgeschlagene Differenzierung der Produktions- und Reproduktionseinheiten nach Produktionsweisen öffnet den Blick dafür, dass größere, kapitalmarktabhängige, geldwirtschaftliche Unternehmen meist ein anderes Spektrum an Finanzdienstleistungen benötigen als Kleinbetriebe, die meist zum ersten Mal mit formellen Finanzin-

stitutionen in Kontakt treten. Aus anderen Gründen wiederum ist bei Staatsbetrieben und Piratenwirtschaften, ganz zu schweigen von der Mafia, Vorsicht angesagt. Auch Unternehmer wider Willen, die eigentlich lieber Arbeitnehmer wären, aber gerade keinen Job finden und deshalb versuchen, ihr spezielles Humanvermögen so gut es geht mit Sachvermögen zu kombinieren, oder die ihre etwas überdimensionierte Wohnung insofern zum „Unternehmen“ umfunktionieren, als sie untervermieten oder ein Handels- oder Gastgewerbe darin betreiben, müssen sich erst über eine gewisse Zeit als „Mikro-Unternehmer“ bewähren, bevor sie als Kunden akzeptiert werden. Gibt es doch meist so viele eindeutig in Frage kommende Familienwirtschaften, dass zumindest in den ersten Aufbaujahren hier der Schwerpunkt gelegt werden kann und soll.

Für Osteuropa betont McKinnon zu Recht (1992, S.148):

*„Capitalism does not spring into full bloom automatically as a result of extreme liberalization measures. It must be nurtured from small beginnings in which a sorting process eventually identifies good entrepreneurs from their less successful colleagues.“*

Die „Gießkanne“ ist und bleibt eines der nützlichsten Geräte des Gärtners! Wenn die „Wirte“ sich zu „Unternehmern“ mausern, dann sollte die Finanzinstitution sie auch dabei begleiten oder – bei ausgewiesenen guten Kunden – vielleicht sogar bei der Innovation gleich mitziehen; aber das sollte das Zwischenergebnis einer guten Beziehung, und nicht der Anfang einer Affäre sein.

Diese Schlussfolgerungen mögen sehr „konservativ“ klingen, und sie sind es in gewissem Sinne auch. Aber wenn Armut ein Massenphänomen ist, was leider in Entwicklungs- und Transformationsländern gleichermaßen der Fall ist, und wenn Arme geradezu definitionsgemäß nicht erwarten können, in nennenswertem Umfang Geschenke vom Rest der Gesellschaft zu erhalten, dann können basisnahe Finanzinstitutionen nur überleben, wenn sie ihre Kosten decken und auch noch einen Gewinn erwirtschaften. Da sie ihre Mittel im wesentlichen von Sparern und sonstigen Einlegern zu erwarten haben, die wiederum die Alternative haben, auch als kleine Vermögens-eigentümer bereits Dollars zu halten oder sogar ertragbringend im Ausland zu investieren, bleibt nichts anderes übrig, als ihnen hohe Zinsen zu bieten. Das bedeutet auch, dass - zuzüglich der bei kleinen Kunden nun einmal erheblichen Transaktionskosten - hohe Zinsen im Aktivgeschäft verlangt werden müssen. Das gilt auch für den Fall eines Zugangs zur Refinanzierung bei der Zentralbank. Eine Vollfinanzierung von Unternehmen, wie im geldwirtschaftlichen Modell mehr oder weniger deutlich unterstellt,



kommt deshalb bei kleinen familienwirtschaftlichen Betrieben gar nicht in Frage; sie würde auf das exakte Gegenteil von Unternehmertum, nämlich auf Schuldknechtschaft hinauslaufen, also auf das sisyphushafte Abarbeiten unbezahlbarer Schulden bei Unterentgelt für das eingesetzte Humanvermögen, wenn man den Begriff einmal so interpretieren darf. Bescheidenheit im Anspruch ist angesagt, und Skepsis gegenüber jedem Heroismus.

#### **IV. Resümee**

Für die sozialwissenschaftliche Analyse der Grobstruktur von Gesellschaften bedarf es eines Instrumentariums, welches über Allgemeinbegriffe wie *homo oeconomicus*, Markt und Staat sowie über die Modellierung von „repräsentativen“ Konsumenten, Unternehmen oder Arbeitnehmern hinausgeht. Der methodologische Individualismus, welcher die Neue Institutionen-Ökonomik beherrscht und für die Feinstruktur von gesellschaftlichen Arrangements Hervorragendes leistet, greift bei der Analyse von Klassen und Verbänden, also der Domäne des „alten“ Institutionalismus, zu kurz. Selbst wenn in den Post-68er-Zeiten vielleicht im Hinblick auf die Klassenanalyse und die „Ableitung“ von diesem und jenem aus dem „Grundwiderspruch zwischen Kapital und Arbeit“ zuweilen Schindluder getrieben worden ist, sollte man m.E. die in den 80er Jahren eingetretene individualistische Verkürzung der Fragestellungen und Ansätze nicht mitmachen, sondern die positiven Ergebnisse der Diskussion über Produktionsweisen vor und neben dem Kapitalismus wieder aufnehmen und weiterentwickeln. Die derzeitige „Globalisierung“ verlangt bezüglich der Entitäten jenseits des Individuums nach differenzierten Begriffen und Ansätzen, welche die raumzeitlich gebundenen Phänomene in den verschiedenen Regionen der Welt auf den Punkt bringen und vergleichbar machen können. Der Produktionsweisenansatz erweist sich dabei m.E. als hilfreich, denn er kombiniert die für ein komparatistisches Vorgehen unerlässlichen Allgemeinbegriffe und Idealtypen mit dem jeweils historisch zu füllenden Konzept der „Gesellschaftsformation“, welches die konkrete Ausprägung, die Artikulation und das Mix der Produktionsweisen im Einzelfall zu analysieren erlaubt.

Interessant ist die Identifikation unterschiedlicher Basis-Überbau-Konstrukte, unterschiedlicher politischer Kulturen, kognitiv-normativer Modelle und Weltanschauungen, denn sie sind wichtig für die politische Rückkopplung, die Konfliktkonstellationen bei der Auseinandersetzung um die geistig-kulturelle Hegemonie und nicht zuletzt für die uns Ökonomen besonders interessierenden Phänomene der Allokation, Distribution und Akkumulation

sowie für die Ausgestaltung der Geschäftspolitik von Unternehmen unter den jeweils herrschenden institutionellen Bedingungen.

In der ökonomischen Theorie werden derzeit „multiple Gleichgewichte“ in den „neuen“ Außenhandels- und Wachstumsmodellen diskutiert. Der hier vorgestellte Ansatz entspricht insofern diesem Trend, als auch er auf Bifurkationen und *steady states* in unterschiedlichen Konstellationen hin orientiert ist und die Reduktion auf *das* repräsentative Individuum oder Unternehmen in einer Ökonomie nicht mitmacht. Die fundamentale Berücksichtigung von Unsicherheit und Risiko ist ebenfalls ein Charakteristikum sowohl der neueren wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Theoriebildung des *mainstream* als auch eines auf *trouvaille* der Geschichte und nicht mehr auf schematisch zu durchlaufende „Stadien“ hin orientierten, erneuerten, aber dennoch auf Marx zurückgreifenden Produktionsweisenansatzes.

Geld ist in solch einer strukturell heterogenen Wirtschaft sowohl Tauschmittel als auch Zahlungsmittel für Steuern, Renten und Subventionen sowie für die Erfüllung von Kreditkontrakten u.ä. Da die Funktionsweise der spezifisch geldwirtschaftlichen institutionellen Ordnung mit der Zentralbank als Marktteilnehmerin und *lender of last resort* für die Zunft der Ökonomen noch immer ein „Rätsel“ (Riese 1995) ist, über das kontrovers diskutiert wird, fällt es schwer, Entwicklungs- und Transformationsländern bezüglich Erhalt oder Abschaffung der eigenen Währung („Dollarisierung“ oder „EUROisierung“) einen nicht-kontroversen Rat zu geben. Nach dem hier vorgestellten monetär-keynesianischen Modell ist eine auf effiziente Allokation und dynamische Akkumulation hin orientierte Geldwirtschaft nur möglich mit funktionsfähiger Zentralbank und einem Zusammenspiel von Einkommens- sprich: Lohnpolitik und Fiskalpolitik mit der Geld- und Währungspolitik. Werden die Entscheidungen über das Geld- und Bankwesen ohne Mitspracherechte nach außen abgegeben, stellt sich die Frage nach dem verbleibenden Inhalt der Souveränität von Nationen, eine Frage, der hier allerdings nicht näher nachgegangen werden kann.

Beim Aufspüren von Entwicklungsblockaden erweist sich die Aufteilung der Wirtschaftssubjekte in Vermögenseigentümer, Vermögensbesitzer, Unternehmer, Arbeitnehmer und hoheitliche Regulatoren als besonders fruchtbar, werden doch die Inwertsetzung von Sachvermögen aller Art und die Beschäftigung von Arbeitnehmern durch geldwirtschaftlich operierende Unternehmen als Kernprobleme dadurch besonders deutlich. Auch die Rückfall- und Umgehungsstrategien, die die Familienwirtschaften und die „Piraten“ einschlagen, werden transparent, und die Staatswirtschaft lässt sich

nach dieser Einteilung auch so differenziert betrachtet, wie für eine Diagnose und ggfs. Therapie notwendig.

Das hier vorgestellte Plädoyer für eine Einbeziehung dieses Ansatzes in die Analyse von Entwicklung, Unterentwicklung und Transformation steht in einer Reihe mit vorangegangenen Artikeln zu verwandten und anderen Theorien (vgl. Nitsch 1986, 1989, 1993 und 1999); es geht also nicht um ein Monopol, sondern darum, den Instrumentenkasten der Theorien so vollständig und aktuell wie möglich und notwendig zu halten. Das Kriterium für eine gute Theorie ist, dass sie komplexe Sachverhalte auf einfache Bausteine so zurückführt, dass der Umgang mit ihr und ihre Anwendung auf andere, wiederum komplexe Sachverhalte zu nicht banalen Erklärungen und zu mehr oder weniger verlässlichen Prognosen sowie zu pragmatisch verwendbaren Handlungsempfehlungen führen – wie hier im Hinblick auf basisorientierte Finanzinstitutionen als einem Beispiel vorgeführt.

## **Bibliographie**

Aglietta, Michel:

A Theory of Capitalist Regulation, London 1979.

Altwater, Elmar / Mahnkopf, Birgit:

Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft, 4. Aufl., Münster: Westfälisches Dampfboot, 1999.

Ashoff, Guido: Rent-Seeking:

Zur Relevanz eines relativ neuen Konzeptes in der ökonomischen Theorie der Politik und der entwicklungstheoretischen Diskussion, in: Vierteljahresberichte (Vjb.FES), Nr. 98, 1988, S. 103-125.

Bahro, Rudolf:

Die Alternative. Zur Kritik des real existierenden Sozialismus, Köln-Frankfurt/M. : Europäische Verlagsanstalt, 1977.

Balzer, Geert:

Produktionsweisen, Artikulation und periphere Gesellschaftsformationen, in: Peripherie, Nr. 14, 1983, S. 49-62.

Córdova, Armando:

Strukturelle Heterogenität und wirtschaftliches Wachstum, Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1973.

Córdova, Armando / Silva Michelena, Héctor:

Die wirtschaftliche Struktur der unterentwickelten Länder (1967), in: Dies.: Die wirtschaftliche Struktur Lateinamerikas. Drei Studien zur politischen Ökonomie der Unterentwicklung, Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1971, S. 63-119.

Dasgupta, Partha S.:

Bevölkerungswachstum, Armut und Umwelt, in: Spektrum der Wissenschaft, Nr. 7, 1995, S. 54-59.

Elsenhans, Hartmut:

Ungleichheit und Unterentwicklung. Staat – Wirtschaft – Gesellschaft in der Unterentwickelten Welt. Eine kommentierte Textsammlung, Rheinstetten: Schindele, 1977.

Entwicklung und Zusammenarbeit (E+Z), Hrsg. von der Deutschen Stiftung für internationale Entwicklung: Schwerpunktheft „Mikrofinanzen“, Bd. 41, Nr. 11, November 2000.

Fuhr, Harald:

Hartmut Elsenhans (1941). Staatsklasse, Rente und die Überwindung von Unterentwicklung, in: Entwicklung und Zusammenarbeit, Bd. 41, Nr. 7/8, 2000, S. 211-214.

Golte, Jürgen / Adams, Norma:

Los caballos de Troya de los invasores. Estrategias campesinas en la conquista de la Gran Lima, Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1987.

Hamburger Autorenkollektiv:

Zur Analyse der strukturellen Heterogenität unterentwickelter Gesellschaften, in: Nohlen, Dieter / Nuscheler, Franz (Hg.): Handbuch der Dritten Welt, Bd. 1, Theorien und Indikatoren der Unterentwicklung und Entwicklung, Hamburg: Hoffmann & Campe, 1974, S. 115-138.

Heine, Michael / Herr, Hansjörg:

Volkswirtschaftslehre. Paradigmenorientierte Einführung in die Mikro- und Makroökonomie, München-Wien: Oldenbourg, 1999.

Hirschman, Albert O.:

A Generalized Linkage Approach to Development, with Special Reference to Staples (1977), in: Ders.: Essays in Trespassing. Economics to Politics and Beyond, Cambridge u.a.: Cambridge University Press, 1981, S. 59-97.

Hopfmann, Arndt / Wolf, Michael (Hg.):

Transformation und Interdependenz. Beiträge zu Theorie und Empirie der mittel- und osteuropäischen Systemwechsel, Münster: Lit, 1998.

Hübner, Kurt:

Theorie der Regulation. Eine kritische Rekonstruktion eines neuen Ansatzes in der Politischen Ökonomie, Berlin: Sigma, 1989.

Hurtienne, Thomas:

Fordismus, Entwicklungstheorie und Dritte Welt, in: Peripherie, Nr. 22/23, 1986, S. 60-110.

Kant, Immanuel:

Kritik der praktischen Vernunft (1788), in: Ders. Die drei Kritiken in ihrem Zusammenhang mit dem Gesamtwerk. Mit verbindendem Text zusammengefasst von Raymund Schmidt, Leipzig: Kröner, o.J. (ca. 1935).

Keynes, John Maynard:

(ohne Titel; <A Monetary Theory of Production>), in: Der Stand und die nächste Zukunft der Konjunkturforschung. Festschrift für Arthur Spiethoff, München: Duncker & Humblot, 1933.

Kornai, János:

The Soft Budget Constraint, in: *Kyklos*, Vol. 39, Fasc. 1, 1986, S. 3-30.

Kornai, János:

The Socialist System: The Political Economy of Socialism, Princeton: Princeton University Press, 1992.

Kornai, János:

The Place of the Soft Budget Constraint Syndrome in Economic Theory, in: *Journal of Comparative Economics*, Vol. 26, No. 1, 1998, S. 11-17.

Krueger, Anne O.:

The Political Economy of the Rent-Seeking Society, in: *American Economic Review*, Vol. 64, No. 3, 1974, S. 291-303.

Lebowitz, Michael A.:

Kornai and the Vanguard Mode of Production, in: *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 24, No. 3, 2000, S. 377-392.

Lipietz, Alain:

Die große Transformation des 21. Jahrhunderts. Ein Entwurf der politischen Ökologie, Münster: Westfälisches Dampfboot, 2000.

Luhmann, Niklas:

Soziale Systeme. Grundriss einer allgemeinen Theorie (1987), 2. Aufl., Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1998.

Lutz, Burkart:

Normality, Crisis or Stagnation. Reflections on the Current State of the Capitalist Economies, in: *Väth* 1989, S. 13-23.

Marx, Karl:

Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie (1857-59), Berlin: Dietz, 1974.

Marx, Karl:

Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, Band 1 (1867), Berlin: Dietz, 1966.

Mauss, Marcel:

Essai sur le don, Paris 1950; dt. Übersetzung: Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften, 2. Aufl., Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1984.

McKinnon, Ronald I:

The Order of Economic Liberalization. Financial Control in the Transition to a Market Economy, Baltimore-London 1992.

Meillassoux, Claude:

Femmes, greniers et capitaux, Paris 1975; dt. Übersetzung: „Die wilden Früchte der Frau“. Über häusliche Produktion und kapitalistische Wirtschaft, 2. Aufl., Frankfurt/M.: Syndikat, 1978.

Neira Fernández, Germán:

Economía campesina – un modo de producción? Exposición y crítica de A. V. Chayanov, Bogotá: CINEP, 1978.

Nenning, Günther:

Emanzipatorische Bürokratie, in: Ders: Realisten oder Verräter? Die Zukunft der Sozialdemokratie, München: Bertelsmann, 1976, S. 215-221.

Nitsch, Manfred:

Die Fruchtbarkeit des Dependencia-Ansatzes für die Analyse von Entwicklung und Unterentwicklung, in: Simonis, Udo E. (Hg.): Entwicklungstheorie – Entwicklungspraxis. Eine kritische Bilanzierung, Berlin: Duncker & Humblot, 1986, S. 229-263.

Nitsch, Manfred:

Vom Nutzen des institutionalistischen Ansatzes für die Entwicklungsökonomie, in: Körner, Heiko (Hg.): Zur Analyse von Institutionen im Entwicklungsprozess und in der internationalen Zusammenarbeit, Berlin: Duncker & Humblot, 1989, S. 37-50.

Nitsch, Manfred:

Vom Nutzen des systemtheoretischen Ansatzes für die Analyse von Umweltschutz und nachhaltiger Entwicklung – mit Beispielen aus dem brasilianischen Amazonasgebiet, in: Sautter, Hermann (Hg.): Umweltschutz und Entwicklungspolitik, Berlin: Duncker & Humblot, 1993, S. 235-269.

Nitsch, Manfred:

Vom Nutzen des monetär-keynesianischen Ansatzes für Entwicklungstheorie und –politik, in: Schubert, Renate (Hg.): Neue Wachstums- und Außenhandelstheorie. Implikationen für Entwicklungstheorie und –politik, Berlin: Duncker & Humblot, 1999, S. 183-214.

Nitsch, Manfred:

Die neuen Mikrofinanz-Institutionen in Osteuropa, in: Berliner Osteuropa-Info, Heft 14, 2000, S. 113-116.

Pingel, Kathrin:

Und morgen bin ich Unternehmer. Zur Herausbildung des Unternehmers in Russland – dargestellt an Fallbeispielen ausgewählter Betriebe in Niznij Novgorod, Münster: Lit, 1999a.

Pingel, Kathrin:

Zur Bedeutung der Unternehmensentwicklung im Transformationsprozess am Beispiel der Rußländischen Föderation, in: Berliner Osteuropa Info, Nr. 13, 1999b, S. 23-25.

Pinto, Aníbal:

Naturaleza e implicaciones de la “heterogeneidad estructural“ de América Latina, in: El trimestre económico (México), No. 145, 1970; wieder abgedruckt in portugiesischer Übersetzung: Natureza e implicações da “heterogeneidade estrutural“ da América Latina, in: Bielschowsky, Ricardo (org.): Cinqüenta anos de pensamento na CEPAL, Rio de Janeiro – São Paulo: Record, 2000, S. 567-588.

Rey, Pierre-Philippe:

Les alliances des classes, Paris: Maspéro, 1973.

Richards, Alan:

Development and Modes of Production in Marxian Economics: A Critical Evaluation, Chur-London-Paris-New York: Harwood, 1986.

Riese, Hajo:

Keynes, Schumpeter und die Krise, in: Konjunkturpolitik, Vol. 32, No. 1, 1986, S. 1-26.

Riese, Hajo:

Geld im Sozialismus. Zur theoretischen Fundierung von Konzeptionen des Sozialismus, Regensburg: Transfer, 1990.

Riese, Hajo:

Das Scheitern des Sozialismus und der Transformationsprozess, in: Schikora, Andreas / Fiedler, Angela / Hein, Eckhard (Hg.): Politische Ökonomie im Wandel. Festschrift für Klaus Peter Kisker, Marburg: Metropolis, 1992, S. 23-36.

Riese, Hajo:

Geld – das letzte Rätsel der Nationalökonomie, in: Schelkle, Waltraud / Nitsch, Manfred (Hg.): Rätsel Geld. Annäherungen aus ökonomischer, soziologischer und historischer Sicht, Marburg: Metropolis, 1995, S. 45-62.

Riese, Hajo:

Grundlegungen eines monetären Keynesianismus. Ausgewählte Schriften 1964-1999, Marburg: Metropolis, 2001 (2 Bde.).

Schelkle, Waltraud:

Die Theorie der Geldwirtschaft, in: Thiel, Reinold E. (Hg.): Neue Ansätze zur Entwicklungstheorie, Bonn: Deutsche Stiftung für internationale Entwicklung, 1999, S. 339-349.

Schiller, Thomas:

Geld, Finanzen und Entwicklung. Finanzsektorreformen im heterogenen Geldwesen Lateinamerikas, München: Florentz, 1994.

Schumpeter, Joseph:

Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und Konjunkturzyklus, 7. Aufl., Berlin: Duncker & Humblot, 1987.

Soto, Hernando de:

Marktwirtschaft von unten. Die unsichtbare Revolution in Entwicklungsländern (1986), Zürich-Köln: Füssli, 1992.

Stadermann, Hans-Joachim:

Tabu, Gewalt und Geld als Steuerungsmittel, in: Schelkle, Waltraud / Nitsch, Manfred (Hg.): Rätsel Geld. Annäherungen aus ökonomischer, soziologischer und historischer Sicht, Marburg: Metropolis, 1995, S. 145-171.

Taylor, John G.:

From Modernization to Modes of Production. A Critique of the Sociologies of Development and Underdevelopment, London-Basingstoke: Macmillan, 1979.

Tschajanow, Alexander:

Die Lehre von der bäuerlichen Wirtschaft. Versuch einer Theorie der Familienwirtschaft im Landbau, Berlin: Parey, 1923; Nachdruck mit einer Einleitung von Gerd Spittler, Frankfurt/M.-New York: Campus, 1987; span. Übers.: Chayanov, Alexander: La organización de la unidad económica campesina, Buenos Aires: Nueva Visión, 1974; engl. Übers.: Chayanov, A. V.: Peasant Farm Organization, in: Thorner, Daniel: The Theory of Peasant Economy, Homewood, Ill.: The American Economic Association, 1966, S. 29-277.

Väth, Werner (ed.):

Political Regulation in the „Great Crisis“, Berlin: Sigma, 1989.

Volmer, Ludger:

Globalisierung in grün. Sind die GRÜNEN die Geschäftsführung der bürgerlichen Gesellschaft?, in: Heinrich, Michael / Messner, Dirk (Hg.): Globalisierung und Perspektiven linker Politik. Festschrift für Elmar Altvater zum 60. Geburtstag, Münster: Westfälisches Dampfboot, 1998, S. 265-274.

Weltbank:

Weltentwicklungsbericht. Finanzsysteme und Entwicklung, Washington 1989.

Wittfogel, Karl A.:

Die Orientalische Despotie. Eine vergleichende Untersuchung totaler Macht (1957), Frankfurt/M.-Wien: Ullstein, 1981.