

Konfuzianistische Kulturkreise und deren ökonomisches Konfliktpotenzial am Beispiel globaler Projektfinanzierungen

CHRISTIAN MICHAEL SCHWALD

Ludwig-Maximilians-Universität, Institut für Wirtschaftsgeographie, München

Abstract

Confucian cultural areas and their economic conflict potential – the example of Global Project Finance (GPF)

The culture of Confucianism presumes dominance of social groups, which is a position fundamentally different from the individualistic Christian Western culture.

Because of its strong adherence to capitalist rule in legal documentation and capitalist market transactions, Global Project Finance (GPF) faces serious acceptance and implementation problems in Confucianist dominated cultures.

A compromise between requirements of international capital markets and the Confucianist driven behaviour pattern of local business partners is difficult to attain. A solution can be achieved through the implementation of agency theory based instruments, however.

The existing low risk appetite of capital markets when it comes to Confucianist markets can be significantly raised through the involvement of risk mitigating institutions like ECAs, Multilaterals or Bilaterals.

In order to fulfil strict the requirements of GPF, it is recommended that only companies with global activities and obligations shall be selected for such type of financing.

The lack of mutual trust between project participants cannot be compensated through introduction of selected contractual stipulations. Instead of closing contracts, personnel should attempt to reach an understanding with local partners through effective collaboration.

On both the local and Western side, there should be a very strong mutual desire to see the project turn out to be successful. The destiny of the project should be predominantly determined not by contracts but by resources involved and by the long term interest expressed by both parties.

Key words: Confucian culture – economic conflict – geography of religion

1. Einleitung

Beispielhaft soll folgende, nicht authentische Parabel, kulturelle Interpretations- und Konfliktpotenziale verdeutlichen:

Man stelle sich ein formelles Abendessen zweier Geschäftsleute, begleitet von den jeweiligen Ehepartnern, vor. Der gegenseitige Bekanntheitsgrad ist sehr gering und

umso mehr überrascht folgende Bitte eines Geschäftspartner zu Beginn der Tafel: Man solle doch eine kurze schriftliche Vereinbarung treffen, was geschehen soll, wenn einer der beiden Geschäftsleute dem jeweils anderen begleitenden Ehepartner während des Essens zu nahe kommen sollte. Die Sanktionen resultierend aus dem unerwünschten Verhalten sollten gemeinsam festgelegt werden und vertraglich durch die gemeinsamen Unterschriften besiegelt werden. Das Verhalten wirkt auf den Beobachter nicht nur unangemessen, sondern wird durch die implizite Unterstellung von einem vertrauensreduzierenden Beigeschmack begleitet.

Multinational agierende Unternehmen versuchen sich von gesättigten und teilweise rezessiven westlichen Wirtschaftsregionen strategisch zurückzuziehen, um stattdessen an den attraktiven aber politisch und gesellschaftlich komplexen Entwicklungspotenzialen von unterentwickelten Ländern und Regionen partizipieren zu können (Haas, H.-D./Neumair, S. 2007, 75ff. Theorie Strukturwandel, 106ff. Globalisierung). Ökonomisches Potenzial kann lokal in Regionen mit reichen Rohstoffvorkommen, mit günstigen Weiterverarbeitungsmöglichkeiten oder mit extremen Wirtschaftswachstumsmöglichkeiten wie beispielsweise im konfuzianistisch geprägten China gesehen werden. Das westliche Unternehmen versucht hierzu einen lokalen Joint-venture-Partner zu finden und bildet für den speziellen Geschäftszweck eine lokale Projektgesellschaft. Ein Kennzeichen dieser Projektgesellschaft ist die absolute Eigenverantwortlichkeit. Das lokale Teilunternehmen muss demzufolge mit Vertragsstrukturen und dahinterstehenden Projektbeteiligten ausgestattet sein, die langfristig ein Überleben auf eigenständiger Basis gewährleisten können. Es ist eine vertragliche Schicksalsgemeinschaft gefunden, die sich global rekrutiert. Der Konfuzianismus ist als vertrauensreiche Gesellschaft weniger von expliziten, westlich geprägten Vertragsstrukturen geprägt. Die Form des westlichen Kapitalismus hingegen offenbart sich durch eine vertrauensarme Gesellschaftsform (Schwald 1999, 170ff.) und muss mit expliziten vertraglichen Strukturen versuchen, die Verhaltensspielräume der einzelnen Akteure festzulegen. Wesentliche Teile des Eigen- und Fremdkapitals sowie der Generalunternehmervertrag kommen üblicherweise aus dem Wirtschaftsraum des westlichen Kapitalismus. Lokale Eigenkapitalgeber (lokaler „Sponsor“), Behörden, Liefer- und Abnahmeverträge weisen hingegen einen konfuzianistischen Ursprung und ein ebensolches Verhaltensschema auf.

Der bestehende Kulturenkonflikt zwischen westlichem Kapitalismus und Konfuzianismus soll im folgenden Beitrag theoretisch erarbeitet und beispielhaft mit Projektfinanzierungen problematisiert werden, um auf dieser Basis abschließende Handlungsempfehlungen zu geben. Der ökonomische Modellrahmen orientiert sich an den Vorgaben der Agency-Theorie (2.), die spezifische Kultur des Wirtschaftsraumes ist die des Konfuzianismus (3.). Das kulturelle Konfliktpotenzial und die Lösungsansätze werden am Beispiel von globalen Projektfinanzierungen deutlich gemacht werden (4.).

2. Agency-Theorie als ökonomischer Modellrahmen

Theoretische Aspekte

Der Agency-Theorie als Teilbereich der Neoinstitutionenökonomie¹ liegen mit der individuellen Nutzenmaximierung, begrenzten Rationalität, Opportunismus und dem methodologischen Individualismus vier wesentliche Verhaltensannahmen zugrunde (Schwald 1999, 21ff.). Pratt/Zeckhauser (1985) formulieren die Agency-Beziehung: „...Whenever one individual depends on the action of another, agency relationship arises. The individual taking the action is called the agent. The affected party is the principal...“. Ein besonderes Merkmal in dieser gegenseitigen Beziehung besteht im Denken von Verträgen. Eine Partei („Principal“) beauftragt dabei eine andere Partei („Agent“), zu Gunsten des Principals eine Leistung zu erbringen, welche ein Maß an Delegation von Entscheidungsrechten an den Agenten erfordert (Jensen/Meckling 1976, 308). Die Verträge können dabei vollständiger, diskreter Natur sein, wie der Kauf einer Tageszeitung aber auch unvollständig und mehrperiodig, wie ein Ehevertrag, Freundschaft oder Geschäftsbeziehung (Milgrom/Roberts 1992, 129f.). Mit der modelltheoretischen Unterstellung der individuellen Nutzenmaximierung und der asymmetrischen Informationslage zugunsten des Agenten, beinhaltet diese Beziehung einen Interessenkonflikt. Der Principal kann nicht damit rechnen, dass der Agent in seinem vollen Interesse handelt. Der Agent kann vielmehr aus einer Vielzahl von Handlungsalternativen diejenige auswählen, die sowohl seine eigene Wohlfahrt als auch diejenige seines Principals positiv beeinflusst. Der Principal kann das Resultat der Handlungen des Agenten feststellen, die zugrundeliegenden Aktionen jedoch nicht. Diese Informationsasymmetrie zu Lasten des Principals kann der opportunistisch eingestellte Agent vor und nach Vertragsabschluss ausnutzen. Vor dem Vertragsabschluss sind dem Principal die Eigenschaften und die Leistungen des Agenten nur teilweise bekannt (‘Hidden Characteristics’). Nach Vertragsabschluss werden dem Principal zwar die Ergebnisse der Bemühungen des Agenten bekannt, nicht aber der dafür notwendigen Handlungsumfang (‘Hidden Action’). Zudem sind dem Principal die eigentlichen Absichten seines Agenten unbekannt (‘Hidden intention’), eine Tatsache, die die eingesetzten Ressourcen des Principals nicht nur vom Agenten abhängig werden lässt, sondern auch gefährdet².

Reale Aspekte

Während der letzten zwei Jahrzehnte hat sich mit der Projektfinanzierung eine Finanzierungsmethode entwickelt, die für komplexe, globale Investitionsvorhaben mit einem hohen Risikoprofil, große Volumina von den internationalen Finanzmärkten generieren kann (Kleimeier/Meggison 2000). Durch die globale Zusammensetzung der Projektbeteiligten ergeben sich Kulturkonflikte. Als Beispiel ist der konfuzianistische

¹ Für eine generelle Einführung siehe RICHTER/FURUBOTN 2003 und LEIPOLD 2006.

² Handlungskonsequenzen allgemein hieraus siehe AKERLOF 1970, sowie transformiert auf die Finanzmärkte auf ex-ante Basis LELAND/PYLE 1977, auf ex-post asymmetrischer Basis siehe DIAMOND 1984.

Investitionsstandort China, der einen emerging market darstellt, zu nennen. Die Sponsoren sind ein multinationales Unternehmen aus Europa und ein lokaler, chinesischer Partner. Der erstellende Generalunternehmer ist ein US-amerikanisches Unternehmen mit einem billigproduzierenden koreanischen oder philippinischen Sub-Unternehmen. Die Fremdkapitalgeber setzen sich aus einem Bankenkonsortium aus nordamerikanischen und europäischen Investmentbanken zusammen.

Für diese Art von Projektfinanzierungen wurden im Jahr 2007 weltweit 246,5 Milliarden US-Dollar (Project Finance International 2008) neues Fremdkapital über die globalen Kapitalmärkte neu aufgenommen. Die wesentlichen Merkmale dieser Finanzierungsform lassen sich in folgenden Punkten skizzieren (Brealey/Cooper/Habib 1996):

Ein Projekt wird als 'Special Purpose Company' ausschließlich für einen bestimmten Zweck gegründet und am lokalen Standort rechtlich eingetragen.

Ein wesentlicher Anteil des Eigenkapitals der Projektgesellschaft wird vom Investor mit strengen Auszahlungs- bzw. Dividendenbeschränkungen zugunsten der Fremdkapitalgeber und möglichen weiteren Projektbeteiligten vorab eingezahlt. Darüber hinaus wird ein Sicherheitenpaket zugunsten der bevorrechtigten Fremdkapitalgeber vereinbart, das aus der Abtretung großer Teile der Aktiva sowie der Verpfändung der Eigenkapitalanteile besteht. Im Gegenzug genießt der Sponsor das explizite und vertraglich festgelegte Recht, seine Haftung auf diesen Einschluss zu beschränken ('non recourse') oder auf andere ebenfalls explizite Unterstützungen zu beschränken ('limited recourse'). Diese Teilunterstützungen können sich beispielsweise auf langfristige Abnahmeverträge zu Marktpreisen oder günstige Lieferverträge erstrecken.

Die Projektgesellschaft unterzieht sich einer umfangreichen Dokumentation (siehe Abb. 1), die sämtliche Projektbeteiligte in ihren Rechten und Pflichten vertraglich festlegt und bindet (siehe Abb. 2). Das Ziel ist, eine rechtliche und ökonomische Geschlossenheit des Projektes zu erreichen, womit die rechtlichen Verpflichtungen und Rechte ebenso explizit festgelegt sind wie die eindeutige Zuordnung der Kosten und Erlöse. Die Festlegung dieser Verpflichtungen sind wesentlicher Bestandteil und Charakteristikum der Projektfinanzierung. Das zugrunde liegende Recht ist üblicherweise in englischem oder US-amerikanischem Recht gefasst, entsprechend dem Ursprung der Projektfinanzierung. Daneben werden lokal wirksame Verträge in lokalem Recht abgeschlossen. In der Regel bedarf dies aber einer zusätzlichen Rechtsmeinung ('legal opinion'), um die schlüssige Rechtswirksamkeit und lokale Durchsetzbarkeit mit den Hauptverträgen der Projektgesellschaft und deren Rechtsform sicherzustellen.

Projektfinanzierungen sind trotz ihres hohen Risikoprofils im Regelfall in der Lage, einen besonders hohen Anteil an Fremdkapital zu generieren, Fremdfinanzierungsquoten liegen im Durchschnitt bei 60–70% entsprechend dem vertragsrechtlichen, sektoren- bzw. regionenspezifischen Risikoprofils (Esty 1999). Zudem haben die Fremdkapitalgeber im dokumentierten Schadensfall ('Event of default') nur bestimmte und eng umrissene Möglichkeiten, auf Sponsoren oder Regierung Rückgriff zu nehmen.

Für die Kreditvergabe stellt der in Zukunft zu generierende Cash Flow das wesentliche Entscheidungskriterium dar, weniger die in der Unternehmensfinanzierung üblichen, rechtlich verwertbaren Sicherheiten oder die Bonität der Muttergesellschaften.

Wann kann eine solche Art von Finanzierung für Investoren oder Regionen von (globalem) Interesse sein? In der Regel dann, wenn Parteien einen spezifischen und verifizierbaren Mehrwert für ein komplexes Investitionsobjekt leisten können, dabei aber eigenen Grenzen unterliegen, die der jeweilige Projektpartner mit seinem Profil besser und günstiger erbringen kann (Subramanian/Tung/Wang 2007, 12ff). Die Folge sollte eine Risiko- und Ressourcenteilung sein, von denen sich starke komparative Marktvorteile ergeben können.

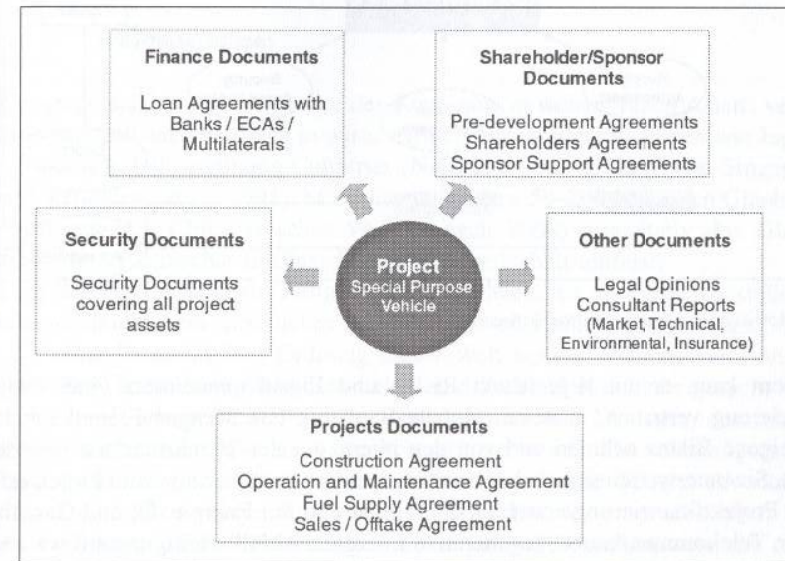


Abb. 1 Vertragsstruktur einer Projektfinanzierung

Das gesamte Projektrisiko sollte demzufolge effizient auf die Schultern der jeweiligen Projektbeteiligten verteilt werden, die mit dem Risiko am besten agieren können bzw. dafür den geringsten Aufwand im Vergleich zu den anderen Beteiligten zur Verfügung stellen müssen. Mit dem multinationalen Joint Venture Partner kommt nicht nur Produktions- und operatives Know-How als Mehrwert in das Projekt, sondern auch die Strukturierungskompetenz der internationalen Banken und Institutionen, die eine Generierung von langfristig zur Verfügung stehenden Fremdkapital in einer Bandbreite von US-DOLLAR 100 Millionen bis hin zu Milliardenbeträgen für ein Projekt ermöglichen.

Projektfinanzierungen können zudem den lokalen Investitionspartnern das Funding, die vorab einzubringende Bareinlage des Eigenkapitals erleichtern, das sonst für einen devisenknappen Schwellenstaat eine unüberwindbare Hürde darstellen kann. Statt Devisen könnte der lokale Sponsor Rohstoffe, Infrastruktur und Land als bewertbaren Eigenkapitalersatz einsetzen. Die Vorteile für das multinationale Unternehmen liegen im Zugang zu günstigen Rohstoffquellen, dem künftigen Ertragspotential aus diesem low-cost producer und dem Vermarktungspotenzial für das Endprodukt.

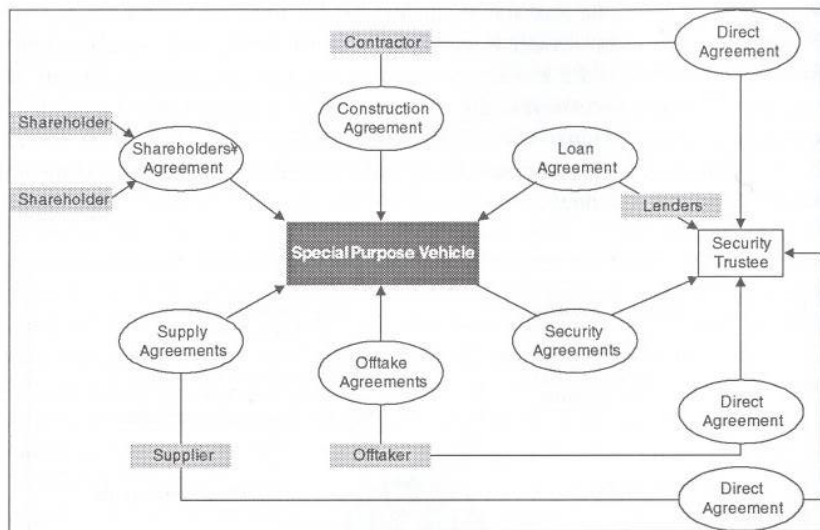


Abb. 2: Beteiligtenstruktur einer Projektfinanzierung

Zudem kann er mit begrenztem Risiko und Eigenkapitaleinsatz einer Projektstrukturierung vertrauen, in denen globale Banken große Mengen Fremdkapital auf deren eigene Bilanz nehmen und von den internationalen Finanzmärkten generieren müssen. Sie unterwerfen sich dadurch selbst einer hohen Motivation zum Projekterfolg.

Die Projektfinanzierung erstreckt sich global und mit Energie, Öl und Gas, Infrastruktur, Telekommunikation, regenerative Energien, Abfallbeseitigung auf weitreichende wirtschaftliche Anwendungsbereiche. Mit der zusätzlichen Einbindung von multilateralen oder bilateralen Organisationen wie der Asian Development Bank (ADB) oder International Finance Corporation (IFC) sowie Exportkreditagenturen („ECA“) wie das italienische Istituto per i servizi assicurativi del commercio estero (SACE) können Teile des politischen und kommerziellen Risikos auf politische Institutionen übertragen werden und die Wahrscheinlichkeit des Projekterfolges erhöht werden.

Grundlage jeder Projektfinanzierung muss zu Beginn ein „...complex web of contractual arrangements ...“ (Brealey/Cooper/Habib 1996, 25) sein, das den sogenannten Financial Close als Startvoraussetzung ermöglicht. Nur auf dieser sehr konkreten Basis sind die risikotragenden Projektbeteiligten bereit, die Verträge zu unterschreiben, die dann für die gesamte Projektlaufzeit das Herzstück aller Verhaltensregeln darstellen sollen und aus Effizienzgesichtspunkten müssen. Diese Verträge umfassen sämtliche relevante Projektaktivitäten und lassen sich in allgemeine Projektverträge, Sponsorenverträge, Finanzverträge, Sicherheitendokumente und eine Reihe sonstiger Verträge gliedern (siehe Abbildung 1). Ein wesentliches Charakteristikum der Verträge ist die starke Rolle der Fremdkapitalgeber, für die aufgrund des hohen Risikoeinsatzes bei begrenztem Ertragspotential eine herausragende Sicherheitenposition vorgesehen ist.

3. Konfuzianismus als raumspezifische Kultur

Der vorliegende Kulturenkonflikt zwischen okzidental ökonomischen Modellschemata und dem konfuzianistischen Wirtschaftsraum soll in drei Unterpunkten erklärt werden. Nach den religiösen Grundlagen wird der gesellschaftliche Aufbau mit den familistischen Besonderheiten der konfuzianistischen Kultur beschrieben. Das raumwirksame Verhalten soll die Grundlage für den im Folgeteil zu beschreibenden Kulturenkonflikt darstellen.

Religiöse Grundlagen

Geographisch hat sich die Lehre des Konfuzius in weiten Teilen Asiens verbreitet und hier speziell auch den Weg in wirtschaftlich erfolgreiche Regionen wie Japan und die vier Newly Industrializing Countries (NIC) Hong Kong, Südkorea, Singapur und Taiwan gefunden (Vogel 1991). Mit schätzungsweise 50–200 Millionen Gläubigen ist die Volksrepublik China (Fischer Weltalmanach 2008) quantitativ das Glaubenszentrum, dessen ethischer Einfluss Staat und Gesellschaft umfasst.

Den Konfuzianismus als Religion zu bezeichnen, ist in Frage zu stellen. Der Konfuzianismus ist ein „weltliches Regelsystem“ oder eine Staatsideologie, das sich mit „... einer harmonischen Ordnung dieser Welt befasst“ (Rinschede 1999, 188). Rückblickend kann diese Sicht dem Leben und Weltbild Konfuzius gerecht werden, eines akribisch arbeitenden Beamten, Betriebsleiters und Ministers, der seine Vorstellungen auch auf diese Weise in die Welt projizieren will. Die volksreligiös gelebte Religionenmischung oder auch, ohne negativen Akzent, die Religionenvermischung erschwert eine allzu simple Kulturuordnung³. Bei der anspruchsvollen begrifflichen Festlegung ist die kulturspezifische Dynamik bemerkenswert, mit dem der Konfuzianismus als ökonomisches Zugpferd für den ost- und südostasiatischen Wirtschaftsraum dienen kann (Redding 1993).

Gesellschaftlicher Aufbau

Die in der Abbildung 3 dargestellte konfuzianistische Gesellschaftspyramide teilt sich hierarchisch von innen nach außen in die drei Hauptbereiche Familie, Abstammungsgruppe und Volksvertreter bzw. Politiker auf. Eine umfassende Makropyramide beinhaltet als gesellschaftliche Ummantelung millionenfache Mikropyramiden, die alle auf der jeweiligen patriarchalischen Familienstruktur mit der dominierenden Vaterperson basieren. Eine in der Mikropyramide funktionierende interpersonale Vater-Sohn-Beziehung lässt sich trotz schwächeren Verpflichtungsgefühls auf den Makrobereich übertragen. Die Vaterfigur ist in diesem Zusammenhang der Mandarin im Kreis, der Gouverneur in der Provinz, der Staatschef als Politiker. Zweidimensional symbolisiert die patriarchalisch geordnete Familie den Mikrokosmos, die Gesamtgesellschaft die Makrofamilie. Dieser kulturspezifische Gesellschaftsaufbau des

³ Zur religiösen Herleitung siehe SCHWALD 1999, 54–57.

Konfuzianismus wird von Weggel als „pyramidaler Analogismus“ (Weggel 1989, 66) bezeichnet. „Der chinesische Konfuzianismus kennt nichts, was jener universellen moralischen Verpflichtung gegenüber allen vergleichbar wäre, die es in den christlichen Religionen gibt. Mit zunehmender Entfernung von der Kernfamilie sinkt der Grad der Verbindlichkeit von Verpflichtungen“ (Fukuyama 1995, 121). Gesellschaftliche Änderungen, die sich im Generationenwechsel ergeben können, werden ihren Ansatzpunkt auch von der Familie ausgehend wählen.

Familie

Obwohl das chinesische Familienideal fünf zusammenlebende Generationen umfassen sollte, blieb altersbedingt diese Kombination die Ausnahme. Im Regelfall lebt eine Zwei- bis Dreigenerationenfamilie mit einer unangefochtenen Oberstellung des Vaters zusammen. Auch eingeherratete Frauen mussten sich dieser Machtkonstellation fügen, was einen Abbruch autoritärer Verpflichtungen gegenüber ihrer

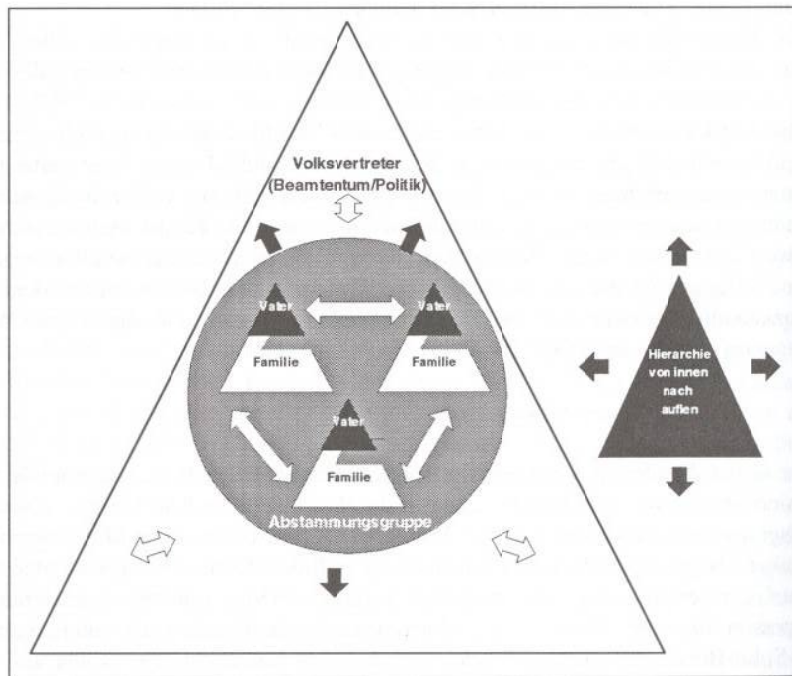


Abb. 3 Die konfuzianistische Gesellschaftspyramide⁴

⁴ SCHWALD 1999, 139. Alternative Systematisierungen in CHAO 1983, hier insbesondere Fig. 1.3 und Fig. 1.18. Die chinesische Eigenbezeichnung ist jedoch umstritten. Der ursprüngliche Begriff 'huaqiao' bezeichnete nicht nur die chinesischen Auslandsbürger allein, und die Begriffe der chinesischen Minderheiten 'huaren', 'huazu' (ethnische Chinesen) oder 'huayi' (chinesische Abstammung) reichen noch nicht aus für eine einheitliche Begriffsfindung; Vgl. Huber 1995, 20 f.

bisherigen Familie bedeutet. Die Frau fiel ihren leiblichen Eltern mit diesem familiären Wechsel als altersversorgendes Mitglied aus, ein Umstand, der auch zu dem in China verbreiteten männlichen Kinderwunsch seinen Beitrag leistet. Nach dem Vater genossen die Söhne das höchste Familienansehen, in chinesischen Familien sind sie untereinander auf gleiche Stufe gestellt.

Abstammungsgruppe

Die Abstammungsgruppe als nach der Familie folgende Größe, lässt sich als „... eine Familie von Familien ...“ verstehen, „... die eine gemeinsame Abstammung teilen.“ (Fukuyama 1995, 118, siehe auch Baker 1979, 49). In seiner globalen Auslegung ist dieser Begriff auf chinesisch geprägte Kulturgruppen zu erweitern, den sogenannten Guanxi. Innerhalb dieser Gesellschaftsverflechtungen lässt sich Gruppensolidarität mit spezifischen Gruppeneinschränkungen zelebrieren. Die Guanxi sind dadurch in der Lage, sich als „Grundeinheiten chinesischen Wirtschaftsverhaltens...“ (Huber 1995, 89) weit über das Beziehungsgeflecht von Familienstrukturen hervorzuheben. Die Guanxi symbolisieren „...langfristige Vertrauensverhältnisse, die je nach Tiefe der persönlichen Beziehungen, durch länger- oder kurzfristiger orientierte Reziprozität, ständig erneuert werden müssen. Sie müssen gerade deshalb eine beträchtliche Flexibilität aufweisen, weil sie nicht durch formale Institutionen wie etwa rechtsverbindliche Verträge festgeschrieben sind. Derartige Netzwerke durchdringen und überlagern formale Institutionen, wie etwa politische Organisationen oder wirtschaftliche Rechtspersonen bis zu einem Grad, dass die formale Struktur handlungspraktisch bedeutungslos wird“ (Hermann-Pillath 1993, 6). Geographisch erstrecken sich die chinesischen Abstammungsgruppen insbesondere in Südchina und den New Territories von Hong Kong über ganze Dörfer. Die sogenannten Auslands- oder Überseechinesen⁵ verschaffen sich durch den Aufbau von netzwerkartigen Verbindungen einen klaren Handelsvorteil, der zusätzlich durch die gesellschaftliche Konstellation einer Diaspora von innen verstärkt wird. Die Überseechinesen stammen hauptsächlich aus den südchinesischen Provinzen Fujian und Guangdong und haben sich in den asiatischen Tigerregionen Singapur, Malaysia, Indonesien, Hong Kong und Taiwan nicht nur materiellen Wohlstand, sondern auch politisches und gesellschaftliches Mitspracherecht, auch zum Teil als lokale Minderheit, erkämpft. Fukuyama vermutet in diesem Zusammenhang, dass sich „...der Wirtschaftsboom, der in den letzten zehn Jahren Fujian und Guangdong zweistellige Wachstumsraten bescherte,... zu einem erheblichen Teil mit dem Kapital von Auslandschinesen finanziert...“ wurde, „... das über weitverzweigte Familien- und Clannetzwerke bis ins Hinterland floss“ (Fukuyama 1995, 120). Wiederum sinkt mit zunehmender Entfernung zur jeweils involvierten Abstammungsgruppe auch die moralische Gruppenverpflichtung.

⁵ Die chinesische Eigenbezeichnung ist jedoch umstritten. Der ursprüngliche Begriff 'huaqiao' bezeichnete nicht nur die chinesischen Auslandsbürger allein, und die Begriffe der chinesischen Minderheiten 'huaren', 'huazu' (ethnische Chinesen) oder 'huayi' (chinesische Abstammung) reichen noch nicht aus für eine einheitliche Begriffsfindung; Vgl. HUBER 1995, 20 f.

Schon in den ursprünglichen Vorstellungen, benötigt eine konfuzianistische Gesellschaft neben einer Hierarchie auch eine politische Autorität. Der oberste Volksherrscher am höchsten Ende der Hierarchieleiter hätte, bei einer diktatorischen Auffassung, keine höhere Institution mehr zu fürchten. Die konfuzianistische Sichtweise weist dem Volksvertreter jedoch eine zu erfüllende Volksverpflichtung zu, die nach Seiwert (1984, 145) bei Tyrannei eines Volksherrschers auch eine Revolution bzw. Sturz als Volksreaktion legitimiert.

Verhalten im Wirtschaftsraum

Das ökonomisch wirksame Verhalten der konfuzianistischen Kultur kann in die drei Ebenen des jeweiligen Kulturträgers in Bezug auf die unterliegende Ideologie, der eigenen kritischen Selbstreflexion (Individuenbetrachtung) und seiner Gesellschaftsintegration (Gruppenbetrachtung) unterteilt werden.

Ideologischer Überbau

Nicht erst seit der Kaiserzeit des Kang Hi im 12. Jahrhundert verzichtet die konfuzianistische Philosophie auf die Vorstellung eines persönlichen Gottes. Zwar bestehen die kulturellen Auslebungen der Volksreligion auch aus Götterglaube mit Darbringung von Opfern, nur wird dies nicht über eine hierarchisch unterwürfige oder buchreligiöse Vorstellung gelebt. „Der, wie überall, so auch hier, animistisch-naturalistisch schillernde Charakter der Geister, vor allem des Himmelsgeistes (Schang-Zi), der sowohl als der Himmel selbst wie als der Himmelskönig vorgestellt werden konnte, wendete sich nun aber in China, gerade bei den mächtigsten und universellsten von ihnen, immer mehr ins unpersönliche“ (Weber 1920, 300).

Tab. 1 Die kulturellen Ebenen im Konfuzianismus. (Schwald 1999, 143)

1. (rezessive) Ebene Ideologischer Überbau (Gott/Individuum)	-nicht vorhanden-
2. (rezessive) Ebene Wirtschaftendes Individuum (Individuenbetrachtung)	Individueneinschränkung zugunsten eines anteiligen Gruppenertrages Fehlende universelle moralische Verpflichtung
3. (dominante) Ebene Gesellschaftliche Individuenintegration (Gruppenbetrachtung)	Familiendominanz mit Senioritätsprinzip und überragender Vaterrolle Leistungsethik (Lernbereitschaft, Arbeit und Sparsamkeit)

Dem gesellschaftlichen Aufbau einer konfuzianistischen Kultur entsprechend, verzichtet das wirtschaftende Individuum auf eigene direkte Nutznießung und zeigt sich insbesondere in der Familie und Abstammungsgruppe sehr kooperativ. „Obgleich die Konkurrenz zwischen Familien chinesischen Gesellschaften einen individualistischen Anstrich verleiht, ist Konkurrenz in einem westlichen Sinne zwischen einem Individuum und seiner Familie unbekannt. Das Selbstwertgefühl des einzelnen wird hier in einem weit größeren Ausmaß durch die Familie definiert“ (Fukuyama 1995, 113).

Ein Verstoß gegen die familistischen Gesellschaftsregeln kann das Individuum in eine unangenehme, gesellschaftliche Position geraten lassen. Fehlendes Vertrauen, geringe gesellschaftliche Wertschätzung ließen kein für das Individuum notwendiges kooperatives Gesellschaftsverhalten zu. „In einem Wort: ohne Grundbesitz keine Familie, keine Religion. [...] Tatsächlich hatte der besitzlose Tagelöhner seinen Platz im chinesischen Dorf, wenn es auch ein unbedeutender und unsicherer Platz war“ (Moore 1987, 252–253). Der Grundgedanke des geforderten individueneinschränkenden Gruppenverhaltens hat sich, trotz der Tatsache der globalen Verstreuung der konfuziusgläubigen Chinesen, nicht geändert. Der Danwei-Charakter konfuzianistischer Gesellschaften, also die Hinwendung zur Gruppenbildung von ethisch und familiär Gleichgesinnten, zeigt sich auch bei den Auslandschinesen in besonders deutlicher Weise. Weltweit gruppieren sich chinesische Auswanderer in sogenannten Chinesenvierteln wie in New York, San Francisco, London, Paris oder in den Großstädten Südostasiens. Das Individuum scheint aus dem anteiligen Gruppenertrag seinen Nutzen zu ziehen und nicht auf der individualistischen Einbahnstraße. Ob diesem gruppenaktiven Verhalten wirklicher Gruppengeist zugrunde liegt oder verdeckt opportunistisches Nutzendenken, lässt sich kontrovers diskutieren.

Fehlende universelle moralische Verpflichtung

Ein in der konfuzianistischen Kulturwelt agierendes Individuum unterwirft sich, wie in Abbildung 3 und den weiteren Ausführungen beschrieben, einer familien-dominierten Gesellschaftshierarchie ohne ideologischen Überbau (siehe 1. Ebene). Eine universell moralische Verpflichtung wie im christlichen Kulturbereich bleibt ihm erspart. Je stärker sich das Individuum in der konfuzianistischen Gesellschaftspyramide von innen nach außen begibt, desto weniger muss es sich gesellschaftlich verpflichtet fühlen. Das westliche „spontane Bürgerbewusstsein“ (Fukuyama 1995, 121), oftmals durch Medienaktivitäten verstärkt bzw. organisiert, stößt dabei in vielen Fällen auf Verständnisschwierigkeiten bzgl. der Menschenrechtsfrage im chinesischen Kulturraum.

Gesellschaftliche Individuenintegration – Familiendominanz mit Senioritätsprinzip und überragender Vaterrolle

Wie mit der in Abbildung 3 gezeigten konfuzianistischen Gesellschaftspyramide verdeutlicht wurde, muss sich die Gruppenbetrachtung primär an dem ausgeprägten

Familismus orientieren. Auf diesem gruppenspezifischen Verhalten kann sich die von Redding (1993, 8ff.) beschriebene „Eigenart des chinesischen Kapitalismus“ ausbilden. Individuelle Bestrebungen der Nutzenmaximierung sollen in den chinesischen Familienstrukturen deutlich verringert werden. Aus okzidentaler Sicht ließe die Aussicht auf einen anteilig höheren Gruppenertrag einen Anreiz begründen, sich dem Gruppenzwang zu beugen⁶. Aus konfuzianistischer Sicht erfährt der Gruppeneinstimmigkeit aufgrund der sozialen und kulturellen Einbettung des Individuums (Granovetter 1985) andere soziale Dimensionen. Hier stellen die in reziproker Erwartungshaltung agierenden Familienbanden eine kulturell akzeptierte und etablierte Gesellschaftsnorm dar (Mitchell 1995)⁷.

Leistungsethik (Lernbereitschaft, Arbeit und Sparsamkeit)

Die konfuzianistische Leistungsethik mit den Dominanten Lernbereitschaft, Arbeit und Sparsamkeit lässt sich besonders gut mit dem gesellschaftlichen Umfeld des Familismus verknüpfen (Weggel 1989, 160 ff.). Ein deutlicher Unterschied zu den westlichen Erscheinungsformen dieser Leistungsethik ist die Herkunft dieser Erwartung, die von der Familie und der lokalen Gesellschaft und nicht von theologischen Vorgaben resultiert. Konfuzius selbst hat als intellektueller, leistungsorientierter Beamter ein starkes gesellschaftsübergreifendes Leistungsdenken im Visier und nicht so sehr eine abstammungsbezogene Sichtweise und Selbstwertbestimmung. Aktuell ist der gruppenspezifische Anspruch der lernwilligen Jugend, aber auch der im Arbeitsprozess steckenden Arbeitenden in der konfuzianistischen Kulturwelt einflussgebend geblieben. „Education for the children was viewed as an investment in the prestige and wealth of the family“ (Huat 1989, 8).

4. Konfuzianistische Konfliktpotenziale und deren Lösungsansätze

Interkulturelle Konfliktpotenziale

Globale Projektfinanzierungen müssen sich mit den Interessenkonflikten der globalen Projektbeteiligten und deren jeweils kulturspezifischen Eigeninteressen auseinandersetzen. Implizite Missdeutungen oder mögliche opportunistische Spielräume sollen bis hin zur Nennung konkreter extremer Einzelfälle einschließlich ihrer rechtlichen Folgen von den Parteien verhandelt werden. Durch Zustimmung zu den entsprechenden Verträgen sollen die Folgen für den Einzelpartner langfristig rechtlich wirksam werden. Das rechtliche Vertragswerk besteht im Kern aus angelsächsischem

⁶ Vgl. CHAO (1983, 133) zum Familismus: „Such an economic basis allows wealth to accumulate to some degree, and individual families to raise their standard of living and social status. Furthermore, the uneven distribution of lands provides the basis for political, educational, social and ritual differentiation.“
⁷ MITCHELL nimmt u.a. auf HAMILTON/WANG 1992 Bezug. Die Autorin beschreibt allgemein die Traditionen der Hongkong Chinesen und ihren Einfluss auf den gesamten pazifischen Wirtschaftsraum. Sie greift dabei die „familial and regional ties“ auf und die reziproke, verpflichtende Erwartungshaltung, jeweilige „interfamiliäre Geschenke“ zu erwidern.

Rechtsgut, das sehr aufwendig aber praktikabel, szenarien- und fallbezogen die gesamte Vertragsstruktur erarbeitet. Ausgangspunkt für dieses Rechtsverständnis ist der individualistisch geprägte, christliche und kapitalistische Kulturraum.

Im Gegensatz dazu stehen die kulturellen Besonderheiten des konfuzianistischen Kulturraums. Statt expliziter, vertraglicher Einzelfallregelungen betont der Konfuzianismus die Einbindung in ein Netz sozialer, impliziter Beziehungen, dem sich das Individuum entsprechend dem konfuzianistischen Menschenbild unterzuordnen hat (Fukuyama 1995, 334). In der Makroebene offenbart sich das Verhalten in der Systematik der konfuzianistischen Gesellschaftspyramide (siehe Abb. 3), wonach das Vertrauen innerhalb dieser pyramidalen Verflechtungen als hoch bis sehr hoch einzuschätzen ist. Dieses Vertrauen ist aber kaum auf Dritte anwendbar, im konkreten Fall die Projektbeteiligten aus dem okzidentalen Kapitalismus. Die Spielregeln des nach westlichen Erwartungen und Kulturgepflogenheiten funktionierenden Kapitalmarktes hingegen lauten, den Einsatz des Risikokapitals insbesondere durch Reduktion der Informationsasymmetrien und durch eine stringente, projektumfassende Vertragsdokumentation zu minimieren. Für schwer greifbare Aspekte wie soziales Vertrauen, Ansehen, Ächtung oder langjährig bestehende aber nur grob bekannte Wirtschaftseinheiten findet sich sehr wenig Liquidität in den globalen Finanzmärkten. Eine Erfahrung und Verhaltensweise lautet vielmehr, dass unzureichende Informationen oder rechtliche Vereinbarungen immer zu Lasten der ökonomischen und rechtlichen Position des Principals gehen.

Was ist nun zu tun vor dem Hintergrund des hohen westlichen und lokalen Interesses, in konfuzianistischen Heimatmärkte wie China zu investieren? Wie hoch sind jeweils die kulturbedingten Grenzen der Verhandlungs- und Kompromissbereitschaft? Mit den westlich geprägten Kapitalisten und den konfuzianistisch geprägten Chinesen stehen sich zwei Partner gegenüber, die mit unterschiedlichen Spielregeln agieren wollen. Zur gegenseitigen Zielerreichung müssten diese Regeln kombiniert werden, unterschiedliche (Verhaltens-) regeln und Erwartungswerte begrenzen und blockieren jedoch die jeweiligen Aktionsräume.

Agencytheoretische Lösungsansätze

Die Parabel zu Beginn des Artikels darf wieder aufgegriffen werden. Die vergleichbare Situation in denen sich die jeweiligen Partner befinden, ist die einer vertrauensarmen, individualistischen, westlichen Kultur und die einer vertrauensreichen, gruppenorientierten, konfuzianistischen Kultur. Ein Partner möchte mit fallbezogenen Regelungen nicht vorhandenes Vertrauen ersetzen, während sich der andere Partner brüskiert fühlt und eine derartige Situation für nicht existent oder verhandelnswert erachtet. Ein angenehmes oder gar unbeschwertes Abendessen ist bei dem vorhandenen Unverständnis der beiden Parteien nicht vorstellbar. Bei Anerkennung der unterschiedlichen kulturellen Hintergründe ist nur ein kooperativer Ausweg zu finden, indem die handelnden Akteure gegen interkulturell erfahrenere Akteure ausgetauscht werden. Bezogen auf den Themenhintergrund lassen sich folgende agencytheoretische Handlungsempfehlungen finden:

ECAs der jeweiligen Ursprungsländer erfüllen den staatlichen Auftrag, die Exportbemühungen des Lieferanten durch Bereitstellung von wirtschaftlichen und politischen Kreditgarantien zu erleichtern. Mit dieser Unterstützung reduzieren die Fremdkapitalgeber signifikant ihre Risikoposition, obwohl üblicherweise ein Bankenselbstbehalt vorhanden bleiben soll. Multilaterale und bilaterale Institutionen sind alternativ mit ihrem politischen Auftrag und Gewicht in der Lage, selbst Fremdkapital zu gewähren und einen Teil davon an Geschäftsbanken auszulagern. Diese Tranchen sind unverändert dem ökonomischen Risiko ausgesetzt, das politische Länderrisiko ist durch die starke Stellung dieser Institutionen jedoch garantieähnlich reduziert. Diese Finanzierungsform kann das Risiko reduzieren, das Projekt bzw. die involvierten Partner ändern sich deshalb jedoch nicht. Das prinzipielle Problem ist mit dieser Handlungsempfehlung reduziert, aber nur zum Teil gelöst.

Auswahl der lokalen Projektbeteiligten mit interkulturellen Verflechtungen

Das agencytheoretische Problem der hidden characteristics tritt vor Projekt- bzw. Vertragsabschluss auf, wenn dem Principal die kulturspezifischen Besonderheiten und Eigenschaften noch nicht bekannt sind. Die Folge ist die Auswahl eines unerwünschten Vertragspartners. Insbesondere bei global verteilten Projektbeteiligten sollten die Akteure eine hohe interkulturelle Flexibilität aufweisen. Empfehlenswert ist es, multinational agierende Großunternehmen wie z. B. für den konfuzianistischen Kulturraum Sinopec zu wählen, die bereits jetzt an westlichen Auslandsbörsen notiert werden und sich an deren Transparenz- und Kapitalmarkterfordernissen orientieren müssen. Das Management steht aufgrund sich überschneidender Agency-Beziehungen in dem Spannungsfeld, einmal Agent für die lokalen und internationalen Shareholder zu sein und einmal Principal als Eigenkapitalinvestor. Ein grundsätzliches Verständnis und Kooperationsbereitschaft ist trotz bestehenden Interessenkonflikt vom entscheidenden Management zu erwarten.

Die internationalen Kapitalmärkte weisen aufgrund ihrer kapitalistischen Funktionsweisen wenig oder keine interkulturelle Flexibilität aus. Der Markt kann sich auf eine Anlegerposition zurückziehen, die jede projekt- oder investitionsspezifische Rechtsunsicherheit, fehlende Transparenz oder bürokratische Unzulänglichkeiten bestraft und opportunistische Anlegeralternativen entgegenhalten kann. Als Folgeaktion werden diese kulturspezifischen Hindernisse von den internationalen Finanzmärkten bestraft und gemieden.

Kooperative Handlungen

Das agencytheoretische Problem der hidden action lässt sich für die interkulturellen Partner nicht zur Zufriedenheit lösen. Die eigentliche Gefahr dieser Konstellation ist moral hazard, was den Agenten veranlassen würde, seinen Handlungsspielraum opportunistisch auszunutzen. Eine nach westlichen Kriterien zu erfolgende Überwachung der Aktivitäten kann durch explizit darstellbare Fakten erfolgen. Die eigentlichen Anstrengungen des lokalen Joint-Venture-Partners können jedoch nur durch ein hohes

Maß an Interessensangleichung mit den eigenen Interessen optimiert werden. Explizites Monitoring ist unzureichend und vertrauensreduzierend. Die vertragliche Vereinbarung von Sanktionen wird auf Akzeptanz und Durchsetzungsprobleme stoßen. Empfehlenswert für den konfuzianistischen Kulturraum ist ein hohes Maß an kooperativen Projektbeiträgen der Sponsoren. Konkret muss das Projekt langfristig in wesentlichen Positionen wie Management, Technik oder Controlling mit gemeinsamen Mitarbeitern der Sponsoren besetzt sein. Die gemeinsamen Arbeitserfahrungen können Grundlage zum Aufbau von reziprok altruistischem Verhalten sein (Coleman 1990). Diese Voraussetzung können wiederum nur Sponsoren erfüllen, die über eine entsprechende Erfahrung und qualifiziertes Personal verfügen.

Schicksals- und Interessengemeinschaft

Im Fall der hidden intention sieht sich der Principal dem Problem ausgesetzt, seine projektspezifischen Investitionen unwiderbringlich im kulturspezifischen Wirtschaftsraum eingesetzt zu haben. Mit diese sogenannten sunk costs gerät der Investor in die Abhängigkeit der lokalen Agenten und ist nun auf dessen Leistung angewiesen. Die Abhängigkeit lässt sich durch langfristig laufende Liefer-, Technologieverträge und Managementtransfer verringern, bzw. in eine gegenseitige Abhängigkeit umwandeln. Während der gesamten Projektlaufzeit muss hierbei ein hohes Beteiligteninteresse vorliegen, um die Kooperationsbereitschaft am Leben zu erhalten. Dieses Interesse kann durch die folgenden wesentlichen Kriterien aufrecht erhalten werden:

- komplementäre, (kurzfristig) nicht substituierbare Projektpartner
- langfristig extrem günstige Produktions- und Rohstoffkosten
- langfristiges ökonomisches Absatzpotenzial

Nachdem insbesondere in China die Stellung von herkömmlichen Sicherheiten oder Vertragsstrafen für westliche Unternehmen auf konfuzianistischem Rechtsboden schwer durchsetzbar sind, ist der langfristige Ansatz einer Schicksals- und Interessengemeinschaft interkulturell anzustreben.

5. Zusammenfassende Thesen

Die konfuzianistische Kultur kennzeichnet eine hierarchische Gruppendominanz, die sich grundsätzlich von der individuendominanten, christlichen Kultur des westlichen Kapitalismus unterscheidet.

Globale Projektfinanzierungen haben mit ihrem kapitalistischen Vertragsprofil und Kapitalmarktregeln starke Akzeptanz- und Implementationsprobleme in konfuzianistischen Kulturkreisen.

Die Kompromissbereitschaft der internationalen Kapitalmärkte und der lokalen konfuzianistisch geprägten Projektpartner ist deutlich begrenzt, kann aber mit agencytheoretischen Vertragsinstrumenten prinzipiell erzielt werden.

Die geringe Investitionsbereitschaft globaler Kapitalmärkte in konfuzianistischen Kulturräumen kann durch risikoreduzierende Strukturen wie der Heranziehung von Multilaterals oder Exportkreditagenturen deutlich erhöht werden.

Um den hohen Anspruch globaler Projektfinanzierungen gerecht zu werden, können generell nur global verpflichtete Unternehmen herangezogen werden.

Das fehlende Vertrauen zwischen den Projektbeteiligten kann im konfuzianistischen Kulturraum nicht durch explizite Vertragsstrukturen ersetzt werden. Stattdessen müssen durch starken Einsatz personeller Ressourcen vertraglich nicht vereinbarte Handlungen durch gemeinsames kooperatives Agieren ersetzt werden.

Der Anreiz zum langfristigen Projekterfolg muss bei allen beteiligten Parteien extrem hoch und offensichtlich sein. Nicht die dokumentären Verpflichtungen, sondern die eingesetzten Ressourcen der Beteiligten müssen das Projekt zu einer Schicksals- und Interessensgemeinschaft erwachsen lassen.

References

- AKERLOF, G.A. (1970): The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488–500.
- BAKER, H. (1979): *Chinese Family and Kinship*. New York.
- BREALEY, R.A., COOPER, I.A., HABIB, M.A. (1996): Using Project Finance to fund infrastructure investments. *Journal of Applied Corporate Finance* (Bank of America), Vol. 9, No. 3, 25–38.
- CHAO, P. (1983): *Chinese Kinship*. London: Kegan Paul Int. Coleman, J.S. 1990: *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- DIAMOND, D.W. (1984): Financial Intermediation and Delegated Monitoring. *Review of Economic Studies*, 51, 393–414.
- ESTY, G.C. (1999): Petrozuata: A case study of the effective use of Project Finance. *Journal of Applied Corporate Finance*, Bank of America, Vol. 12, No. 3, 26–42.
- Fischer Weltalmanach 2008, Hrsg. von Redaktion Weltalmanach (Hrsg.) Frankfurt a.M. (2007): Fischer.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Konfuzius und Marktwirtschaft: der Konflikt der Kulturen*. München: Kindler. (Engl. Orig: *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York 1995: The Free Press).
- GRANOVETTER, M. (1985): Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 483 ff.
- HAAS, H.-D., NEUMAIR, S. [Hrsg.] (2006): *Internationale Wirtschaft: Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse*. Oldenbourg, München.
- HAAS, H.-D., NEUMAIR, S. (2007): *Wirtschaftsgeographie*, WBG, Darmstadt.
- HAMILTON, G., WANG, Z. (1992): Introduction. In: Fei, X. (ed.): *From the soil*. Berkeley: University of California Press, 11–13.
- HERMANN-PILLATH, C. (1993): *Kulturell geprägte Wirtschaftsdynamik und politischer Wandel in China*. *Aus Politik und Zeitgeschichte*, 51.
- HUAT, T.C. (1989): Confucianism and Nation Building in Singapore. *International Journal of Social Economics*, 16.
- HUBER, A. (1995): Die wirtschaftlichen und politischen Beziehungen der VR China zu den ASEAN-Staaten am Beispiel Singapurs. Hamburg: Institut für Asienkunde.
- JENSEN, M.C., MECKLING, W.H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.
- KLEIMEIJER, S., MEGGINSON, W.L. (2000): Are Project Finance Loans different from other syndicated credits? *Journal of Applied Corporate Finance* (Bank of America), Vol. 13, No. 1, 75–87.
- LEIPOLD, H. (2006): *Kulturvergleichende Institutionenökonomik*, UtB, Stuttgart.
- LELAND, H.E., PYLE, D.H. (1977): Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Information. *The Journal of Finance*, 32, 371–387.
- MILGROM, P., ROBERTS, J. (1992): *Economics, Organization and Management*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- MITCHELL, K. (1995): Flexible Circulation in the Pacific Rim: Capitalism in Cultural Context. *Economic Geography*, 71, 367 ff.

- MOORE, B. (1987): *Soziale Ursprünge von Diktatur und Demokratie*. Frankfurt a.M. (Engl. Original: *Social Origins of Dictatorship and Democracy. Lord and Peasant in the Making of the Modern World*. Boston 1966).
- PRATT, J.W., ZECKHAUSER, R.S. (1985): *Principals and Agents: The Structure of Business*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Project Finance International* 2008, Issue 376, January 9, 46.
- REDDING, G.S. (1993): *The Spirit of Chinese Capitalism* (De Gruyter Studies in Organization). Berlin, New York, De Gruyter.
- RICHTER, R., FURUBOTN, E.G. (2003): *Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung*. Tübingen. Mohr.
- RINSCHÉDE, G. (1999): *Religionsgeographie* (Das Geographische Seminar). Braunschweig: Westermann.
- SCHWALD, C.M. (1999): *Religionsgeprägte Weltkulturen in ökonomischen Theorien* (= *Wirtschaft und Raum*, Bd. 3). München: VVF.
- SEIWERT, H. (1984): Ethik in der chinesischen Wirtschaftstradition. In: ANTES, P. u.a. (Hrsg.): *Ethik in nichtchristlichen Kulturen*. Stuttgart: Kohlhammer.
- SUBRAMANIAN, K., TUNG, F., WANG, X. (2007): *Law, Agency Costs and Project Finance*. Stanford Law School.
- VOGEL, E. (1991): *The Four Little Dragons: The Spread of Industrialization in East Asia*. Cambridge.
- WEBER, M. (1920): *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*. Tübingen: Mohr.
- WEGGEL, O. (1989): *Die Asiaten*. München: Beck.
- WIELAND, J. (2006): *Tugenden in der chinesischen Kultur*, IeM Working Paper Nr. 21/2006. Konstanz.
- WILKINSON, B. (1994): *Labour and Industry in the Asia-Pacific, Lessons from the Newly-Industrialized Countries*. Berlin, New York.

Résumé

Konfuciánská kultura a její ekonomický konfliktní potenciál na příkladu globálního financování projektů

Konfuciánská kultura se vyznačuje hierarchickou dominancí skupin, která se zásadně odlišuje od křesťanské kultury západního kapitalismu s důrazem na individuum.

Globální financování projektů se svým kapitalistickým profilem a pravidly fungování trhu mají velké problémy s přijetím a implementací v konfuciánských kulturních kruzích.

Připravenost ke kompromisům v rámci mezinárodních trhů s kapitálem a lokálních konfuciánsky zaměřených partnerů vlastního projektu je značně omezena, ale přesto může být dosažena na základě zastupitelско-teoretických instrumentů.

Nízkou vůli investorů globálních trhů do obchodu v konfuciánské kultuře lze zvýšit díky zapojení multilaterálních a exportních agentur.

Díky vysokým nárokům financování projektů lze zohlednit pouze globálně svázané firmy.

Chybějící důvěra mezi účastníky projektu nelze v konfuciánské kultuře nahradit explicitními strukturami smlouvy. Místo toho je nutné značné zapojení osobnostních předpokladů v rámci mimosmluvních jednání.

Motivace k dlouhotrvajícímu úspěchu jednotlivých projektů se musí vyznačovat dlouhotrvající a vysokou vůlí všech stran. Vlastní projekt může být úspěšný nejen na základě zdokumentovaných smluv a závazků, ale především díky vysokému angažmá všech zainteresovaných.